

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 12

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:

Іртищєва 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 Анджея 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, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

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. tpx.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 № 3 від 19.10.2017 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 330.146

Динаміка нагромадження капіталу в Україні за умов економічної нестабільності

Ємець В.В.аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено вплив економічної нестабільності на динаміку нагромадження капіталу в Україні. Для виявлення факторів економічної нестабільності було відібрано чотири оперативні індикатори, які характеризують інтенсифікацію дії факторів економічної нестабільності у реальному, фінансовому та державному секторах економіки, а також в економіці в цілому. Виявлено, що чим вищим є стандартне відхилення динаміки таких показників, тим меншим є темп нагромадження капіталу в Україні.

Ключові слова: накопичення капіталу, швидкість накопичення капіталу, економічна криза, економічна нестабільність, економічні фактори.

Ємець В.В. ДИНАМИКА НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье исследовано влияние экономической нестабильности на динамику накопления капитала в Украине. Для выявления факторов экономической нестабильности отобраны четыре оперативные индикаторы, характеризующие интенсификацию действия факторов экономической нестабильности в реальном, финансовом и государственных секторах экономики, а также в экономике в целом. Обнаружено, что чем выше стандартное отклонение динамики таких показателей, тем меньше темп накопления капитала в Украине.

Ключевые слова: накопление капитала, скорость накопления капитала, экономический кризис, экономическая нестабильность, экономические факторы.

Yemets V.V. DYNAMICS OF CAPITAL ACCUMULATION IN UKRAINE AT THE FRAMEWORK OF ECONOMY INSTABILITY

The paper examines the impact of economic instability on the dynamics of capital accumulation in Ukraine. To identify the factors of economic instability, four operational indicators were selected that characterize the intensification of the factors of economic instability in the real, financial and public sectors of the economy, as well as in the economy as a whole. It has been found that the higher the standard deviation of the dynamics of such indicators, the lower the rate of accumulation of capital in Ukraine.

Keywords: accumulation of capital, rate of accumulation of capital, economic crisis, economic instability, economic factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Капітал є одним із базових факторів виробництва, що розглядаються економічною теорією. Отже, його нагромадження є необхідною передумовою для забезпечення належного рівня розширеного відтворення в економіці, підтримки її конкурентоспроможності та, врешті-решт, забезпечення високих життєвих стандартів населення в країні. Функціонування економічної системи постійно зазнає певних внутрішніх та зовнішніх впливів, що має безпосередній вплив і на процеси нагромадження капіталу, таким чином, зумовлюючи динаміку темпів його нагромадження. Економіка України за останні 15 років пере-

жила дві надпотужні кризи, які мали вплив на нагромадження капіталу в країні, і саме наслідки впливу таких факторів економічної нестабільності лежать у фокусі цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед останніх досліджень аспектів, пов'язаних із нагромадженням капіталу, слід виділити публікації: В. Геєця, який вивчав нагромадження промислового капіталу [1]; Ю. Уманцева, який вивчає проблематику взаємозв'язків процесів нагромадження капіталу та конкуренції в економіці [2]; Т. Богдан, яка вивчала питання нагромадження капіталу у фінансовому секторі [3]; Я. Жаліла,

який досліджував процеси, пов'язані з нагромадженням капіталу, в контексті національної економічної безпеки [4], та ін. Проблематику впливу кризових процесів на економіку України розробляли: В. Міщенко, який досліджував вплив кризових явищ на банківську систему України [5]; О. Грабчук, яка вивчала прояви впливу економічної нестабільності на економічні процеси [6]; О. Береславська, яка досліджувала вплив кризових явищ на валютний ринок [7], та ін. Серед учених світового рівня проблемами, пов'язаними з нагромадженням капіталу та впливом кризових явищ на ці процеси, переймалися: Дж. Кейнс [8], Дж.Б. Кларк [9], Х. Мінські [10], Й. Шумпетер [11], І. Фішер [12] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основним завданням дослідження є визначення взаємозв'язку між інтенсивністю дії факторів економічної нестабільності та темпами нагромадження капіталу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Періоди економічної нестабільності в Україні – досить регулярне явище. Фактично формування нової економіки України починаючи з 90-х років супроводжувалося регулярними проявами процесів, які ми можемо назвати як прояви економічної нестабільності. Однак економічна нестабільність 90-х років була пов'язана передусім із трансформаційними процесами і перебудовою економіки. Точкою відліку функціонування економіки України на ринкових засадах ми вважаємо середину першого десятиліття XXI ст., коли державна частка в економіці суттєво знизилася, а в економіці почали домінувати ринкові відносини. Функція нагромадження капіталу в країні почала переходити від держави до приватних суб'єктів.

У фокусі цього дослідження є періоди фундаментальних економічних потрясінь, де економічна нестабільність є лише проявом негативних економічних змін, зумовлених дією факторів-тригерів на економіку із сформованими дисбалансами. Наслідками таких економічних трансформацій є суттєві якісні та кількісні негативні структурні перетворення в національній економіці. Ознаками таких періодів, які ми називаємо «екстремальними періодами економічної нестабільності», є синхронна негативна (з погляду макроекономічної рівноваги) динаміка низки важливих макроекономічних та фінансових індикаторів, поява яких є сигналом до подальшої зміни траєкторії розвитку економіки, яка виявляється у зниженні середньо- та довгострокових

темпах зростання ВВП, зростання реальної заробітної плати, нагромадження капіталів тощо. Як пише О. Грабчук, «під нестабільністю економіки розуміють відсутність гарантування повної зайнятості, стабільного рівня цін, наявності інфляції; також це та економіка, яка знаходиться у стані нерівноваги внаслідок внутрішніх і зовнішніх факторів і супроводжується інфляційними процесами, занадто дорогими кредитами тощо [6, с. 80].

Серед основних показників, які найбільш влучно віддзеркалюють перебіг економічної нестабільності, є поточні (щоденні) економічні показники. Це пов'язано з тим, що періодичні показники за більш довгий період часу можуть не відображати (через усереднення) екстремуми, які є особливо важливими (оскільки відображають інтенсивність процесів) під час дослідження розвитку економічних процесів у періоди економічної нестабільності, тому дослідження економічної нестабільності буде здійснюватися на основі оперативних показників, які можна відслідковувати на щоденній основі. **Таким чином, буде виявлено рівень стандартного відхилення оперативних показників як симптому інтенсифікації дії факторів економічної нестабільності на економіку і нагромадження капіталу.**

Оперативними (поточними) ключовими економічними показниками, які ілюструють інтенсифікацію економічної нестабільності мають бути індикатори, які дають можливість спостерігати перебіг економічних процесів: у цілому в економіці; у фінансовому секторі; у реальному секторі; у секторі державних фінансів, тобто покривати всі основні компоненти економічної системи країни.

Серед низки можливих оперативних показників для ілюстрації інтенсифікації економічної нестабільності *у цілому в економіці країни* пропонується використовувати динаміку дисперсії *відношення гривні до долару США*. Це не просто макроекономічний показник, це агрегований показник процесів, що відбуваються в економіці. Враховуючи, що Україна приблизно стільки ж імпортує товарів і послуг, як й експортує їх (у 2016 р. експорт становив 44,9 млрд. дол. США, імпорт – 44,5 млрд. дол. США) [13], показник відношення гривні до долару США має прямий зв'язок із показником інфляції й, відповідно, має соціальне забарвлення, тому саме на стабілізації цього індикатора постійно налаштовані уряд та НБУ. До 2014 р. девальвація гривні означала, що у державних інститутів відсутня будь-яка можливість її уникнути, тобто ринкові механізми

стали настільки потужними, що «відтіснили» адміністративний вплив. Навіть після відміни прив'язки гривні до долару США в 2014 р. влада намагається підтримувати стабільність цього індикатора через валютні аукціони, тому цей індикатор є одним із найважливіших в аспекті виявлення періодів екстремальної економічної нестабільності.

Для характеристики стану справ у *фінансовому секторі*, основою якого в Україні є банківський його сегмент, пропонується *використовувати динаміку вартості кредитних ресурсів овернайт*. Відсоткові ставки овернайт є чутливими до порушень у роботі банківського сектору і, відповідно, зручним індикатором стабільної роботи банківського сектору.

Для дослідження стану справ у *реальному секторі* економіки пропонується *використовувати індекси біржі ПФТС, Української біржі та WIG-Ukraine*. Ці індекси складаються переважно з акцій підприємств реального сектору економіки (приблизно на 80%) й є важливими індикаторами очікувань щодо перспектив роботи реального сектору економіки.

Для дослідження динаміки *довіри до сектору державних фінансів* використовуватимемо показники *кредитних дефолтних свопів за українськими євробондами*. Очікування іноземних інвесторів, які постійно відслідковують стан економік країн, цінні папери яких вони тримають, миттєво віддзеркалюються у вартості страхування на випадок суверенного дефолту. І саме тому дефолтні свопи є цінним інструментом дослідження порушень функціонування механізму державних фінансів країни.

Усі ці показники не розкривають глибинних економічних процесів, але є ідеальними маркерами, що характеризують процеси економічної нестабільності в Україні.

Період 2008–2009 рр. є ідеальним із погляду дослідження та ілюстрації процесів розповсюдження глобальних потрясінь на національну економіку. Цей період є тим випадком, коли зовнішні економічні чинники через торговельні та грошові канали мали суттєвий негативний вплив на економіку України. Падіння ключових фондових індексів у світі в 2008 р. було синхронним, їх кореляція в 2008–2009 рр. була на рівні близькому до 1 (CAC-Hang Seng – 0,88, S&P 500-Nikkei 225 – 0,97, DAX-S&P 500 – 0,985). Кореляція індексів спостерігалася на тлі надзвичайно високого зростання їх волатильності, рівень якої, що вимірюється стандартним відхилен-

ням у пікові періоди економічної нестабільності (з 15.09.08 по 15.11.08), у середньому підвищився у 4,2 рази [14, с. 28].

Тобто фінансова криза 2008–2009 рр. продемонструвала надзвичайно сильний зв'язок між фінансовими показниками основних за економічним потенціалом країнами світу, а також зумовила згортання глобальних ринків товару, капіталу, евакуацію капіталів, зокрема з більш слабких в економічному плані країн на користь, у першу чергу, США. Розгортання таких подій викликало економічний «шок» і породило період екстремальної економічної нестабільності в Україні.

Для дослідження інтенсифікації дії факторів економічної нестабільності вибрано два досліджувані періоди 2003–2012 та 2010–2016 рр. (про що йтиметься далі). Розбивка на два періоди зроблена для зручності та викладення матеріалу дослідження. Логіка вибору цих періодів така: з 2003 по 2016 р. в Україні було дві глибокі кризи (2008–2009 та 2014–2015 рр.). Для виявлення механізмів впливу економічної нестабільності на нагромадження капіталу ми досліджуємо стандартне відхилення приведених індикаторів, підвищений рівень якого свідчить про нарощення економічної турбулентності в секторах економіки і, відповідно, про інтенсифікацію дії таких факторів економічної нестабільності. У контексті дослідження відрізка часу 2003–2012 рр. це весь досліджуваний відрізок першого періоду – рівень стандартного відхилення цього періоду є умовно середньою величиною за цей відрізок часу, який, своєю чергою, складається з двох відрізків із низьким рівнем економічної турбулентності (2003–2007 та 2010–2012 рр.) та періодом екстремальної економічної нестабільності (2008–2009 рр.). Таким чином, *рівень стандартного відхилення 2003–2012 рр. є вищим за періоди 2003–2007 та 2010–2012 рр. та нижчим за 2008–2009 рр., що ще раз підтверджує підвищений рівень економічної турбулентності саме у 2008–2009 рр. (табл. 1).*

Це є свідченням того, що період 2008–2009 рр. мав якісні особливості, які дають можливість говорити про неординарний вплив цього періоду на економічні процеси в країні.

Тобто у кінці 2008 р. – на початку 2009 р. економіка України пережила період екстремальної економічної нестабільності, зумовлений на першому етапі негативною дією зовнішніх факторів. Економічний «шок» мав своїм наслідком структурні зміни в економіці

Таблиця 1

**Рівень стандартного відхилення індикаторів
екстремальної економічної нестабільності у період 2003–2012 рр.**

Рівень стандартного відхилення				
	a	b	c	d
Індикатор	2008-2009	2003-2012	2003-2007	2010-2012
Щоденна динаміка грн. за дол. США (грн. за дол.США(1)/грн. за дол. США (0))	0,0053	0,0025	0,0008	0,0002
Щоденна динаміка індексу ПФТС (ПФТС (1)/ПФТС(0))	0,0261	0,0207	0,0202	0,0170
Рівень середньозваженої ставки по кредитах овернайт	13,4	9,0	3,5	7,2
Кредитно-дефолтні свопи за п'ятирічними єврооблігаціями України*	2256,0	1525,0	523,0	928,0
Стандартне відхилення 2008–2009 рр. порівняно з іншими періодами, рази				
		a/b	a/c	a/d
Щоденна динаміка грн. за дол. США (грн. за дол.США(1)/грн. за дол. США(0))		2,1	6,6	21,4
Щоденна динаміка індексу ПФТС (ПФТС (1)/ПФТС(0))		1,3	1,3	1,5
Рівень середньозваженої ставки по кредитах овернайт		1,5	3,8	1,9
Кредитно-дефолтні свопи за п'ятирічними єврооблігаціями України*		1,5	4,3	2,4

* Дані з 2005 р.

Джерело: розраховано автором на основі [13; 15; 16]

країни, які, своєю чергою, мали безпосередній вплив на траєкторію зростання ВВП країни та темпи приросту нагромадження капіталу (табл. 2).

Таким чином, після періоду екстремальної економічної нестабільності 2008–2009 рр. спостерігалось суттєве зниження темпів нагромадження капіталу практично за всіма розглянутими формами, а також темпів приросту макроекономічних показників (індексу фізичного обсягу ВВП та реальної заробітної плати), які тісно пов'язані з нагромадженням капіталу в країні. У дослідженні, проведеному М. Канділ із МВФ [20, с. 100], яке охоплювало 22 країни, що розвиваються, особлива увага була зосереджена на впливі неочікуваної, раптової девальвації на економіку країни. Серед висновків стверджується, що наслідком такої девальвації є суттєве погіршення виробничих показників у досліджуваних країнах, аналогічну ситуацію ми спостерігаємо і в Україні.

Разом із тим, відзначимо, як свідчать дані, в деяких випадках (залишкова вартість основного капіталу, активи фінансових уста-

нов та прямі іноземні інвестиції) в період 2008–2009 рр. зростали швидше, ніж у період стабілізації 2010–2012 рр., що ми пов'язуємо з двома факторами, які певним чином спотворюють реальний стан справ. По-перше, у першій відносно благополучній половині 2008 р. спостерігалось суттєве нарощення інвестицій та інвестиційного капіталу в Україні. По-друге, у результаті девальвації гривні відбулася бухгалтерська переоцінка активів, що обліковуються в іноземній валюті.

У цілому ж основною причиною сповільнення темпів приросту нагромадження капіталу було зниження темпів зростання доходів і, відповідно, заощаджень, прибутків, активів під управлінням тощо практично всіх суб'єктів, які нагромаджують капітал в Україні. Цей фактор сформував негативні очікування щодо перспектив України і негативно впливав на залучення фінансових ресурсів з-за кордону.

Період екстремальної економічної нестабільності 2014–2015 рр. мав дещо іншу природу порівняно з попереднім періодом, але прояви дуже схожі. Викликаний загостренням заворушень, пов'язаними з Революцією гід-

Таблиця 2

**Темпи приросту нагромадження капіталу в розрізі його окремих форм
у період 2003–2012 рр.**

№	Показник	Середній темп приросту			Порівняння середніх темпів приросту періодів до і після екстремальної економічної нестабільності, рази
		а	В	с	
		2003-2007 рр.	2008-2009 рр.	2010-2012 рр.	
1.	Реальна заробітна плата	18%	-1,45%	11%	1,6
2.	Індекс фізичного обсягу ВВП	8,0%	-6,45%	3,2%	2,5
Особистий капітал					
3.	Депозити домашніх господарств	54%	14,3%	20,0%	2,7
Грошовий капітал					
4.	Активи банківської системи	55%	24,8%	8,6%	6,4
Торговий капітал					
5.	Оборотний капітал торговельних підприємств**	28,4%	4,8%	12,1%	2,3
Промисловий капітал					
6.	Необоротні активи промислових підприємств	15,8%	16,4%	21,6%	0,73
Інвестиційний капітал					
7.	Активи інститутів спільного інвестування*	180%	42%	24,0%	7,5
8.	Активи недержавних пенсійних фондів**	121%	41,0%	13,6%	8,9
9.	Активи страхових компаній	48,3%	15,0%	10,4%	4,6
Глобальний капітал					
10.	Прямі іноземні інвестиції (в акціонерний капітал)	43%	16,6%	10,8%	4,0

* З 2005 р., оскільки активи ІСІ та НПФ почали тільки формуватися у цей період.

** З 2005 р., оскільки у цьому році тільки почала збиратися ця статистика.

Джерело: розраховано автором за даними [13; 17–19]

ності у кінці 2013 р. – на початку 2014 р. і підтриманий подіями, пов'язаними з бойовими діями на сході України, він розгортався на тлі відносної стабільності на зовнішніх ринках сировини та капіталу. Суттєві зміни на сировинних ринках відбулися тільки в кінці літа 2014 р., коли ціна нафти сильно обвалилася. Водночас турбулентність на фінансових ринках загострилася влітку 2015 р., коли фондові ринки азіатських країн знизилися.

Як зазначалося раніше, формування чинників, що спричинили появу періоду екстремальної економічної нестабільності в 2014–2015 рр., відбулося у політичній сфері, які через певні канали економічної трансмісії мали безпосередній вплив на економіку країни. Основними такими чинниками були:

- розірвання економічних зв'язків із РФ, що зумовило глибоке падіння українського експорту в 2014–2015 рр.;

- початок бойових дій на сході України, що спричинило фактичне зникнення суттєвої частини економіки та створило непомірне навантаження на решту економіки країни;

- анексія РФ АР Крим, що зумовило також втрату частини економіки країни.

Ці фактори мали потужний негативний ефект мультиплікатора на економіку країни, викликавши процеси, симптомами яких була повторна за 10 років поява екстремальної економічної нестабільності в Україні.

Як і під час дослідження попереднього періоду (2003–2012 рр.) впливу економічної нестабільності на нагромадження капіталу, під час дослідження періоду 2010–2016 рр. було використано дві групи показників (щоквартальних щодо динаміки): ВВП, вартості кредитування у національній валюті, рівня інфляції та безробіття та щоденних: динаміки грн./дол. США, кредитування овернайт, фондового індексу та кредитно-дефолтних свопів України.

У табл. 3 за аналогією дослідження інтенсифікації дії факторів економічної нестабільності у 2003–2012 рр. знайдено рівень стандартного відхилення у період 2010–2016, 2010–2013, 2016 та 2014–2015 рр. Як і в попередньому випадку, рівень стандартного відхилення (за винятком стандартного відхи-

лення середньозваженої ставки по кредитах овернайт) у 2010–2016 рр. був вищим, ніж у 2010–2013 рр. та 2016 р., та нижчим, ніж у кризові 2014–2015 рр., що підтверджує підвищений рівень економічної турбулентності саме в 2014–2015 рр.

Дані таблиці щодо волатильності індикаторів економічної нестабільності за 2010–2016 рр., як і приведені дані за 2003–2012 рр. підтверджують гіпотезу про появу в економіці України періодів екстремальної економічної нестабільності, які відображають фундаментальні зміни в економіці і проявляються надвисокою волатильністю одразу всіх запропонованих індикаторів. З таблиці видно, що всі індикатори, крім рівня ставок за кредитами овернайт, демонструють більш високий рівень стандартного відхилення у період 2014–2015 рр. порівняно з іншими часовими проміжками. Що стосується стандартного відхилення ставок овернайт, то відзначимо, що стандартне відхилення цього показника у період 2014–2015 рр. є більш високим, ніж у більш стабільні періоди 2010–2013 рр. та 2016 р., і є нижчим лише порівняно зі стандартним відхиленням часового проміжку, що охоплює 2010–2016 рр. Це пояснюється тим, що восени 2012 р. в Україні спостерігалися надвисокі відсоткові ставки

Таблиця 3

**Рівень стандартного відхилення індикаторів
екстремальної економічної нестабільності в період 2010–2016 рр.**

Рівень стандартного відхилення				
	a	b	c	d
Індикатор	2014-2015	2010-2016	2010-2013	2016
Щоденна динаміка грн. за дол. США (грн. за дол. США (1)/грн. за дол. США (0))	0,0207	0,0116	0,0002	0,0069
Щоденна динаміка індексу WIG-Ukraine (WIG-Ukraine (1)/WIG-Ukraine(0))*	0,0219	0,0179	0,0158	0,0137
Рівень середньозваженої ставки по кредитах овернайт	6,62	8,1	6,41	2,22
Кредитно-дефолтні свопи за п'ятирічними єврооблігаціями України	823,6	616,8	175,8	93,8
Стандартне відхилення 2014–2015 рр. порівняно з іншими періодами, рази				
		a/b	a/c	a/d
Щоденна динаміка грн. за дол. США (грн. за дол. США (1)/грн. за дол. США (0))		1,8	95,6	3,0
Щоденна динаміка індексу WIG-Ukraine (WIG-Ukraine (1)/WIG-Ukraine(0))*		1,2	1,4	1,6
Рівень середньозваженої ставки по кредитах овернайт		0,8	1,0	3,0
Кредитно-дефолтні свопи за п'ятирічними єврооблігаціями України		1,3	4,7	8,8

* Дані з 04.05.11

Джерело: розраховано автором на основі [13; 21; 16]

овернайт, що було пов'язано зі сплеском спекулятивної активності на валютному ринку в цей період в очікуванні девальвації національної валюти. Як пише О. Береславська, «незважаючи на те що протягом року курсова динаміка гривні залишалася стабільною, все ж час від часу на валютному ринку відбувалися атаки на гривню, результатом яких була її девальвація. Зокрема, у вересні та листопаді гривня знецінилася майже на 3,7%. При цьому характерним для 2012 р. було те, що девальвація гривні розпочиналася на ринку готівкових продажів і потім уже поширювалася на міжбанківський валютний ринок» [7, с. 3].

Як і в період 2008–2009 рр., у 2014–2015 рр. екстремальна економічна нестабільність мала негативний вплив на нагромадження капіталу в Україні (табл. 4).

Як ми можемо побачити з табл. 4, у 2014–2015 рр. (схожа ситуація спостерігалася в 2008–2009 рр.) у цілому темпи нагромадження капіталу відстають (за винятком оборотного капіталу торговельних підприємств та активів недержавних пенсійних фондів) від тих, що спостерігалися в 2010–2013 рр., а темп нагромадження капіталу в 2010–2013 рр. був вищим за той, що спостерігався в 2016 р. Як і у попередньому випадку, рівень стандартного відхилення 2010–2016 рр. є вищим за періоди 2010–2013 рр. і 2016 р. та нижчим за 2014–2015 рр., що ще раз підтверджує підвищений рівень економічної турбулентності саме в 2014–2015 рр., що підтверджує формування закономірностей в Україні щодо негативного впливу економічної нестабільності на нагромадження капіталу.

Таблиця 4

**Темпи приросту нагромадження деяких форм капіталу
в період 2010–2016 рр.**

№	Показник	Середній темп приросту			Порівняння середніх темпів приросту періодів до і після екстремальної економічної нестабільності, рази
		a	b	c	
		2010-2013 рр.	2014-2015 рр.	2016 р.	a/c
1.	Реальна заробітна плата	10,3%	-13,4%	9%	1,14
2.	Індекс фізичного обсягу ВВП	2,4%	-2,5%	x	x
Особистий капітал					
3.	Депозити домашніх господарств	20%	-3,60%	0,1%	200
Грошовий капітал					
4.	Активи банківської системи	9,7%	-0,8%	-3,4%	Від'ємне значення
Торговий капітал					
5.	Оборотний капітал торговельних підприємств	9,5%	13,3%	x	x
Промисловий капітал					
6.	Необоротні активи промислових підприємств	18,2%	5,7%	x	x
Інвестиційний капітал					
7.	Активи інститутів спільного інвестування	21%	15%	-2,5%	Від'ємне значення
8.	Активи недержавних пенсійних фондів	8,6%	13,1%	11%	0,78
9.	Активи страхових компаній	12,3%	-4,2%	-6,5%	Від'ємне значення
Глобальний капітал					
10.	Прямі іноземні інвестиції (в акціонерний капітал)	9,8%	-10%	-7,5%	Від'ємне значення

x – відсутні дані

Джерело: розраховано автором за даними [13; 16–18]

Висновки з цього дослідження. Встановлено, що існує обернений зв'язок між динамікою показників, що характеризують економічну нестабільність, інтенсивністю дії факторів економічної нестабільності та нагромадженням капіталу;

За останні п'ятнадцять років Україна пережила дві потужні кризи – у 2008–2009 та 2014–2015 рр. Незважаючи на те що причини їх появи були різними, характер впливу на нагромадження капіталу був досить схожим, але амплітуда такого впливу в 2014–2015 рр. була більш потужною, ніж у 2008–2009 рр.

Найбільш суттєвий негативний вплив на економіку країни має місце, коли всі розглянуті індикатори демонструють порушення макроекономічної рівноваги через більш суттєвий рівень стандартного відхилення, що спостерігалось у 2008–2009 та 2014–2015 рр. У такі періоди «екстремальної економічної нестабільності» формувалися фундаментальні зрушення у функціонуванні економічної системи і, як результат, зниження темпів нагромадження капіталу.

Економічна нестабільність є скоріше віддзеркаленням латентних процесів, що мають місце в економіці країни, а не причиною деструктивних процесів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Структурні зміни та економічний розвиток України / В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова [та ін.]. – Київ : НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів., 2011. – 696 с.
2. Уманців Ю. Корпоративні структури у глобальному конкурентному просторі / Ю. Уманців. – Київ : ННЦІАЕ, 2012. – 410 с.
3. Богдан Т. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності / Т. Богдан // Вісник НБУ. – 2012. – Квітень. – С. 8–15.
4. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.] ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
5. Міщенко В. Вплив банківської кризи на зміну умов банківського кредитування / В. Міщенко // Фінансовий простір. – 2015. – № 3(19). – С. 63–69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1503/15mvivbk.pdf>.
6. Грабчук О.М. Джерела нестабільності розвитку національної економіки України / О.М. Грабчук, К.О. Біла // Альянс наук: вчений – вченому : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф. – 2012. – С. 80–83.
7. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України / О. Береславська. // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 3–9.
8. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
9. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.
10. Human P. Minsky. The Financial Instability Hypothesis / Human P. Minsky. // The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. – 1992. – Working paper № 74. – Р. 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – Москва : Прогресс, 1982.
12. Fisher Irving. The theory of interest, as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it / Fisher Irving. – 1930 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://files.libertyfund.org/files/1416/Fisher_0219.pdf.
13. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
14. Уманців Ю. Міжнародне портфельне інвестування в контексті фінансової глобалізації / Ю. Уманців, В. Ємець // Вісник національного банку України. – 2008. – № 9. – С. 26–34.
15. Офіційний сайт Першої фондової торговельної системи [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.pfts.com.ua/>.
16. Bloomberg Datamonitor Company Profiles [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bloomberg.com>.
17. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
18. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/>.
19. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/>.
20. Magda Kandil. Exchange rate fluctuations and economic activity in developing countries: theory and evidence / Magda Kandil // Journal of economic development Volume 29, Number 1, June 2004. – Р. 85–108 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jed.or.kr/full-text/29-1/04_J626_.PDF.
21. Офіційний сайт Варшавської фондової біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gpw.pl/>.

УДК 338.1

Формування державних фінансових резервів у ретроспективі економічного розвитку

Карпетян О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто питання фінансової теорії, пов'язані з історичним розвитком економічної дефініції «фінансові резерви». Систематизовано етапи ретроспективного розвитку та визначено особливості формування державних фінансових резервів. Установлено, що історичний розвиток цієї дефініції започатковано ще у Стародавньому Римі та актуалізовано на сучасному етапі. Встановлено, що ефективне використання державних фінансових резервів вимагає оцінки довгострокових перспектив впливу цього інструменту на економічну систему і координує напрям використання державних фінансових резервів із пріоритетами державної політики.

Ключові слова: еволюція, державні фінансові резерви, економічні категорії, фінансові ресурси, економічна криза.

Карпетян О.М. ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗЕРВОВ В РЕТРОСПЕКТИВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены вопросы финансовой теории, связанные с историческим развитием экономической дефиниции «финансовые резервы». Систематизированы этапы ретроспективного развития и определены особенности формирования государственных финансовых резервов. Установлено, что историческое развитие данной дефиниции началось еще в Древнем Риме и актуализировано на современном этапе. Установлено, что эффективное использование государственных финансовых резервов требует оценки долгосрочных перспектив влияния этого инструмента на экономическую систему и координирует направление использования государственных финансовых резервов с приоритетами государственной политики.

Ключевые слова: эволюция, государственные финансовые резервы, экономические категории, финансовые ресурсы, экономический кризис.

Karapetian O.M. FORMATION OF PUBLIC FINANCIAL RESERVES IN THE RETROSPECT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The article deals with the issues of financial theory, related to the historical development of the economic definition of «financial reserves». The stages of retrospective development are systematized and the peculiarities of formation of state financial reserves are determined. As a result of the research, it was established that the historical development of this definition was started in ancient Rome and was updated at the present stage. It has been established that the effective use of public financial reserves requires an assessment of the long-term prospects of the impact of this instrument on the economic system and coordinates the use of public financial reserves with the priorities of state policy.

Keywords: evolution, state financial reserves, economic categories, financial resources, the economic crisis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нестабільності та перманентних фінансових криз у міжнародній економіці, суверенні уряди прагнуть до пошуку і використання різних засобів збереження стабільності їх національних економічних систем. Одним із найбільш поширених інструментів є державні фінансові резерви в період економічного зростання, в умовах надлишку коштів державного бюджету, який може бути трансформований у резерв без якого-небудь збитку для реалізації запланованих державних програм і за умови виконання всіх державних соціальних обов'язків.

Попри те, що фонди фінансових резервів мають багатовікову історію, причиною акти-

візації інтересу до цього виду заощаджень офіційного сектора стало різке збільшення обсягу їх ресурсів: вони стали прирівнюватися до міжнародних резервів центральних банків. Так, згідно з даними Інституту суверенних фондів добробуту, ще в 2010 р. їх активи становили 5 049 млрд. дол. США, в 2016 р. їх величина вже досягла 7 428 млрд. дол. США (6 510 млрд. дол. США, згідно з Preqin), а в червні 2017 р. – вже 7 437 млрд. дол. США [1].

Акумулявання таких масштабних ресурсів на міжнародному ринку капіталу стало предметом дослідницького інтересу наукової спільноти та регуляторних ініціатив міжнародних фінансових організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед сучасних дослідників, що актуалізували проблеми формування і використання фінансових резервів, – Ф. Демірмен, Х. Рокофф, П. Мореллі, Д. Вортелінос, Б. Хайо, С. Карпентер, Д. Кон.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До цього часу сучасна економічна теорія розглядала проблеми фінансових резервів передусім на мікрорівні, стосовно діяльності окремих господарюючих суб'єктів. Дослідження, які присвячено формуванню фінансових резервів на макрорівні, потребують подальших наукових пошуків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завдання критичного аналізу думок економістів про особливості резервування в процесі емпіричного дослідження та систематизації етапів ретроспективного розвитку державних фінансових резервів залишається актуальним і потребує детального вивчення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історичні періоди, що відображають еволюційний шлях трансформації дефініції «державні резерви», беруть свій початок ще в Стародавньому Римі, коли були обрані перші банкіри, які мали отримувати вільні кошти з державної скарбниці у вигляді кредитів і запозичувати на соціальні потреби, що було прототипом сучасних державних фінансових резервів. [2]. Проте перші спроби теоретичної реалізації економічних явищ і економічної структури товариств були зроблені класичними грецькими мислителями (Ксенофонт, Платон, Аристотелем).

Аристотель був одним із перших, хто проаналізував закономірності розвитку суспільства і став першим економістом в історії науки. Він розглядав економіку як природну діяльність, пов'язану з виробництвом товарів, необхідних для життя, і хрематистику – як мистецтва накопичення багатства, діяльність, що спрямована на отримання прибутку, накопичення багатства. Незважаючи на вивчення зв'язків між економічними явищами, грецьким мислителям не вдалося створити макроекономічного вчення, яке могло б стати основою економічної політики держави.

У XVI–XVIII ст. в науковому світі Європи багаті держави розглядаються як ті, що нагромадили значні фінансові ресурси, а ідея заможної держави стала основою економічної політики «меркантилізму» (Т. Гоббс, Дж. Локк, Ф. Хатчесон).

Меркантилісти представили проблему економічної науки раціонального виробництва, а

XVIII ст. характеризувалося створенням централізованої національної держави з сильною королівською владою, перед якою стояло завдання фінансового управління (проблеми джерел доходу для задоволення зростаючих витрат із метою забезпечення населення матеріального добробуту).

Меркантилісти вважали, що основною метою держави мають бути накопичення грошей і основним засобом для цього – торгівля.

Країнами, де практика застосування меркантилізму була найбільш застосованою, є Англія і Франція. В кінці XVIII ст. у банках Англії була традиція, згідно з якою всі запаси металевих грошей складали не менше 1/3 суми оборотних нот, для того щоб гарантувати їх конвертований характер [3].

Важливість економії показав Адам Сміт у фундаментальній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 г.). Автор зазначав, що накопичення запасів є необхідним для поліпшення продуктивних сил праці, так що накопичення, природно, приводить до такого поліпшення.

Поняття резервних фондів було детально вивчено К. Марксом у його праці «Капітал» (книга II «Оборот капіталу», розділ «Резервний фонд»). Автор стверджує, що резерв, в якому існує додаткова вартість, є фондом накопичення грошей, коли грошова форма тимчасово бере на себе накопичення капіталу. Якщо після завершення цієї трансформації ціни засобів виробництва, в якому грошовий капітал повинен бути перетворений, піднявся вище рівня, переважаючого на початковому етапі, резерв функціонує як накопичення, а тому фонд може бути використаний замість грошового капіталу або його частини. Таким чином, грошовий фонд накопичення служить резервним фондом для збалансування [4].

Очевидно, що К. Маркс і Ф. Енгельс, а також А. Сміт були зосереджені на вивченні функцій резервування для конкретного підприємства, незважаючи на той факт, що в кінцевому підсумку узагальнення розширено до «кількості корисної праці в країні».

У XIX ст. у зарубіжній економічній науці фінансовий механізм формування фондів державних фінансових резервів (так званий «фонд погашення») було розроблено Дж. Лодердейлі й удосконалено його наступником Е. Хансеном (прихильником теорії «змішаної економіки»). Книга Дж. Лодердейла (1804 р.) «Дослідження про природу і походження суспільного багатства» містить реалістичний підхід до питань, які нині є

дуже важливими, зокрема проблеми управління державним боргом і питання розподілу доходів [5].

За словами Дж. Лодердейла, процес збереження (накопичення капіталу) є дуже важливим, коли є власні інвестиційні можливості, і навпаки, уряди змушені притримуватися політики жорсткої економії за відсутності інвестиційних можливостей, що призводить до скорочення споживання і пригнічує розвиток підприємництва.

Т.Р. Мальтус погоджується з Дж. Лодердейлом у питанні економії від збільшення доходів порівняно з економією від незмінного доходу. «Капіталісти можуть заощадити за рахунок стійкого розвитку, отже, і зростає дохід, а не за рахунок скорочення витрат, тобто як тільки національний дохід починає зростати щорічно і на постійній основі, з'являється можливість надійно й ефективно відновити втрачений капітал за рахунок звичайного процесу збереження» (Мальтус, 1836).

Т.Р. Мальтус розвивав цю ідею й установив відмінності між економією від збільшення доходу та економією за рахунок скорочення витрат. Перше твердження стосується попереднього збільшення доходів, що призводить до збільшення споживання і заощаджень, які «можуть мати місце без зниження споживання, за умови попереднього збільшення доходу». Друге твердження полягає у зниженні функції споживання [6].

Проблеми витрачання та економії були досліджені Дж. Хобсоном у праці «Промислові системи». За його словами, в умовах «стаціонарної» економіки, де весь дохід витрачається на споживчі товари, не можуть існувати такі явища, як депресія та безробіття. Проте сучасна промислова система не є стаціонарною, вона трансформується, і зміни призводять до регресії. Функціонування і структура сучасної промислової системи орієнтовані на зростання чисельності населення, зростання рівня споживання і на поліпшенні методів виробництва. В умовах, коли необхідно створити умови для зростання, система виробляє більший обсяг продукції, що є наслідком чистих інвестицій та приватних заощаджень.

Відношення заощаджень до витрат у будь-який момент часу залежить від поточного стану засобів виробництва та споживання і на ймовірності таких змін форм праці і життя, які здатні забезпечити соціальний прибуток від нових видів капіталу в майбутньому [7].

Вивчення еволюційного простору засвідчує, що нові підходи до розуміння державних

резервів досліджувалися на початку XX ст. Зокрема, державні фінансові резерви як необхідна умова формування раціональної фінансової політики держави (кошти «бюджетних надлишків») досліджувалися С. Вітте.

У першому десятилітті XX ст. політик Т. Рузвельт (США) стверджував, що процес економічного і політичного розвитку країн доцільно спрямовувати і регулювати в контексті загальнонаціональних інтересів. У 1913 р. у США було прийнято закон про федеральний резерв. Документ був заснований на принципі прихованої централізації, оскільки фінансові резерви були зосереджені в Центральному банку, відповідно, банківська система була названа як Федеральна резервна система.

Перша світова війна призвела до функціонування нової глобальної економічної системи, своєрідною особливістю якої була заміна золотого стандарту на паперово-грошовий обіг. Кількісна теорія грошей стала дуже поширеною в економічній теорії. Напрями кількісної теорії грошей описують процеси кореляції грошей в обігу і випущені товари через рівняння обміну з деякими особливостями.

На початку 1930-х років політика регульованих грошей, незважаючи на всі її недоліки, дала змогу Англії подолати кризу і досягти стабілізації за допомогою двох установ – Фонду стабілізації валюти (заснований у 1932 р.) і Центрального банку. Засоби стабілізації валюти були створені у США (1934 р.), Франції (1936 р.) та інших країнах. Сутність методів, які використовують ці кошти для підтримки стабільності національної валюти, полягала в тому, що у разі ажіотажного попиту на валюту в обмін на золото фонд буде збільшувати пропозицію валюти для запобігання зростанню його ставки.

Історичну цінність мають напрацювання Дж. Кейнса, який у праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) запропонував по-новому розглядати державні фінанси у відтворювальному процесі, де велике значення відводилося бюджетному дефіциту як інструменту розширення державних витрат і підтримки сукупного попиту, рівня національного виробництва та зайнятості. Науковець стверджував, що основною причиною економічних криз є хронічна нестача платоспроможного попиту, який є результатом психологічної схильності людей до збільшення їх споживання з ростом доходу, але меншою мірою, ніж зміни доходу. Він наводить такі показники, як схильність до гранич-

ного споживання і поріг схильності до економії, за допомогою яких дослідник показав, що ефект мультиплікатора інвестицій відображує кількісну залежність обсягу національного доходу (сукупного попиту) від загальної суми інвестиції та розподілу валового доходу на споживання і заощадження [8].

Вплив Дж. Кейнса на розвиток економічної теорії настільки великий, що подальші макроекономічні дослідження ґрунтуються на його науковому доробку. Проте праці Дж. Кейнса, як і всі попередні теорії, не враховують можливості накопичення (вилучення з виручки) і приплив раніше акумульованих фінансових резервів в економіці, а також вплив цих процесів на стійкість національної економіки.

У кінці ХХ ст. країни почали формувати спеціальні фонди фінансових резервів типу стабілізації. Це властиво для тих країн, які експортують нафту, оскільки вони схильні до циклічних коливань у зв'язку зі зміною ціни на нафту.

Зниження цін на ресурси, які визначають економіку таких країн, призводить до різкої девальвації національних валют, зниження ВВП і доходів бюджету, а отже, до уповільнення соціально-економічного розвитку. Ці фонди як механізми розподільних грошових відносин спрямовані на стабілізацію бюджетних витрат, валютного ринку. Їх поява призвела до сучасної теорії неокласичної макроекономіки.

Механізм створення державних резервів описується в роботах сучасних економістів, зокрема Дж. Акерлофа. За розроблення теорії надлишку на основі концепції асиметрії інформації і затвердження недостатніх резервів як фактор неоптимальності Дж. Акерлоф отримав Нобелівську премію у 2001 р.

Ідеї автора полягають у тому, що структура витрат і їх чутливість впливають на режим накопичення в економіці, тому вони визначають модель фінансової політики (види моделей: добре збалансований бюджет, вбудовані гнучкі стабілізатори і програми компенсації).

Аналіз роботи Дж. Акерлофа дає змогу зробити висновок, що з погляду структури

витрат теорія дає змогу коригувати і деталізувати інструментарій фінансової політики для підтримки балансу даної структури – в макроекономічному аспекті – залежно від завдань стимуляції однієї чи іншої галузі або сфери людської діяльності [9].

Сучасна фінансова теорія і практика намагається визначити принципи, які покладено в основу інституційних реформ, що необхідні для забезпечення розвитку світової економіки та її стабільності. Група вчених – фінансових експертів ООН (під керівництвом Дж. Стігліца) визначила перспективи реформування світової валютно-фінансової системи, яка змінює ідеї про роль і значення державного фінансового резервування в майбутньому глобальному економічному розвитку.

Серед новітніх досліджень у цьому напрямі на увагу заслуговують напрацювання А. Сухарьова, який розглядає фінансові резерви як потенціал модернізації розвитку економіки. Автором розроблено методологічний апарат державних запасів як основи формування державних фінансових резервів, що призвело до впровадження системи таких понять, як «державні фінансові резерви», «державна економія фінансових коштів (фінансових резервів) бюджетної системи», «державні фінансові заощадження (резерви) державного позабюджетного фонду» [10].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, доходимо висновку, що теоретичні підвалини розвитку економічної категорії «державні фінансові резерви», закладені ще у Стародавньому Римі, і сьогодні не втрачають своєї актуальності. Це доводить високу ефективність і універсальність інструментарію державних фінансових резервів та їх застосування до різних типів економічних систем.

Для ефективного використання державних фінансових резервів необхідно оцінити довгострокові перспективи впливу цього інструменту на економічну систему координат і напрями використання державних фінансових резервів із пріоритетами державної політики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Global sovereign wealth fund, Tue Apr 19, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reuters.com/>.
2. Rockoff H.O.M.W. Sprague (the man who «wrote the book» on financial crises) and the founding of the Federal Reserve / Hugh Rockoff – Journal of Financial Stability, 2015. – P. 35–45.
3. Vortelinos D.I Evaluation of the Federal Reserve's financial-crisis timeline / Dimitrios Vortelinos – International Review of Financial Analysis, 2016 – P. 54–59.

4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
5. Маркс К. Капитал (I том) / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. Т. 23 ; 2-е изд. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1960.
6. Lauderdale J.M. Inquiry Into The Nature And Origin Of Public Wealth: And Into The Means And Causes Of Its Increase / James Maitland Lauderdale. – Kessinger Publishing, LLC, 2008. – P. 263–264.
7. Malthus T.R. Principles of Politikal Economy. – Pickering, 1836. – P. 6–7.
8. Hobson, J.A. The Industrial System / J. Hobson. – New York : The Macmillan company, 1910. – 386 p.
9. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
10. Akerlof G. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism / George Akerlof and Robert J. Shiller. – Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2009.
11. Сухарев А.Н. Государственные финансовые резервы как потенциал модернизационного развития экономики России : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / А.Н. Сухарев. – М. : Центр финансовых исследований Института экономики Российской академии наук, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dlib.rsl.ru>.

Теоретико-методологічний контент інституціонального зрізу економіки інноваційного типу в умовах хаотично-структурованої трансформації

Краус Н.М.

доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
відділу теорії економіки та фінансів
Науково-дослідного фінансового інституту
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ

Манжура О.В.

доктор економічних наук,
проректор ВНЗ Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

У статті доведено необхідність інституціоналізації інноваційного середовища як об'єктивної потреби на етапі системної модернізації економіки України. Визначено причини, що викликають потребу в створенні такого середовища. Досліджено інноваційну інфраструктуру економіки, а також обґрунтовано потребу інституціоналізації у формуванні високого інноваційно-інвестиційного рівня України в парадигмі глобального розвитку. Вказано основні сегменти інфраструктури інноваційної економіки.

Ключові слова: інноваційна економіка, інституціоналізація, інфраструктура, інститут.

Краус Н.Н., Манжура А.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТЕНТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СРЕЗА ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА В УСЛОВИЯХ ХАОТИЧНОГО-СТРУКТУРИРОВАННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

В статье доказана необходимость институционализации инновационной среды как объективной потребности на этапе системной модернизации экономики Украины. Определены причины, вызывающие потребность в создании такой среды. Исследована инновационная инфраструктура экономики, а также обоснована необходимость институционализации в формировании высокого инновационно-инвестиционного уровня Украины в парадигме глобального развития. Указаны основные сегменты инфраструктуры инновационной экономики.

Ключевые слова: инновационная экономика, институционализация, инфраструктура, институт.

Kraus N.N., Manzhuira O.V. THEORETICAL-METHODOLOGICAL CONTENT OF THE INSTITUTIONAL DISASTER OF ECONOMY OF INNOVATIVE TYPE IN CONDITIONS OF CHAOTIC-STRUCTURED TRANSFORMATION

The necessity of institutionalizing of innovation environment as an objective need on the stage of system modernize of the economy of Ukraine is proved in the article. The reasons that cause the need for creation of such an environment are determined. Innovation infrastructure of economy is studied and the need to institutionalize in formation of a high innovation and investment level in Ukraine in paradigm of global development are justified. Key segments of infrastructure of innovation economy are pointed. It is proved that institutional changes in the economy in the direction to innovativeness is a long-wavelength transformational process of socio-economic development of structural units, which manifests in reaching peak indicators of development and the process of innovation of the economy. It is concluded that institutional background of innovative economy represents a streamlining of the regulatory framework of innovative sphere according to the basic law, namely the Law of Ukraine "On innovative activity", which defines institutional palette of innovative economy.

Keywords: innovative economy, institutionalization, infrastructure, institute.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фундаментальна цінність інституціонального підходу як інструменту пізнання реальної дійсності, системного знання про неї та її перетворення зумовила необхідність відходу від абстрактного, схоластичного теоретизування поза часом і простором, поза

реальними імперативами і викликами сьогодення й майбутнього, його невизначеності, загроз, можливостей та втрат. Саме тому інституціональний і девелопоментійський (тобто пов'язаний з процесом розвитку) підходи обумовлюють та доповнюють один одного.

Динамічні зміни сучасного суспільства істотно активізують проблему наступності та мінливості в соціально-економічному розвитку. У здійсненні наступності головну роль відіграють інститути. Але сучасний світ надає динаміку інституціональним формам, що значно підвищує ризики криз і вимагає забезпечення стійкості та глобальної збалансованості суспільного розвитку. Нині загальновизнаним є той факт, що в початковий період реформування соціалістичних економік роль інституційних факторів була суттєво недооцінена.

Перехід до інноваційної моделі розвитку є сучасним, свідомим вибором України. Крім того, цього вимагає і глобалізаційний процес, в якому задіяні всі країни світу та який не оминув Україну. Останнім часом була опублікована ціла низка наукових праць і досліджень, зокрема вищим керівництвом країни, в яких піднімалось питання необхідності переходу на шлях структурних змін інноваційного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексне дослідження інституціонального забезпечення інноваційної економіки частково представлено в працях Д. Белла, Й. Шумпетера, Дж. Гелбрейта, У. Ростоу. Найбільш значущими дослідженнями проблематики інституціональної структури та положень інституціональної еволюційної теорії є наукові праці таких визначних учених, як Д. Норт, Я. Тинберген, Дж. Стігліц, Дж. Б'юкенен, Т. Веблен, О. Вільямсон, Г. Демсец, Р. Коуз, М. Олсон, Дж. Ходжсон, Б. Шаванс, Г. Мюрдаль, Р. Фогель, А. Оуслонд, О. Бессонов.

Із дослідженням загальних аспектів структурної перебудови в перехідних економіках та питаннями реформування інституційної структури економіки пов'язані імена В. Гейця, Ю. Козака, І. Лукінова, Ю. Макагона, Є. Панченка, С. Пахомова, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Румянцева, А. Філіпенка, А. Чухно.

В сфері інституціональної теорії досить плідно працюють українські та російські науковці, які створюють інституціональні моделі з урахуванням економічних умов та особливостей, що характерні для пострадянських країн. У працях Р. Нурєєва, В. Дементьєва, С. Барсукової, М. Зверькова, В. Якубенка, А. Ткача, В. Тарасевича, А. Олейніка, С. Степаненка, Т. Меркулової, Ю. Латова, А. Гриценка, А. Ковальова, С. Левіна, П. Лещенка, В. Вольчика, І. Малого, П. Леоненка, Б. Пасхавера, П. Юхименка та інших вчених на основі застосування міждисциплінарного підходу здійснюється науковий пошук геополітичних,

історичних, етнічних, морально-психологічних і культурних чинників інституціональних перетворень вітчизняної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте водночас багато проблем інституціонального забезпечення саме інноваційної економіки як об'єктивної потреби та ефективної форми системної модернізації економіки нашої країни залишаються недостатньо розкритими й обґрунтованими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є доведення необхідності інституціоналізації інноваційного середовища як об'єктивної потреби на етапі системної модернізації економіки України, дослідження інноваційної інфраструктури економіки та обґрунтування доцільності інституціоналізації у формуванні високого інноваційно-інвестиційного рівня України в парадигмі глобального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття інституту є атрибутом історичної реальності та її імперативного змісту. На нашу думку, сьогодні визначальним імперативом є розвиток на основі знання, що потребує створення відповідних інститутів розвитку. Будь-які інститути можуть або стримувати, або стимулювати процес розвитку в системній єдності всіх його складових. Що ж таке інститути?

Інститути – це різновид структур, які належать соціальному простору; вони є змістом суспільного життя; значна частка взаємодії і діяльності людей структурована в термінах явних або неявних правил. Не порушуючи загальноприйнятих у науковій літературі традицій, ми можемо визначити інститути як системи усталених і загальноприйнятих соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії. Мова, гроші, закони, системи мір і ваги, правила поведінки за столом, фірми (та інші організації) тощо – все це інститути [13, с. 28–29].

Інститути – це не реальне життя, а символи. Під впливом інституціональної теорії відбувається заміна людини реальної людиною інституціональною. Це ще більшою мірою сприяє становленню «інформаційної хмари», яка поглинає людину, віддаляючи її від реального життя та буденних проблем. В цьому плані інституціоналізм, по-перше, стає потужним засобом маніпулювання свідомості, а по-друге, відхиляє від практичного рішення дійсних проблем та забезпечує символічний комфорт за реального неблагополуччя.

Тим самим інституціоналізм, проголошений як «основа основ», озброює людину ілюзією замість пізнання реальності, і, як наслідок, це виявляється в наростаючому та нескінченному внутрішньому конфлікті, який обов'язково виявляється у взаємовідносинах з іншими людьми. Догматизм і звичаї, закріплені інститутами, стають цілком реальною перешкодою творчості та руху до істини.

Інститути можуть бути класифіковані за різними критеріями, наприклад за сферою діяльності (інститути соціальні, економічні, культурні, політичні), за способом формування (випадково створені та свідомо створені), за характером обмежень поведінки («правила гри» і «правила контролю»), за суб'єктом, який бере безпосередню участь у їх створенні (формальні, неформальні і організаційно оформлені), за характером санкцій («м'які», «жорсткі»).

Ринкова трансформація економіки і суспільства супроводжується докорінною зміною громадсько-політичних, державних, економічних та правових інституцій. Йдеться, з одного боку, про наповнення новим змістом наявних структур, їхню суттєву внутрішню перебудову, а з іншого – про запровадження принципово нових установ і організацій, що відповідають умовам ринкової економіки.

Інституціональна система України нині виглядає так:

- загальнодержавні інституції (Президент та його адміністрація, Верховна Рада, Кабінет Міністрів, конституційний суд);
- правові інституції;
- економічні інституції (Національний банк, грошово-кредитна система, Фонд державного майна, Антимонопольний комітет, Комісія з цінних паперів і фондового ринку, підприємства, фірми, інвестиційні фонди і компанії, біржі, акціонерні товариства) [11, с. 93].

Головними ознаками інститутів є:

- націленість на задоволення визначених суспільних потреб і виконання відповідних функцій;
- мінімізація зусиль, які люди витрачають на те, щоб знайти одне одного і домовитись між собою, полегшення пошуку потрібних товарів, цінностей;
- регулювання поведінки людей для попередження збитків одне одного або компенсації їх, якщо вони все ж нанесені;
- організація свідомості в процесі передачі інформації та навчання.

В Україні сьогодні через складні процеси трансформації командно-адміністративної

системи в ринкову, недостатньо розвинутий механізм економічного зростання особливого значення набуває інституціональна структура як найважливіший чинник формування ефективної інноваційної економіки. При цьому базисні інститути, такі як інститут власності, інститут угод, нормативно-правові інститути та інститут фінансів, виступають підґрунтям формування ринкових відносин і водночас інституціональним чинником розвитку вітчизняної інноваційної економіки.

До похідних інститутів, які сформувались або мали сформуватися на основі базисних ринкових інститутів, варто віднести інститути підприємництва, конкуренції, ціноутворення і фінансово-кредитний інститут. Хоча йдеться переважно про формальні інститути, у транзитивних економіках ситуація ускладнюється наявністю неформальних інститутів, котрі здебільшого є наслідком впливу попередньої суспільної формації.

Важливою складовою розвитку України є її інституціональний розвиток, який полягає в збереженні, створенні, вдосконаленні та нарощуванні інституціонального потенціалу для реалізації цілей загального розвитку країни. Інституціональна складова розвитку тісно пов'язана і переплітається з усіма іншими його аспектами. Досить близько інституціональний розвиток пов'язаний з політичним. Саме політика та інститути визначають ріст та розвиток, а хороша політика визначає якісні інститути і необхідний час для їх розвитку.

Вирішальним фактором політичного розвитку є якість влади, яку неможливо забезпечити без відповідного людського, тобто наукового та освітнього потенціалу. Якість влади в сучасних умовах визначається здатністю державних інститутів розробляти і проводити політику в єдності всіх її складових з метою власного розвитку країни та відстоювання національно-державних інтересів України в умовах глобальної конкуренції.

Глобальними викликами в XXI столітті є розвиток на основі знань, що обумовлюють необхідність пріоритетного розвитку науки й освіти. В інституціональному аспекті це означає становлення науково-освітніх інститутів або наукових та освітніх організацій.

Необхідність створення в Україні конкурентоздатних наукових і освітніх інститутів зумовлена тим, що наявні імперативи XXI століття вже ніхто не може ігнорувати, якщо не хоче бути віднесений потоком історії в небуття. Таких імперативів, що виділені нашим часом, небагато, а саме глобаліза-

ція, розвиток на основі знань та природозбереження.

Імператив інституціонального розвитку ускладнюється тим, що інститути й самі повинні розвиватися та забезпечувати процес розвитку в складних умовах глобальних змін, викликів і загроз.

Інституалізація інноваційної економіки насамперед має створити умови для збереження, використання та відтворення того інноваційного потенціалу, який ще залишився в Україні. В цьому контексті особливість теперішньої ситуації в інноваційній сфері полягає в тому, що важливий ланцюг інноваційного процесу «наука – техніка – виробництво», який був створений ще за радянських часів, значною мірою зруйнований, що змушує переходити лише до відновлення окремих елементів такої системи та її важливої ланки – інноваційного потенціалу. Ускладнює цей процес і те, що господарство не дає достатніх імпульсів до активізації процесів нагромадження в інноваційній сфері, а тому формування у ній відповідного інституціонального середовища відбувається дуже повільно [10, с. 18].

Інституційна інфраструктура інноваційної економіки не тільки забезпечить, але й оптимізує взаємодію ринку та держави. Вона, з одного боку, збагатить і диверсифікує її функції, а з іншого – трансформує глибинні регулятивні пристрої та інструменти м'якої корекції [1, с. 13].

Інноваційна інфраструктура виступає базовою складовою під час формування інноваційної економіки в Україні і є інструментом та механізмом інноваційної економіки, сукупністю взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих виробничо-технічних систем, організацій, фірм і відповідних організаційно-управлінських систем, які потрібні для ефективного здійснення інноваційної діяльності і реалізації інновацій, для стабільного розвитку економіки України та росту добробуту українців. Інноваційна інфраструктура – це важлива складова між результатами наукових досліджень, які проводяться новаторами і ринком, державою і бізнесом (рис. 1). Сегментація інфраструктури інноваційної економіки подана на рис. 2.

Компонентам інноваційної ринкової інфраструктури притаманні якості саморегулюючих пристроїв, що поєднують їх з ринком. Однак, на відміну від ринкових механізмів, інститути інноваційної інфраструктури, по-перше, самі по собі не виникають, а по-друге, формують не тільки поточні, але й довгострокові інтереси економічних суб'єктів. Більше того, на їх основі додаються типові «провали» ринку,

відбуваються обслуговування соціальної сфери, подолання надмірної полярності доходів, перерозподіл доходів на користь високотехнологічних сегментів, тобто покращення структури виробництва. І, що особливо важливо, повноцінне інституціональне облаштування економіки забезпечує формування повноцінних фінансових ринків і прискорює процеси капіталізації економічного середовища [1, с. 13].

Суттєвою є роль інституціонального облаштування в оптимізації функцій держави, зокрема у досягненні ефекту державно-ринкової синергії. За допомогою інституціоналізації інфраструктури інноваційної економіки держава мінімізує своє пряме (адміністративне) втручання в інноваційно-економічні процеси; адміністрування замінюється впливом опосередкованим, що здійснюється через тонке налаштування відповідних інститутів ринкової інноваційної інфраструктури. Ефективність держави в цьому разі підвищується, і надуманість так званої адміністративної реформи стає очевидною [1, с. 13].

Актуальність інституційного облаштування інноваційно-економічного простору України визначається не тільки її недосконалістю і де-не-де відсутністю, але й негайною необхідністю формування інструмента для реалізації певної інноваційно-економічної стратегії [2, с. 47].

Стосовно ж відсутніх, нерозвинених або суттєво деформованих (і, відповідно, деструктивних) інститутів все це лежить на поверхні. Відомо і те, що негативний вплив на економіку та соціальну сферу, на структурно-якісні параметри виробництва справляють стан фондового ринку, відсутність стратегічного інвестиційно-інноваційного фінансового контуру, що формує так звані довгі кошти; реформованість інституту приватної власності; слабкість банківської системи і анемічність інституціональних інвесторів; провал у формуванні важливих для нарощування фінансів вторинних фінансових інструментів тощо [1, с. 13].

Серед вищеперерахованих причин немає головної, що дає відповідь на запитання про те, чому в Україні немає інновацій. І ми поділяємо думку В. Дементьєва та В. Вишневського, які стверджують, що в українській економіці відсутній потрібний інвестиційний попит на інновації з боку підприємств [9, с. 7]. Такий попит підприємства на інновації, на їхню думку, є попитом на інновації з боку власника активів, що залежить від того, чи може цей власник виступити як творчий (продуктивний) під-

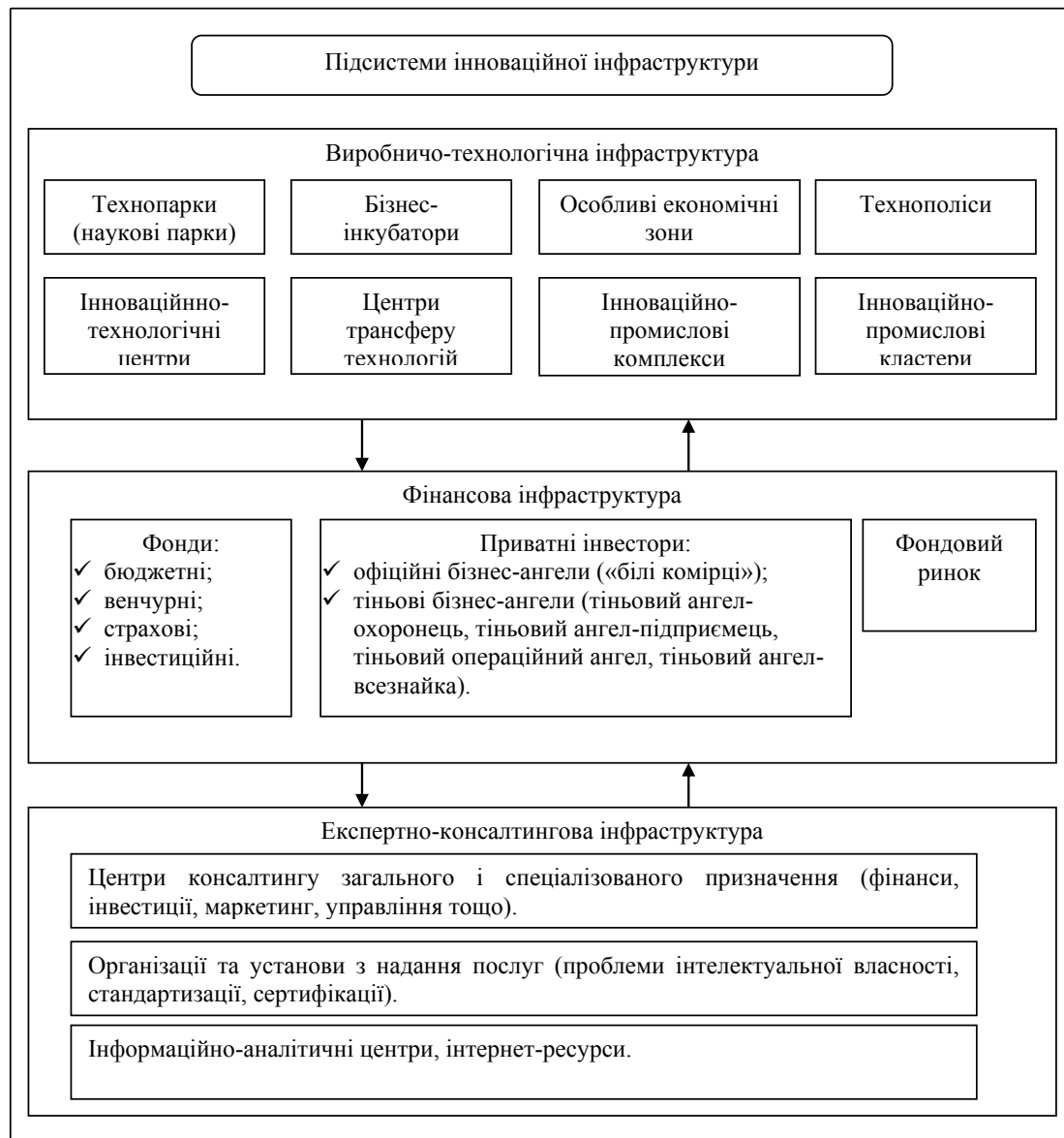


Рис. 1. Інноваційна інфраструктура економіки

приємець, здібний до ефективної інноваційної діяльності. Доля питання, чи стане українська економіка інноваційною, залежить від того, чи захочуть цього ті, хто розпоряджається ресурсами підприємств, і вирішується воно не в уряді, не на парламентських слуханнях, і навіть не в Національній академії наук України, а в тиші кабінетів власників активів [9, с. 8].

Головна перешкода інноваційної діяльності – це політичні й економічні інститути українського суспільства, асиметрія економічної влади і господарський порядок, що зростає на її ґрунті. Те, що є умовою максимізації прибутку за рентного шляху, а саме приватна економічна влада, є і головною перешкодою інноваційного розвитку. Вигоди від економічної влади для рентного шляху максимізації доходу є витратами для інноваційного шляху.

Проблема зміни ставлення підприємств до інновацій – це перш за все проблема зміни наявного господарського порядку і його інститутів [9, с. 17].

Діяльність держави як найвпливовішого інституту повинна здійснюватися за двома взаємодоповнюючими сценаріями.

1) Створення оптимального механізму поєднання ринкових і державних важелів впливу на інноваційні процеси. Доцільно поступово відмовитись від функціонального підходу до розв'язання проблеми розвитку високих технологій в аспекті як пропозиції, так і попиту, на що звертає свою увагу С. Онишко, і перейти до програмно-цільового управління. Об'єктивною підставою для цього є зміни в характері виникнення високих технологій (дифузія знань і вмінь галузей, синтез про-

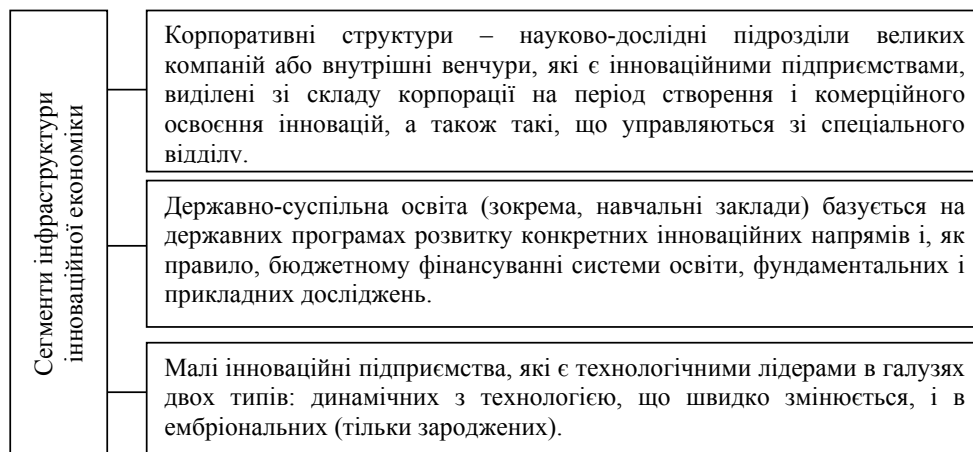


Рис. 2. Сегментація інфраструктури інноваційної економіки

грамного забезпечення засобів комунікативних взаємодій) та результати їх використання (міжгалузеві зрушення, формування нових можливостей застосування інноваційних технологій, принципово нових якостей інноваційної продукції) [7, с. 40–41; 4, с. 85].

2) Зосередження на вирішенні завдань забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, зміні співвідношення між технологічними укладами. Використання для цього низки інструментів державного регулювання, а саме розроблення державних науково-технічних програм, які охоплюють планові завдання державних установ та державні замовлення недержавним бізнесовим структурам на взаємовигідних умовах науково-технічного прогнозування.

Допустима гармонізація співвідношення між ринком і державою визначається такими головними параметрами, як захист свободи особистості, власності та підприємництва. Отже, головне завдання інституціональної політики в сфері інновацій у сучасних ринкових умовах в Україні полягає, з одного боку, у тому, щоб поглибити процес системної трансформації економіки і всього суспільства, а з іншого – створити систему інститутів, яка гарантуватиме необоротність, здійснених урядом уже сьогодні реформ, суттєве підвищення їх економічної та соціальної ефективності.

Потрібно пам'ятати, що формування інноваційної економіки передбачає створення таких інституційних умов, за яких саме інновації виступають основним джерелом максимізації індивідуального доходу власника [9, с. 18]. Необхідно змінити структуру стимулів і мотивації. Для цього потрібно змінити інститути, що обмежують та спрямовують економічну поведінку [9, с. 19].

Важливим питанням, на нашу думку, на яке повинна обов'язково звертатися увага під час формування інститутів інноваційного ринку, є функціонування ефективного цінового механізму як важливої складової конкурентоспроможності інноваційних підприємств. Порушення еквівалентного розподілу доходів відповідно до економічної участі в загальних трансакціях між усіма учасниками продуктового ланцюга, значна монополізація посередниками каналів заготівель та збуту інноваційної продукції, нерозвиненість інфраструктури інноваційного ринку, наявність істотних диспропорцій у цінах на продукцію і ресурси – все це вказує на необхідність подальшого вдосконалення науково-методичного забезпечення регулювання ціноутворюючих процесів на інноваційну продукцію та товари. Сьогодні через незавершеність формування ефективного цінового механізму ціна не є стимулюючим чинником інноваційного розвитку. Збереження диспаритету цін веде до технічної відсталості, зниження ефективності, неможливості відшкодувати витрати на виробництво інноваційної продукції та, як наслідок, до його «затухання».

У зв'язку з цим малим і середнім підприємствам для поповнення оборотних коштів варто розраховувати здебільшого на кредитний механізм, який також є недостатньо розвинутим. Сьогодні кредитна система не враховує специфіку й потреби інноваційного виробництва повною мірою та орієнтована переважно на галузі з порівняно швидким обігом капіталу.

Інституціональна невизначеність у пострадянській реальності обумовлена насамперед перехідним станом економіки, інверсійним характером трансформаційних процесів, відсутністю досконалих форм державного

регулювання і ринкового саморегулювання, традицій, звичок, правових актів, притаманних розвинутій ринковій системі господарювання (наприклад, контрактні і фінансові зобов'язання, податкові традиції, норми індивідуальної участі в інвестуванні) [4, с. 82].

Важливим інструментом формування інноваційно-орієнтованої економіки є система індикаторів для оцінювання потенціалу майбутніх перетворень, конкурентоспроможності у мікро- та макроекономічному вимірах. У сучасних умовах оцінка готовності до становлення й розвитку інноваційно-орієнтованої економіки визначається на підставі різноманітних підходів: з урахуванням ознак та факторів, що забезпечують зростання інноваційності, шляхом розрахунку індексів [5, с. 19].

Зокрема, система індикаторів Європейського Союзу охоплює 17 показників, що стосуються людських ресурсів, системи продукування нових знань, системи їх передачі та використання, інноваційних фінансів, результатів інноваційної діяльності, а також інвестицій ринку інноваційних та інформаційних технологій [6, с. 33]. Значення цих показників і динаміка їх змін можуть використовуватися під час розроблення стратегії інноваційного розвитку та реалізації політики зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Ми поділяємо думку Е. Ясіна про те, що конкуренція є абсолютно необхідним доповненням вільного підприємництва. Вона створює стимули до інновацій з метою оновлення продукції, підвищення продуктивності і зниження витрат, що дає змогу отримувати певний час монопольний дохід, поки він не підвищить привабливість ринку й не приверне увагу конкурентів [12, с. 11].

Важливим аспектом узгодження державних і ринкових механізмів є відповідність організаційних структур інституційної підтримки та форм стимулювання інноваційного процесу. В США інституційну підтримку інноваційної діяльності здійснюють Адміністрація у справах малого бізнесу, Національний науковий фонд, федеральні відомства, Національна мережа центрів впровадження нових технологій та інші організаційні структури. Як форми стимулювання застосовуються пільгове оподаткування, інноваційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, субсидії, цільові асигнування з бюджету, вирахування витрат на НДДКР із суми оподаткованого доходу.

Послідовність і адресний характер форм стимулювання орієнтовані на підвищення

ефективності діяльності мережі технологічного капіталу, технополісів, науково-технічних парків, квазіризикових форм організації корпорацій, малих інноваційних форм, бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів, спільних промислово-університетських дослідних центрів, венчурних фірм [4, с. 86].

Ефективність діяльності виробників інноваційної продукції залежить від розвиненості інфраструктури інноваційного ринку. Насамперед потребує вдосконалення особлива ланка – комерційні структури, що безпосередньо забезпечать розвиток інноваційної сфери та формування відповідних відносин між господарюючими суб'єктами (система комерційних банків, страхові компанії, торговельні і фондові біржі, венчурні фонди).

В умовах монополізації окремих ринків і значної кількості посередницьких структур на шляху просування інноваційної продукції до кінцевого споживача постає потреба в оптимізації каналів її збуту, тому належне місце серед операторів інноваційного ринку мають посісти організації, створені на засадах кооперації. Інституціональні перетворення повинні бути спрямовані на розроблення основи господарювання та всього відтворювального циклу через розвиток власних фінансових, інституційних, страхових і венчурних структур. Таким чином, ринкова інфраструктура формує об'єктивні в умовах ринку інституційні компоненти для зміцнення інноваційних виробничих структур і забезпечення функціональних взаємозв'язків між ними в напрямі насичення інноваційних ринків.

До основних чинників, що гальмують розвиток біржової торгівлі інноваційними товарами, слід віднести відсутність бажання, а в окремих випадках боязнь у підприємств займатися діяльністю, що заснована на інноваціях; недосконалість чинної законодавчої бази; відсутність ефективних кредитних програм; низьку інвестиційну привабливість інноваційної сфери економіки; низький рівень інформаційно-консультативного забезпечення; відставання від використовуваних у світі прогресивних біржових технологій. Для розвитку прозорої біржової торгівлі в Україні, формування високоліквідного біржового ринку інноваційної продукції, збільшення обсягів біржових операцій доцільно запровадити торгівлю ф'ючерсними контрактами й опціонами, що також дасть змогу забезпечити самофінансування інноваційного виробництва. Як наслідок, може зародитися свобода підприємництва, яка, по-перше, є складовою свободи творчості.

Підприємливість – це завжди пошук неординарних рішень, хоч у бізнесі є своя рутинна. Але підприємництво – творчість своєрідна, зорієнтована не на пізнання, не на відкриття, а на вигоду. І тут також важливим є баланс обмежень і свободи, який змінюється зі змінами умов. Інноваційна економіка і тут вимагає зміщення балансу в бік більшої свободи. По-друге, підприємець – природний і головний споживач інновацій. Якщо він відсутній, немає кому спрямовувати винаходи. Більше свободи підприємству – більший в кінцевому результаті попит на інновації та на ті інтелектуальні продукти, які використовуються під час їх створення [12, с. 11].

Інноваційне підприємництво пов'язане з високим рівнем ризиків, котрі зумовлюють отримання виробниками інноваційної продукції збитків, невизначеність інноваційного бізнесу, збільшують вартість кредитів та частку неповернених кредитів, що унеможливорює для багатьох інноваторів подальшу участь у комерційній діяльності.

Найменш розвинутим в інноваційному секторі є інститут страхування інноваційних ризиків. Це пов'язано з високою собівартістю страхових послуг, складністю оформлення відповідного договору, відсутністю інноваційного страхового аудиту та інформації про діяльність страхової компанії, кваліфікованих спеціалістів зі страхування ризиків в інноваційній діяльності.

До організаційних структур, що збільшують потенціал інноваційного розвитку, можна віднести промислові кластери (локальні територіальні об'єднання виробництв з визначеною спеціалізацією, які досягають високої конкурентоспроможності), галузеві організації підприємців (провідників технологічних новинок та інших ефективних бізнес-рішень, що сприяють росту галузі), різні кооперативи (збутові та аграрні, що підвищують стійкість і продуктивність відповідного бізнесу). Всі ці явища більшою або меншою мірою сприяють інтересам розвитку приватного бізнесу, які вони охоплюють.

До економічної інфраструктури відносяться ті галузі господарства, які самі не створюють матеріальний продукт, але забезпечують процес його виробництва. Це електроенергетика й комунальне господарство виробничого призначення, виробничий транспорт, складське господарство і зв'язок, а також різноманітні галузі сфери послуг для потреб виробництва (фінансово-кредитна сфера, оптова й роздрібна торгівля, наука, освіта, послуги бізнесу тощо) [8, с. 21].

З огляду на вирішальну значущість інновацій для домінування в економіках третього світу розвинені країни та їх ТНК зазвичай не тільки уникають передачі високих технологій в інші країни, але й майстерно захищають свої права на інтелектуальну власність. Причому завдання монополізації володінням технологічними новинками вирішується не тільки у своїй країні (своїх ТНК, їхніх філіях), але й у країні-клієнта, де західні корпорації розміщують свої дочірні структури і філії. Пасткою для країн, що розвиваються, здатні створити свої технології, зазвичай є надання ними західним ТНК прав патентного захисту на те або інше ноу-хау. Такий крок позбавляє вітчизняні компанії цієї країни нормальної перспективи, тому краще використовувати запатентовану технологію в своїх інтересах [3, с. 24].

Світовий досвід показує, що найбільшою активністю в сфері виробництва інновацій характеризуються як великі корпорації, так і малі інноваційні підприємства. Перші мають для цього достатньо коштів і зумовлені міжнародною конкуренцією. Малі підприємства, як правило, утворюються на базі дослідних центрів й університетів та використовують нові знання у розрахунок на використання їх в комерційних розробках.

Втім, найбільш вагомим ілюстрацією концентрації високих технологій у розвинутих країнах є статистика. Згідно з нею світовий високотехнологічний ринок структурується 50 макротехнологіями, з яких на частку семи розвинених країн припадають 80–90% наукоємної продукції і практичний її експорт; вони володіють 46 макротехнологіями і диктують рівень конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Таким чином, відбулася повна монополізація глобального технологічного простору розвиненими країнами та обмеженням колом ТНК [3, с. 24].

З наявної в країні ситуації ми бачимо, що деякі інститути інноваційної економіки України знаходяться на стадії зародження, деякі розвиваються інерційно і вже досить тривалий час з безліччю проблем, спроб та помилок. Ці труднощі перш за все пов'язані зі швидкою зміною інституційної структури й призводять до того, що цей процес відбувається не за оптимальною траєкторією та значною мірою залежить від його попередніх етапів [14, с. 98, 115, 256; 15, с. 98; 16; 17, с. 34].

Вибір на користь постіндустріалізму, незалежно від ступеня форсування відповідних структурних зрушень, спонукає суспільство до прискореного формування всієї

системи сучасних інститутів, тобто до побудови нині відсутніх фрагментів ланцюга. Сам старт формування відповідних інститутів спрацював як виклик для всієї системи, що приведе до повної реакційної відповіді. Традиційна індустріально-інституціональна модель у цьому випадку не підходить, бо буде відтворювати стару економіку. Зрушення ж в напрямі високої технологічності без попереднього формування інститутів, розрахованих на інновації, є просто неможливим. Отже, важливість вибору сучасного інституціонального облаштування потребує конкретизації і врахування тих змін, що для сучасного постіндустріального вибору є обов'язковими [1, с. 15].

Висновки з цього дослідження. Сьогодні для України шлях «наздоганяючого» розвитку якщо не закритий, то обмежений, оскільки технологічне запозичення дає ефект лише на короткий час. За таких умов модель інноваційного розвитку буде безальтернативною.

Економічна, інституціональна та політична системи в Україні, яка прагне мати сильну конкурентоспроможну інноваційну економіку, ставлять перед собою мету створити майже заново таку економіку у відповідь на виклики сьогодення, яку б підтримало суспільство. Формальні інститути повинні враховувати визначені норми соціальної взаємодії, які припускають достатні рівні терпіння, відповідальності, солідарності та довіри [14; 15].

Майбутнє становлення інноваційної економіки залежить від інституціональної організації, в якій оперують система державної підтримки й інноваційна політика, а не від безпосередньо визначених обсягів державних коштів. Тому потрібно достатньо уваги приділити формуванню дієвої інфраструктури інноваційної економіки, стимулюванню прямих каналів збуту інноваційної продукції, урізноманітненню ринкових інструментів шляхом запровадження механізму страхування інноваційних ризиків, торгівлі деривативами і форвардної торгівлі, законодавчому встановленню прозорого й ефективного механізму державної підтримки страхування інноваційної діяльності.

Незважаючи на масштабність наукових праць та досліджень, що вже зроблені науковцями, все ж неможливо охопити всю багатоманітність і конкретику інституціональної проблематики, але сьогодні є достатньо методологічних обґрунтувань для подальших розробок в контексті побудови цілісної інституціональної інноваційної системи України. Важливо провести дослідження, спрямовані на вивчення уявлень людей різних соціальних груп про справедливу та ефективну побудову суспільства і влади, мотивацій, інституціональних основ соціально-економічної поведінки з тією метою, щоб на базі цього пізнання та закономірностей суспільного розвитку проводити подальші інституціональні перетворення та зрушення, і краще в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пахомов С. Економічне зростання в контексті інституціоналізму / С. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 11–16.
2. Носова О. Прямі іноземні інвестиції у трансформаційній економіці України / О. Носова // Економіка України. – 2000. – № 5. – С. 47–51.
3. Демінський С. Роль інститутів у формуванні нової економіки / С. Демінський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 20–24.
4. Сизоненко В. Фінансування інноваційно-орієнтованої економіки в умовах інституціональної невизначеності / В. Сизоненко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 80–89.
5. Сизоненко В. Конкурентоспроможність у мікро- та макроекономічному вимірі / В. Сизоненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 21. – С. 19–26.
6. Маліцький Б. Висхідні позиції України на шляху формування інноваційно-орієнтованої економіки / Б. Маліцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 31–38.
7. Онишко С. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : [монографія] / С. Онишко. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. – 434 с.
8. Колодрубська Н. Інституціональні фактори економічного зростання в сучасних умовах / Н. Колодрубська // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 7–8. – С. 20–22.
9. Дементьев В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В. Дементьев, В. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5–20.
10. Івашина О. Інституціоналізація інноваційного розвитку / О. Івашина // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 16–22.

11. Філіпенко А. Інституціональні передумови економічного розвитку в Україні / А. Філіпенко // Правосуддя – гарант законності у сфері економічних правовідносин. Т. 21 (1) : міжвідомчий науковий збірник. – К. : Науково-дослідний інститут «Проблеми людини», 2000. – С. 93–97.
12. Ясин Е. Условия инновационного развития и необходимые институциональные изменения / Е. Ясин // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7. – С. 8–20.
13. Hodgson G.M. What are institutions? / G.M. Hodgson // Journal of Economic Issues. – 2006. – Vol. 40. – № 1. – P. 1–25.
14. Краус Н. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : [монографія] / Н. Краус. – К. : ЦУЛ, 2015. – 596 с.
15. Kraus N. Institutional vector of infrastructure development for innovative economy / N. Kraus // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10 (160). – С. 96–100.
16. Нуреев Р. На пути к пониманию институциональной природы инноваций / Р. Нуреев // Journal of Institutional Studies = Журнал институциональных исследований. – 2012. – Т. 4. – № 2. – С. 4–10.
17. Краус Н. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / Н. Краус. – К. : Центр учбової л-ри, 2014. – 504 с.

Причини та наслідки збільшення кількості жінок в армії у воєнний чи мирний час (економічний аналіз)

Личковська М.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичних наук і права
ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний
університет імені К.Д. Ушинського»

У статті розглянуто та проаналізовано роль і місце жінки-військовослужбовця в Україні, особливості службової кар'єри жінки у військовій організації та причини, що спонукають жінку до обрання військової служби. Здійснено науковий аналіз проблем жінок в армії, пошук шляхів їх розв'язання щодо ефективного реформування армійського організму.

Ключові слова: Збройні сили України, реформування, гендерний аспект, військова діяльність, фемінізація.

Лычковская М.Р. ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ЖЕНЩИН В АРМИИ В ВОЕННОЕ ИЛИ МИРНОЕ ВРЕМЯ (ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ)

В статье рассмотрены и проанализированы роль и место женщины-военнослужащей в Украине, особенности служебной карьеры женщины в военной организации и причины, побуждающие женщину к выбору военной службы. Осуществлен научный анализ проблем женщин в армии, поиск путей их решения при эффективном реформировании армейского организма.

Ключевые слова: Вооруженные силы Украины, реформирование, гендерный аспект, военная деятельность, феминизация.

Lichkovska M.R. REASONS AND CONSEQUENCES OF INCREASE OF QUANTITY OF FOREWOMAN IN AN ARMY IN MILITARY OR PEACEFUL TIME (ECONOMIC ANALYSIS)

In the article a role and place of woman-serviceman is considered and analysed in Ukraine. The features of official career of woman in military organization and reason are given that induce a woman to electing of military service. A scientific analysis of problems of women in an army, the search of ways of their decision gives possibility for.

Keywords: Armed Forces of Ukraine, reform, gender, military activity, the feminization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Початок ХХІ ст. пов'язаний із серйозними змінами принципів розвитку соціально-економічних систем. Ці зміни відбуваються не лише під впливом глобалізації, активізації процесів індустріалізації нового типу чи демократизації суспільства. Вони також є наслідком наростання кризових явищ у національній і світовій економіці, збільшення кількості військово-політичних конфліктів, революцій, посилення нападів терористів, унаслідок чого гинуть люди. Крім того, кліматичні та техногенні катастрофи доповнюють страждання людей. Усе це породжує численні міграційні та соціальні проблеми, що зачіпають як розвинуті країни, так і держави, що розвиваються.

Ми повністю погоджуємося з д-р соціол. наук Ю.А. Калагіним, що для протидії сучасним масштабним загрозам як ніколи потрібний адекватний соціальний інститут і що такий інститут в державах існує, – це армія. Але чи він спроможний протидіяти сучасним загрозам? Це питання залишається відкри-

тим. Отже, створення військового інституту, спроможного забезпечити безпеку людини і суспільства у цілому – це вимога часу. Однак для цього потрібне реформування армії, що дісталася нам у спадщину від минулого [1].

Ми бачимо, що Збройні сили України йдуть сьогодні шляхом військових реформ. Досягнення мети цих реформ передбачає вирішення багатьох непростих питань, але найскладніше з них пов'язане зі створенням нової, адекватної часові особистості військово-службовця [1]. Сьогодні особовий склад Збройних сил України представлений військовослужбовцями-чоловіками, військовослужбовцями-жінками і невеликою кількістю цивільного персоналу. Причому кількість жінок в українських Збройних силах постійно збільшується. Так, якщо станом на 1 червня 2016 р. було 17 147 жінок-військовослужбовців, що становило 8,5% від загальної кількості військовослужбовців, про що повідомив заступник міністра оборони України з питань європейської інтеграції І. Долгов, то сьогодні,

за словами начальника Головного управління персоналу – заступника начальника Генерального штабу ЗСУ генерал-лейтенанта А. Артеменко, у лавах Збройних сил України проходять військову службу вже 23 тис. жінок-військовослужбовців [2]. Аналогічну тенденцію можна спостерігати і в інших країнах світу. Так, кількість військовослужбовців-жінок в арміях Північноатлантичного альянсу вже до 2010 р. зросла в 10 разів і досягла чисельності понад 300 тис. осіб [3]. Нові тенденції, що проявляються в структурі особового складу в армії, актуалізують потребу в перегляді сталих уявлень на типологію особистості військовослужбовця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема збільшення кількості жінок у збройних силах не могла не привернути увагу науковців. Дослідженню цього питання присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед зарубіжних дослідників найбільш відомими й авторитетними фахівцями у цій сфері вважаються: М. Бінкін [4], Є. Джексон [5], С. Єнлоу [6], Д. Мітчелл [7], Д. Паркер [8], М. Растанд [9] та ін.

Фемінізація Збройних сил України досліджується також досить активно, особливо останні два десятиріччя. Теоретичні й практичні засади гендерних проблем у Збройних силах України розглядаються у дисертаціях О.В. Селиванової [10], О.Ю. Андрушук [11], О.О. Кучмєєва [12]; монографії В.П. Кроти́кова, В.М. Малюги, В.Л. Топальського та ін. [13]; публікаціях Н.В. Вавилової [14], Н.І. Дубчак [15], Ю.А. Калагіна [1; 16], Н.Г. Кліменко [17] та багатьох інших фахівців. Окремі аспекти гендерних питань в армії вивчалися у Національній академії оборони України, Харківському університеті Повітряних сил імені Івана Кожедуба, Академії військово-морських сил імені П.С. Нахімова. Дуже цікавим є соціологічне дослідження гендерних питань у військових діях в АТО, зроблене колективом фахівців під керівництвом Т. Марценюк [18].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Дослідження, здійснені зазначеними вище авторами, мають велике наукове та практичне значення, висновки та рекомендації, що містяться у них, послужили і служать подальшому вдосконаленню законодавства в адміністративно-правовій сфері, а також правозастосовній практиці у сфері державного управління гендерною політикою насамперед у Збройних силах України.

Але попри це все ж більшість досліджень з цього приводу було проведено з гендерних,

сексизмських або феміністичних позицій. Тобто вивчали насамперед проблеми жінок в армії, вплив армії на жінок та жінок на армію. Між тим еволюція наукових поглядів на будь-яку проблему свідчить, що поява нових теорій та концепцій пов'язана зі зміною соціально-економічних умов, а це означає, що для збільшення кількості жінок в армії є й об'єктивні причини.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження соціально-економічних умов збільшення кількості жінок в армії, об'єктивних причини та наслідків розвитку цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість дослідників появу військовослужбовців-жінок, чисельність яких постійно зростає, сприймає як феномен, революційну зміну у структурі кадрового складу армії [1]. Однак є цей процес феноменом чи революційною зміною? Безумовно, ні. Для цього є й об'єктивні причини. Перелічимо деякі з них.

1. Практично безперервний науково-технічний прогрес протягом ХХ ст. зумовив якісну еволюцію збройних сил, насамперед у способах і характері ведення бойових дій:

а) значно зросло технічне оснащення армії, сама техніка стала більш інноваційною, досконалою й потужною, що скоротило потребу у фізичному навантаженні військових;

б) зазнало змін й озброєння. Зброя стала більш наукоємною, потужною й руйнівною, значно збільшилися її види.

2. Відбуваються зміни в структурі армії: зміна видів збройних сил, усередині яких, своєю чергою, змінюються пріоритети родів військ, прихід одних і сходження інших із військово-історичної сцени, відмирання старих і зародження нових військових професій.

3. Наростає ускладнення професійних навичок, потрібних у кожній із військових спеціальностей, яких стало набагато більше. Еволюція збройних сил під впливом науково-технічного прогресу радикально підвищила вимоги до особового складу і в рівні освіти, і зі спеціальної підготовки, і з інтелектуально-психологічних якостей. Армія стає більш інформаційно та інтелектуально місткістю, що потребує реалізації не тільки і не стільки мускульної сили, а насамперед інтелектуального і творчого потенціалу військовослужбовців, аналітичних здібностей, креативного підходу до вирішення завдань. Усе це віддзеркалене у нових вимогах до командних кадрів НАТО [19].

У збройних сил повинен бути доступ до кращих людських ресурсів незалежно від статі, а зараз в армії служать здебільшого чоловіки, стверджує Лаїла Густавсен, авторка законопроекту про введення обов'язкової військової повинності для жінок у Норвегії [20].

4. «Професійна» психологія у війнах XX ст. виявлялася особливо значущою у міру розвитку видів зброї, ускладнення технічного оснащення військ і структури збройних сил. Тобто чим більш руйнівною стає зброя, тим більш зваженими повинні бути «доленосні» рішення щодо її застосування. Слід пам'ятати, що «у сучасних військових конфліктах перемог не буває – є лише проблеми» [21]. Проблеми породжують не тільки військові конфлікти, а й наростання кризових явищ у національній і світовій економіці, посилення нападів терористів, кліматичні та техногенні катастрофи. Все це змінює концептуальну основу сучасної армії. Зосередження уваги в діяльності збройних сил виключно на захисті території від традиційного збройного нападу сьогодні у світі трактується як анахронізм, сліпе слідування якому перешкоджає ефективному забезпеченню безпеки суспільства. Традиційні завдання з розгрому противника, його армії, відбиття агресії й оволодіння територією сьогодні відходять на другий план, поступаючись місцем просуванню ідей розширення місії збройних сил, надання їй рис виконавця широкого спектру послуг із забезпечення безпеки суспільства [1; 19; 22].

Новій армії потрібен новий тип військовослужбовця, який поєднує високий рівень професіоналізму з таким самим високим рівнем соціальної відповідальності, що виявляється в готовності прийняти на себе відповідальність за соціальні наслідки військових та інших дій. Власне, ця модель «озброєного громадянина» найбільш відповідає вимогам професійної армії XXI ст., вважає Ю.А. Калагін [1].

Дослідження, проведені науково-педагогічними працівниками кафедри психології та педагогіки Харківського університету Повітряних сил імені Івана Кожедуба у 2012–2013 рр., показали, що серед професійних якостей військовослужбовців-чоловіків найвищий рейтинг отримали: готовність до ризику (62,5%), організаторські здібності (52,4%), самостійність, незалежність (52%). Ці якості є обов'язковими елементами в структурі особистості офіцера – офіцера армії тоталітарної держави, що, на жаль, не відповідає сучасній моделі армії демократичної держави, якою є Україна.

Натомість дані щодо мотивації військовослужбовців-жінок показали, що в її структурі професійна орієнтація гармонійно поєднується із соціальною орієнтацією. Зокрема, високий рейтинг отримали особистісні якості, до яких належать: відповідальність за наслідки професійної діяльності (77,7%), вміння ставити суспільні інтереси над особистими (59,5%). Саме такий тип особистості військовослужбовця цілком відповідає уявленням про армію нового типу XXI ст. Жінки як носії гармонійного типу особистості мають зайняти достойне місце в особовому складі збройних сил демократичних держав, якою є й Україна [1].

До такої ж думки приходять і Т. Марценюк у своєму соціологічному дослідженні «Невидимий батальйон»: участь жінок у військових діях в АТО». Чоловіка війна захоплює як дія, стверджує вона, але жінка відчуває і переносить її інакше в силу своєї жіночої психології: бомбування, смерть, страждання – для неї ще не вся війна. Страх за мирне існування майбутніх поколінь, соціальні умови життя, здоров'я, екологію і мир у всьому світі, тобто світ, у якому житимуть її діти, честь та відвага, що пронизує свідомість та підштовхує вперед, змушує боротися за справедливість [18].

Все це пояснює ті факти, що сьогодні в арміях світу все більша кількість жінок долучається до прийняття рішень. Так, армія США має десять жінок-генералів, а генерал-лейтенант К. Маттер стала начальником штабу Корпусу морської піхоти. Вже у 1986 р. в стратегічних ядерних силах США відбувся небачений прорив: жінки були допущені до святої святих національної оборони – складу бойових розрахунків пуску міжконтинентальних ракет [23]. Норвегія – перша країна, що доручила жінці (С. Крей) командування торпедним підводним човном «Коббен-С-318».

5. Характер сучасних військових конфліктів докорінно змінився з часів Другої світової війни. Нині найбільші шанси на перемогу мають ті країни, які володіють наукоємними видами зброї, мають фаховий особовий склад збройних сил та бездоганну тактику військових дій [19; 22]. Стало зрозумілим, що кількість м'язів не відіграє значущу роль на полі бою, що перемога може бути забезпечена не лише наявністю великої кількості військової сили та техніки і аж ніяк не може бути забезпечена виключно за рахунок чоловіків-військових.

До того ж, як засвідчив військовий конфлікт на українській території, в ЗСУ є величезна потреба у відповідальних, сміливих та чесних

керівниках військових підрозділів. На жаль, за роки збройного конфлікту на сході України нерідкісні історії про зрадників-командирів, які кидали своїх підлеглих напризволяще на полі бою, що наводить на думку, що гендерна політика у ЗСУ має бути обов'язково переглянута. Справа в тому, що чоловіки та жінки однаково здатні або нездатні бути військовими. Для України сьогодні важливо мати якісну армію, не розділяючи на стать [18].

До уваги мають бути взяті й факти, підтверджені соціологічними дослідженнями як вітчизняних, так і американських фахівців, що процент порушень військової дисципліни або злочинів у збройних силах, скоєних жінками-військовослужбовцями, завжди був мінімальний, що саме жінки-військовослужбовці найбільш старанно виконують службові обов'язки, більш уважні, відповідальні та не поступаються професіоналізмом чоловікам.

На жаль, із кожним роком кількість війн у світі не зменшується, а збільшується, тому питання участі жінок у військових діях буде лише актуалізуватися. Між тим, усе ще пануючим є неоднозначне ставлення як військової чоловічої більшості, так і громадської думки у цілому до присутності жінки у бойовій обстановці та в армії взагалі.

Аргументи противників гендерної рівності, головним чином, стосувалися фізичної та психологічної неспроможності жінок проходити військову службу, проблеми забезпечення згуртованості, боєготовності та підтримки морального духу загону. Але подібні аргументи, практично тими ж словами й посиленнями, наводяться щодо неспроможності жінок займатися бізнесом або політикою. Й те, й друге, й третє неодноразово спростовувалося соціологічними дослідженнями. З'ясувалося, що жінки страждають від психологічних, фізичних незручностей та напруженого графіку роботи так само, як і чоловіки.

Численні експерименти також довели перебільшення значення питання гігієни для жінок-військовослужбовців. Щодо аргументу про деструктивну роль жінок в армії, то дослідження функціонування гендерно-змішаних підрозділів армії США також спростовують цей стереотип. Змішані підрозділи були більш схильними до емпатії, проявляли цікавість до національних, культурних особливостей країн, де проводилася операція, а також віддавали перевагу несиловим формам взаємодії з місцевим населенням [24, с. 1].

Можна вважати, що «теорії», які приписують жінкам особливу ірраціональність, лагід-

ність і домовитись, – це лише чоловічі стратегії, що мають на меті не стільки пояснити, скільки виправдати наявні стереотипи.

Щодо наслідків, то аргументи, насамперед, стосуються суміщення обов'язків матері і військовослужбовця. Вважається, що військова служба змушує багатьох жінок у погонах відмовлятися від сім'ї. Так, наприклад, серед офіцерського складу збройних сил США одружені чоловіки становлять 80%, а заміжні жінки – лише 53%. Серед рядового і сержантського складів – відповідно 65% і 42%. Між тим у Франції переважна більшість жінок-військовослужбовців суміщають військову кар'єру із сімейним життям: 75% із них обрали військових і здебільшого проходять службу разом із ними. Результати соціологічних досліджень свідчать, що 80% французенок, які служать у війську, не мають жодних проблем в особистому житті. Це пояснюється тим, що у збройних силах Франції 72% жінок мають нормований робочий день [23, с. 4]. Окрім того, неодруження, ускладнення сімейних стосунків, відмова від народження дітей тощо стосуються не тільки жінок-військовослужбовців, а й жінок, зайнятих бізнесом, та й просто працюючих, що мають на меті зробити кар'єру.

Таким чином, ми повністю погоджуємося з висновками, зробленими президентом Міжнародного жіночого правозахисного центру «Ла Страда Україна» Катериною Левченко, що сьогодні збройні сили – це лише одна зі сфер суспільного життя та ринку праці [18, с. 22].

Це слід прийняти як факт і не маніпулювати жінками, створюючи для них різні бар'єри щодо працевлаштування у збройних силах. Не змогли жінкам завадити займатися бізнесом чи політикою, не зможуть завадити і служити в армії. Поступово буде збільшуватися кількість жінок у військовій сфері, бо це відповідає загальносвітовим тенденціям розвитку. Між тим, на жаль, сьогодні для Збройних сил України, як і для ринку праці загалом, усе ще притаманне явище вертикальної і горизонтальної гендерної сегрегації.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи, слід констатувати, що армія сьогодні – це лише один із сегментів ринку праці. І кількість жінок у цьому сегменті буде поступово збільшуватися, бо це відповідає загальносвітовим тенденціям розвитку.

Зважаючи на те, що у сфері оборони зі значною перевагою домінують чоловіки та чоловічі стереотипи, упровадження гендерного підходу не є природнім. Поки що усі

зміни можуть швидко зруйнуватися. На цей час актуальні дві речі: бажання «верхів» (а це переважно чоловіки-керівники) щось змінити у цьому питанні і бажання «низів» (жінок) – не жити по-старому – чогось досягти [15, с. 191].

Гендерна нерівність у сфері праці є прикритим фактом сучасної соціальної реальності. В її основі лежить система причин, тому й вирішення цієї проблеми має носити комплексний характер та включати правові, економічні, ідеологічні важелі.

Український соціум ще має переосмислити новий образ жінки як самодостатньої, актив-

ної і незалежної особистості, що є цілковито здатною до конкурентних стосунків із чоловіками. Зараз світова громадськість поступово починає відходити від стереотипу «армія – не жіноча справа», і Україна не є винятком.

Жінки як носії гармонійного типу особистості мають зайняти достойне місце в особливому складі Збройних сил України.

Жінок у збройних силах буде все більше та більше, це об'єктивний процес, тому продовження дослідження необхідно проводити у напрямі пошуку шляхів подальшої інтеграції жінок у збройні сили.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Калагін Ю.А. Гендерний аспект типологізації особистості військовослужбовців Збройних сил України / Ю.А. Калагін // Український соціум. – 2013. – № 3(46). – С. 44–53.
2. У Генштабі розповіли, скільки жінок служать в українській армії // Тиждень. ua. – 30 травня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : tyzhden.ua/News/193465
3. Nielsen V. Women in uniform / V. Nielsen // NATO Review. – Brussels, 2011. – Vol. 49. – P. 27–35.
4. Binkin M. Women and the military. / M. Binkin, S. J. Bach. – Washington : The Brookings Institution, 1977. – 134 p.
5. Isaksson E. Women and the military system / E. Isaksson. – N. Y. etc. : Havester, Wheatsheaf, 1988. – 455 p.
6. Enloe C. Does khaki become you? The militarization of women's lives. / C. Enloe. – L. : Pluto Press Limited, 1983. – 262 p.
7. Mitchell D. Women on the Warpath / The Story of the Women of the First World War. L. : Cape, 1966. – 400 p.
8. Parker J. The army of Flanders and the Spanish road, 1567–1659 : The logistics of Spanish victory and defeat in the Low countries' wars / J. Parker. – Cambridge: Univ. press, 1972. – 309 p.
9. Rustad M. Women in khaki. (The American Enlisted Woman) / M. Rustad. – N.Y. : Praeger Publishers, 1982. – 285 p.
10. Селіванова О.В. Формування професійної готовності до прикордонної служби в курсантів-дівчат : дис. ... кандидата пед. наук : спец. 13.00.04 / О.В. Селіванова ; Національна академія Державної прикордонної служби України. – Хмельницький, 2004. – 193 с.
11. Андрощук О.Ю. Психологічні особливості соціалізації майбутніх офіцерів-прикордонників у процесі професійної підготовки : дис. ... кандидата психол. наук : спец. 19.00.09 / О.Ю. Андрощук ; Національна академія Державної прикордонної служби України. – Хмельницький, 2009. – 217 с.
12. Кучмєєв О.О. Психологічні особливості міжособистісних стосунків жінок-військовослужбовців : автореф. дис. ... канд. психол. наук : спец. 19.00.09 «Психологія діяльності в особливих умовах» / О.О. Кучмєєв ; Національна академія Державної прикордонної служби України. – Хмельницький, 2010. – 20 с.
13. Гендерна політика у Збройних силах України: проблеми теорії та практики : [монографія] / В.П. Кротиков, В.М. Малюга, В.Л. Топальський [та ін.] ; за заг. ред. О.М. Олійника. – К. : НДЦ ГП ЗСУ. 2012. – 334 с.
14. Вавилова Н.В. Реалізація гендерної політики у Збройних силах України / Н.В. Вавилова // Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського. – 2016. – № 1. – С. 140–143 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpcvsd_2016_1_25.
15. Дубчак Н.І. Жінки у Збройних силах України: проблеми гендерної політики / Н.І. Дубчак // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4(9). – С. 187–192 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/9/25.pdf>.
16. Калагін Ю.А. Актуальні проблеми реформування Збройних сил України (гендерний аспект) / Ю.А. Калагін // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Соціологія. – 2013. – Т. 225. – Вип. 213. – С. 42–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchsusoc_2013_225_213_10.
17. Кліменко Н.Г. Роль і місце жінки військовослужбовця в Україні // Економіка та держава. – 2014. – № 5/2014. – С. 116–119.
18. «Невидимий батальйон»: участь жінок у військових діях в АТО (соціологічне дослідження) / За заг. ред. Т. Марценюк. – К. : ФОП Клименко, 2016. – 80 с.

19. Тинченко Ю. Чи близько до стандартів НАТО? / Ю. Тинченко // Український тиждень. – 5 квітня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : tyzhden.ua/World/161958.
20. Норвезьких дівчат зобов'язали служити в армії нарівні з чоловіками. Норвегія вирішила ввести військову повинність для жінок // ТСН. – 15 червня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : jetsetter.ua/antcomic.
21. Жінки на війні: яким є вклад прекрасної статі // Волинські новини. Перше інформаційне агентство. – 20 січня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.volynnews.com/.../ya-ne-muzhnia-ia-khorobra-takyy-lozunh-u-divchat-iaki-berut-uchast/>.
22. NATO 2020: Assured Security; Dynamic Engagement. Analysis and Recommendations of the Group of Experts on a New Strategic Concept for NATO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nato.int/nato_static/assets/pdf/pdf_2010_05/20100517_100517_expertsreport.pdf.
23. Жінки в арміях світу // Військова панорама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : wartime.org.ua/5571-zhnki-v-armyah-svtu.html.
24. Марценюк Т. Жінки у збройних силах світу та України: на шляху до інтеграції / Т. Марценюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : povaha.org.ua/zhinky-u-zbrojnyh-sylah-svitu-ta-ukrajiny-na-shlyahu-do-intehratsiji/.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Ризики у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Гончар Г.П.

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

У статті з'ясовано сутність поняття «ризик у сфері зовнішньоекономічної діяльності». Розглянуто класифікацію ризиків за відношенням до договірної процесу, видом зовнішньоекономічної діяльності та напрямом здійснення зовнішньоторговельних операцій. Досліджено основні методи мінімізації ризику у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: ризик, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародний, мінімізація ризику, метод.

Гончар Г.П. РИСКИ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье выяснена сущность понятия «риск в сфере внешнеэкономической деятельности». Рассмотрена классификация рисков по отношению к договорному процессу, видам внешнеэкономической деятельности и направлениям осуществления внешнеторговых сделок. Исследованы основные методы минимизации риска в сфере внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: риск, внешнеэкономическая деятельность, международный, минимизация риска, метод.

Honchar H.P. RISKS IN THE SPHERE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

The article is told about the essence of the concept of "risk in the field of foreign economic activity". Is related the classification of risks according to the contract process, the type of foreign economic activity and the direction of foreign trade operations. Are investigated the main methods of risk minimization in the sphere of foreign economic activity.

Keywords: risk, foreign economic activity, international, risk minimization, method.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині динаміка ринкових процесів настільки висока, що управління ризиками на підприємстві стає невід'ємним складником його ефективного господарювання. Особливого значення воно набуває у сфері зовнішньоекономічної діяльності, де умови для компаній суттєво відрізняються від тих, що склалися всередині країни. Зважаючи на це, управління ризиками сфері зовнішньоекономічної діяльності є не лише важливою передумовою виживання підприємств у сучасних умовах, це також запорука успішного здійснення цієї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти управління ризиками підприємств у цілому та у сфері зовнішньоекономічної діяльності зокрема досліджували такі зарубіжні науковці, як Е. Демодерен, Б. Девідсон, Дж. Кейнс, Р. Кеплен, А. Маршалл, Ф. Найт. Важливий внесок у розвиток цих проблем здійснили також вітчизняні вчені: Н.В. Байда,

І.О. Бланк, В.В. Вітлінський, М.П. Войнаренко, П.І. Верченко, О.І. Гончар, В.М. Гранатуров, І.Ю. Івченко, О.Є. Кузьмін, В.В. Лук'янова, Н.І. Машина, О.Г. Мельник, І.М. Михайловська, В.М. Нижник, В.А. Паляниця, В.В. Стадник, А.О. Старостіна, Н.А. Хрущ, Д.А. Штефаніча та ін.

Значна кількість питань, пов'язаних із ризиками у сфері зовнішньоекономічної діяльності, є ще недостатньою мірою вирішена.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначення сутності ризиків у сфері зовнішньоекономічної діяльності, їх видового різноманіття, а також методів їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність на міжнародному ринку щороку стає все більш непередбачуваною для суб'єктів міжнародної діяльності. Обсяг та рівень ризиків у сфері зовнішньоекономічної діяльності є відповідно більшими та вищими, ніж в інших сфе-

рах діяльності підприємства. Факт підвищеної ризикованості зовнішньоекономічної комерційної діяльності у наукових джерелах цілком обґрунтовано пояснюють:

1) наявністю іноземного контрагента як представника іншої культури, інших традицій ведення бізнесу;

2) збільшенням часу та відстані здійснення експортних та імпорتنих угод, що підвищує кредитні ризики та ймовірність зриву термінів виконання контрактів;

3) необхідністю перетину митного кордону України внаслідок транспортування товару, в результаті чого виникають ризики митного оформлення;

4) здійсненням розрахунків між покупцем та продавцем в іноземній валюті, курс якої зазнає змін, що, своєю чергою, призводить до виникнення валютних ризиків;

5) відмінностями в законодавчому та нормативному регулюванні різних країн, необхідністю їх урахування в зовнішньоекономічному контракті, можливим посиленням податкового тиску;

6) потребою залучення різноманітних організацій, які надають послуги із просування товару за кордоном, що зумовлює зростання витрат під час доставки товару [6, с. 98].

Н.Є. Вітка під ризиком у сфері зовнішньоекономічної діяльності вбачає передбачувані небезпечні події, що виникають в умовах зовнішньоекономічної діяльності [1, с. 98].

Я.Д. Вишняков та Н.Н. Радаєв, говорячи про ризик у сфері зовнішньоекономічної діяльності, мають на увазі непередбачуваність зовнішньоекономічних операцій та неповну впевненість щодо ефективності операцій, які плануються та проводяться в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності; сюди ж автори відносять загрозу втрат ресурсів, додаткових витрат, недоотримання прибутку суб'єктами підприємництва [3, с. 129].

Ю.В. Тюленєва, досліджуючи ризики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, зауважила, що ними є можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників зовнішньоекономічної діяльності [7].

«Ризик підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, – як вважає С. Подреза, – це економічна категорія, яка відображає результат реалізації обраного рішення у вигляді успіху, невдачі або відхилення від поставленої мети під час проведення виробничо-господарської, у тому числі зовнішньоекономічної, діяльності з урахуван-

ням впливу внутрішнього і зовнішнього середовища» [4].

Таким чином, сьогодні відсутнє єдине трактування поняття «ризик у сфері зовнішньоекономічної діяльності», однак більшість авторів під ним має на увазі можливість позитивних та негативних відхилень від прогнозованого бажаного результату прийнятих рішень, пов'язаних з інтеграцією вітчизняного підприємства у світову економіку та здійсненням зовнішньоекономічних угод.

Структура ризиків у сфері зовнішньоекономічної діяльності велика, тому й існують різні класифікації ризиків. Загалом же науковці класифікують ризики за відношенням до договірної процедури, видом зовнішньоекономічної діяльності та напрямом здійснення зовнішньоторговельних операцій (рис. 1).

Так, за відношенням до договірної процедури ризики сфері зовнішньоекономічної діяльності можна поділити на три основні групи:

- ризики, пов'язані з умовами контракту;
- ризики контрагента;
- ризики, пов'язані з виконанням контракту підприємством [5, с. 116].

Причинами виникнення ризиків, що стосуються умов контракту, є відсутність у контракті усіх необхідних застережень, недостатня підготовка до процесу проведення переговорів та їх тривалість. Як наслідок, зростає ймовірність неприйняття товару, незадоволення потреб споживача, неправильного визначення вартості контракту, труднощів та проблем у процесі виконання зобов'язань за контрактом.

Ризик контрагента – це група ризиків, що стосуються вибору закордонного партнера та можуть призвести до затримки, невиконання чи неналежного виконання зобов'язань за контрактом. Причинами виникнення цих ризиків є брак інформації про партнера, мовний бар'єр, національні та культурні особливості.

До ризиків виконання контракту належать виробничі, збутові, транспортні ризики, а також ризики фінансової стійкості й ліквідності та сертифікації й митного оформлення.

Зовнішні ризики щодо контракту включають такі підгрупи: політичні, загальноекономічні, правові, ризики форс-мажорних обставин.

Якщо розглядати ризики за видами зовнішньоекономічної діяльності, то до них належать:

- ризики виробничо-збутової кооперації – це ризики, пов'язані з виробництвом та поставкою продукції згідно з технічною документацією, з матеріалів або на обладнанні замовника, проведенням спільних реклам-

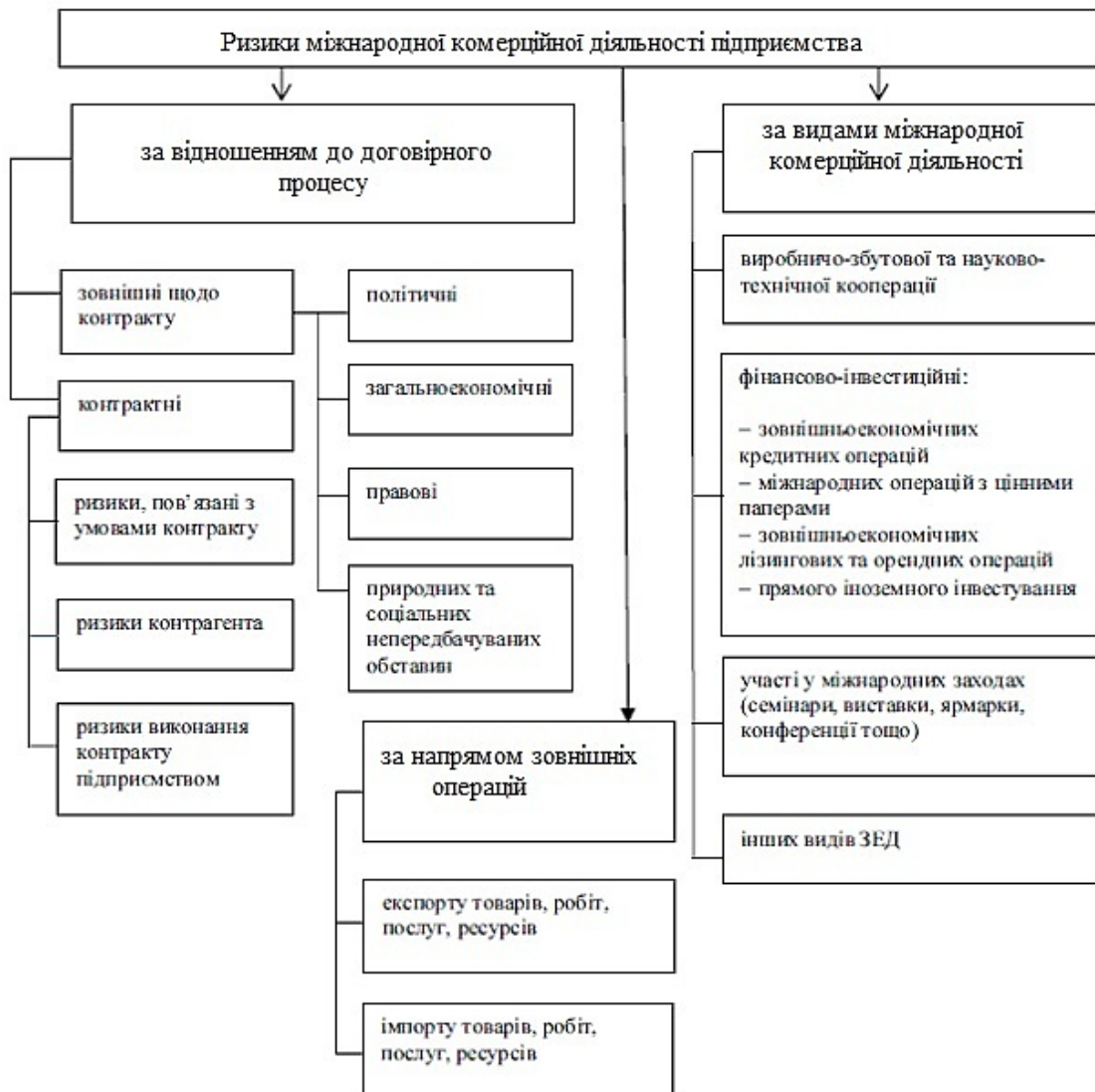


Рис. 1. Систематизація ризиків у сфері зовнішньоекономічної діяльності [5, с. 116]

них кампаній, створенням та функціонуванням спільних збутових організацій, збутових мереж, взаємним використанням збутових та складських приміщень, частковою комплектацією імпортованого обладнання, послугами у сфері менеджменту, маркетингу, контролю за якістю, створення спільних підприємств. До цієї групи ризиків варто також віднести ризик плинності кадрів унаслідок стажування управлінських кадрів на закордонних підприємствах та ризик витоку секретної інформації, розкриття комерційної таємниці підприємства;

– ризики науково-технічної кооперації пов'язані з кооперацією в розробленні конструкцій і технологічних схем, підготовкою та використанням спільних техніко-комерційних пропозицій, послугами технічного консультування, купівлею-продажем ліцензій, патентів, товарних знаків та марок, ноу-хау,

інформаційних продуктів, креслень, формул, комп'ютерних програм за кордоном. Окрім того, ця група ризиків включає також ризик плинності кадрів унаслідок стажування технічного персоналу на закордонних підприємствах та ризики залежності від закордонного партнера по кооперації;

– фінансово-інвестиційні ризики – це ризики, що стосуються зовнішньоекономічних орендних, лізингових та кредитних операцій, міжнародних операцій з цінними паперами, прямого іноземного інвестування [5, с. 121].

Ризики участі в міжнародних заходах на розподіляють на:

– ризики вибору міжнародного заходу та форми участі у ньому (ризики невідповідності обраного виду заходу та цілей підприємства, помилкового визначення потенціалу конкретного заходу для підприємства, недостатньої популярності заходу, ризик невірної трак-

тування підприємством умов участі у заході, спільних заявок на участь у міжнародних торгах, аукціонах);

- маркетингові ризики (недостатньої уваги цільової аудиторії до пропозицій підприємства; невірного визначення цільового сегменту відвідувачів, його місткості; неправильної ідентифікації цілей рекламної кампанії; неправильного вибору каналу реклами з огляду на вимоги організаторів, особливості заходу та цільової аудиторії; ризик неефективного розташування, визначення фізичних розмірів та оформлення рекламних матеріалів підприємства; недостатньої або надмірної інтенсивності, обсягу та частоти реклами; неналежного врахування культурних особливостей країн – учасниць заходу);

- організаційні ризики (ризик порушення встановлених термінів щодо здійснення окремих робіт із підготовки до участі в заході, у тому числі внаслідок неналежного виконання зобов'язань постачальниками та сторонніми організаціями; неправильного визначення окремих етапів підготовки та проведення заходу, оцінювання їх тривалості та вартості; зміни термінів проведення або скасування заходу; відхилень фактичної вартості участі в міжнародному заході від запланованої);

- ризики персоналу (недостатньої кваліфікації та невірного визначення кількості залученого персоналу підприємства, неправильного визначення стандартів роботи персоналу, недостатньої вмотивованості персоналу, усвідомлення ним суті та значення заходу) [5, с. 121].

Причинами підвищеного рівня ризиків, що стосуються участі підприємства у міжнародних заходах, можуть бути відсутність або брак досвіду, неналежна підготовка, присутність на міжнародному заході фірм-лідерів, невірне або не цілком вірне визначення власної конкурентоспроможності, брак необхідної інформації про умови конкретного заходу.

Оскільки ситуація підвищеного ризику є однією з основних проблем комерційних підприємств, які діють на міжнародному ринку, то для мінімізації ризиків їм доцільно застосовувати інструментарій ризик-менеджменту, який має включати в себе такі базові методи:

1. Метод відмови (виключення надмірно ризикованої діяльності).
2. Метод зниження (профілактика ризику).
3. Метод передачі ризику.
4. Метод прийняття ризику [2, с. 89].

У більш широкому розумінні ризик-менеджмент має набагато ширший інструментарій,

але в основі своїх інструменти управління ризиками мають саме ці чотири базові методи.

Більш широко інструментарій управління ризиками можна систематизувати так:

1. Метод відмови:

- відмова від ризику;

- лімітування ризику (встановлення певного порогу ризикованості підприємства. Якщо можливі наслідки перетинають цей поріг, дія виключається зі стратегії фірми);

- хеджування ризику. Полягає у дуже швидкій реалізації угод, що дає змогу уникнути наслідків валютних коливань. Зараз це особливо актуальний метод [2, с. 90].

2. Метод зниження:

- диверсифікація ризиків. Полягає у розподіленні вкладень між різними об'єктами інвестування. Використовується для протидії несистематичним ризикам.

3. Метод передачі:

- страхування. Є одним із найбільш використовуваних інструментів ризик-менеджменту. Страхування полягає в передачі відповідальності за наслідки ризику третій організації (страховій-компанії).

4. Метод прийняття:

- створення резервів або запасів. Полягає у створенні спеціальних цільових фондів, що спрямовані на відшкодування можливого збитку. Не знижує ризик, але дає змогу відносно безболісно пережити його наслідки [2, с. 90].

Звісно, не можна сказати, що наведений інструментарій ризик-менеджменту є повним і в принципі неможливо навести інструментарій, що буде включати можливість мінімізації будь-якого можливого ризику. Але, взявши за основу наведений інструментарій і визначивши, які з поданих основних інструментів найкраще підійдуть для боротьби з ризиками підприємства та для яких саме ризиків буде використовуватися кожний конкретний метод, підприємство може побудувати індивідуальну стратегію управління своїми ризиками.

Висновки з цього дослідження. У сьогоденні динамічних умовах багато підприємств виходять на закордонні ринки, тому ризик стає невід'ємною частиною їх зовнішньоекономічної діяльності. Важливою для підприємства є оцінка ризиків у зовнішньоекономічній діяльності, а також уміння ними управляти та їх мінімізувати.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення практичних рекомендацій щодо створення системи управління ризиками на підприємстві у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вітка Н.Є. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н.Є. Вітка. – Маріуполь, 2010. – 168 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-метод. посіб.] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2010. – 292 с.
3. Вишняков Я.Д. Общая теория рисков / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев ; 2-е изд., испр. – М., 2008. – 368 с.
4. 4. Подреза С.М. Механізм управління ризиками на підприємстві – суб'єкті зовнішньоекономічної діяльності / С.М. Подреза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/pspe/-2010_4/Podreza_410.htm.
5. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / А. Свідерська // Галицький економічний вісник. – 2014. – Т. 46. – № 3. – С. 113–121.
6. Таран І.В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні експортних операцій / І.В. Таран // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2005. – № 52. – Ч. 2. – С. 97–100.
7. Тюленєва Ю.В. Інтеграційний підхід визначення ризиків підприємства / Ю.В. Тюленєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1716>.
8. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб.] / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К. : ЦУЛ, 2013. – 408 с.

УДК 339, 933(510):330. 322

Китай як центр тяжіння прямих іноземних інвестицій

Ерфан Є.А.

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

Посипанко О.А.

студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

У статті проведено характеристику Китаю як країни – лідера із залучення прямих іноземних капіталовкладень. Визначено місце Китаю в розподілі світових прямих іноземних інвестицій. Проаналізовано нову економічну модель розвитку країни для подолання суперечності між високими темпами економічного зростання і стабільністю. Розглянуто подальші перспективи економічного розвитку Китаю.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиції в нові проекти, угоди зі злиття та поглинання, Китай, спеціальні економічні зони, третинний сектор.

Erfan E.A., Posipanko O.A. КИТАЙ КАК ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье дана характеристика Китая как страны – лидера по привлечению прямых иностранных капиталовложений. Определено место Китая в распределении мировых прямых инвестиций. Для преодоления противоречия между приоритетом высокого темпа экономического роста и стабильностью проведен анализ новой экономической модели развития страны. Рассмотрены дальнейшие перспективы экономического роста Китая.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиции в новые проекты, слияние и поглощение, Китай, специальные экономические зоны, третичный сектор.

Erfan E.A., Posipanko O.A. CHINA AS THE TARGET COUNTRY FOR FDI INFLOWS

In this publication the authors reviewed China as the target country for FDI and determined its place in the distribution of total world FDI inflows. A new model of economic development has been examined with a view to overcome misunderstandings in determining the priority between the high economic growth and stability. The further prospective of economic development of China were also considered.

Keywords: foreign direct investments, Greenfield investments, mergers and acquisitions, China, special economic zones, tertiary sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі глобалізації світової економіки іноземні інвестиції відіграють не менш визначальну роль, аніж міжнародна торгівля товарами і послугами. Стало аксіомою, що стійкий економічний розвиток неможливий без активного залучення прямих іноземних інвестицій, які, як свідчить світовий досвід, мають перевагу над іншими формами економічного співробітництва.

З огляду на це, актуальним є дослідження досвіду КНР, яка поклала в основу своєї концептуальної політики відкритості і реформ залучення іноземного капіталу, що дало змогу Китаю прискорити освоєння енергоресурсів, розвиток транспорту, засобів зв'язку, а також провести технічну реконструкцію низки старих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Подальші перспективи економічного розвитку

Китаю та можливості його глобального економічного лідерства привертають увагу багатьох експертів, як вітчизняних, так і закордонних. Важливу роль у теоретичному дослідженні сутності прямого іноземного інвестування у цілому відіграють праці таких учених-економістів, як Ю.Г. Козак, О.І. Рогач, О.В. Шкурупій, С.М. Тесля та ін.

Значний внесок у розкриття зазначеної проблематики з питань дослідження ретроспективи китайської стратегії із залучення ПІІ здійснили: Хуан Мінжун, В.Г. Гельбрас, І.А. Майбуров, Б. Нотон, А.В. Островський. Проте недостатньо досліджено явище «китайської загрози» в сучасних міжнародних економічних відносинах. Ця проблема стає дедалі більш актуальною у зв'язку зі зростанням впливу Китаю на міжнародній арені та зміною моделі економічного розвитку цієї країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – характеристика Китаю як центру тяжіння ПІІ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у світі зріс у 2015 р. на 36% порівняно з попереднім роком і становив 1,7 трлн. дол. США (табл. 1). Це найвищий показник після глобальної економічної і фінансової кризи 2008–2009 рр. Основним фактором глобального зростання прямих іноземних інвестицій став приплив грошових коштів у промислово розвинуті країни, що збільшився майже вдвічі. Однак цей приріст був переважно зумовлений транскордонними злиттями й поглинаннями з мінімальним внеском у проекти, пов'язані з продуктивними активами. Обсяг таких угод зріс на 61%, до 644 млрд. дол. США. Інвестиції в нові проекти продемонстрували незначне зростання, проте компенсували скорочення капітальних вкладів БНК [10].

Обсяг ПІІ в країни, що розвиваються, встановив новий рекорд – 741 млрд. дол. США,

збільшившись на 5% порівняно з аналогічним періодом 2014 р. При цьому на частку азійських країн, що розвиваються, припала третина глобальних ПІІ – 548 млрд. дол. США (15% зростання). Країни, що розвиваються, у 2015 р. становили половину рейтингу ТОП-10 країн-реципієнтів (рис. 1). США очолив рейтинг країн – реципієнтів прямих іноземних інвестицій, потіснивши Китай із Гонконгом [10].

Міністерство торгівлі Китайської Народної Республіки оприлюднило загальну суму ПІІ за винятком інвестицій у фінансовий сектор – 126 млрд. дол. США станом на 2015 р. За 2015 р. у Китаї було створено 24 тис. підприємств і відзначається постійно зростаючий обсяг прямих іноземних капіталовкладень, спрямований, головним чином, у сектор послуг та передове виробництво [7].

За підрахунками ЮНКТАД, обсяг прямих іноземних інвестицій до Китаю зріс на 6,25% і становив 136 млрд. дол. США (рис. 2).

До десятки країн інвесторів, за даними Міністерства комерції КНР, протягом

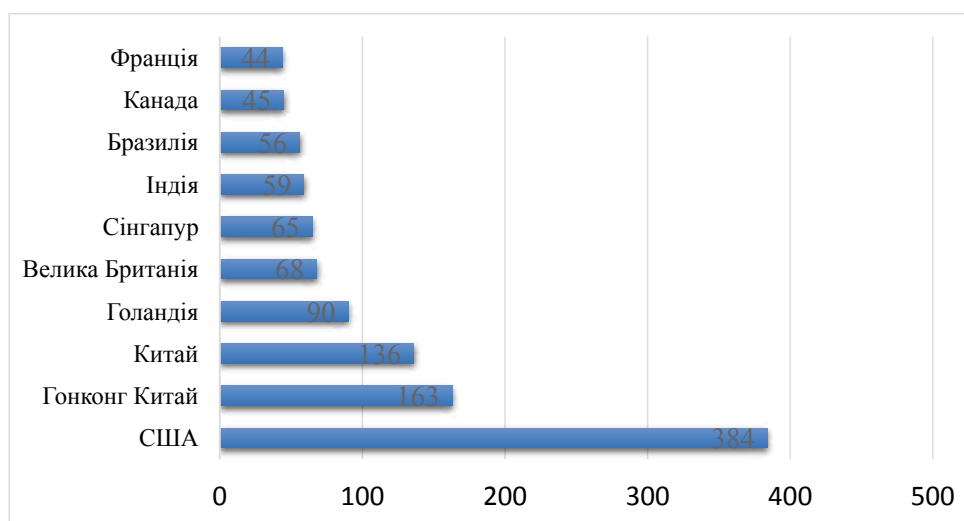


Рис. 1. Топ-10 країн – реципієнтів ПІІ в 2015 р., млрд. дол. США [10]

Таблиця 1

Потоки світових ПІІ за регіонами та за групами економічного розвитку [10]

Регіон/економіка	2014	2015	Темп зростання (%)
Світ	1 245	1 699	36,5
Розвинені країни	493	936	89,9
ЄС	254	426	67,6
Північна Америка	146	429	193,5
Країни, що розвиваються	703	741	5,3
Африка	55	38	-31,4
Латинська Америка та Карибські острови	170	151	-11,2
Азія (країни, що розвиваються)	475	548	15,5
Країни з перехідною економікою	49	22	-54,1

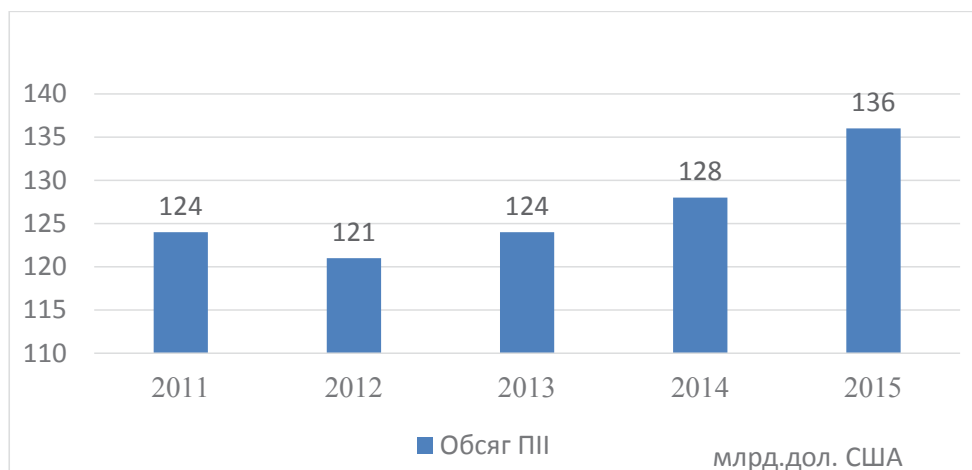


Рис. 2. Річне надходження ПІІ в китайську економіку (2011–2015 рр.) [10]

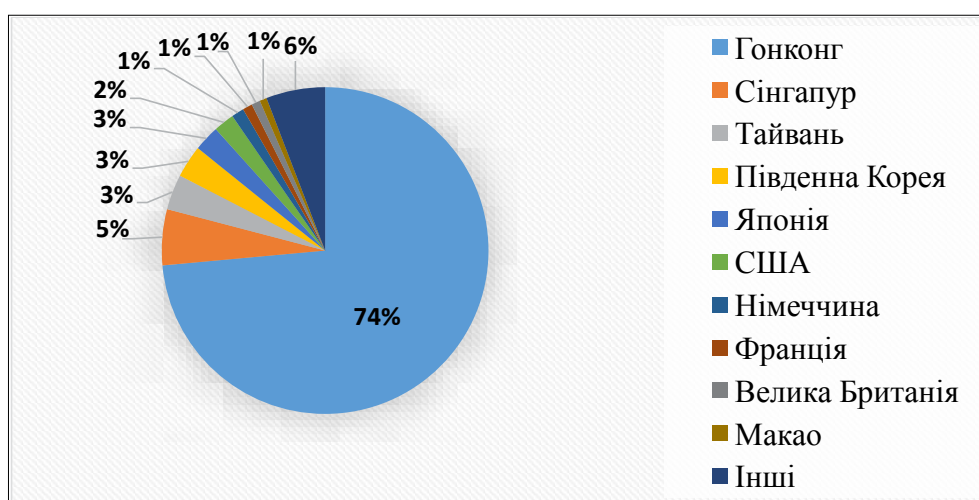


Рис. 3 Топ-10 країн – інвесторів Китайської Народної Республіки, січень-грудень 2015 р. [7]

січня-грудня 2015 р. (відповідно до фактичного внеску ПІІ) увійшли: Гонконг – 92,67 млрд. дол. США, Сінгапур – 6,87 млрд., Провінція Тайвань – 4,41 млрд., Південна Корея – 4,04 млрд., Японія – 3,21 млрд., США – 2,59 млрд., Німеччина – 1,56 млрд., Франція – 1,22 млрд., Велика Британія – 1,08 млрд. та Макао – 890 млн. дол. США [7].

Гонконг є найбільшим джерелом закордонних прямих інвестицій (рис. 3) у материковій частині Китаю. До кінця 2015 р. серед усіх проектів із закордонним фінансуванням, затверджених у материковій частині Китаю, 44,7% були пов'язані з інтересами Гонконгу.

Структура ПІІ змінювалася протягом останнього десятиліття, що певною мірою було результатом зусиль уряду, спрямованих на трансформацію Китаю в економіку, в структурі якої переважають галузі з високою доданою вартістю яка орієнтується більшою мірою на

сектор послуг як джерела зростання, що регулюється урядом та споживанням. У 2006 р. на промисловий сектор і сектор послуг припадає відповідно 63,6% і 31,1% (рис. 4) від загального обсягу ПІІ.

До 2011 р. сектор послуг перевершив виробничий сектор із залучення ПІІ, а в 2015 р. частка прямих іноземних капіталовкладень у сфері послуг становила 61,1% від загального обсягу, тобто загалом до сектора послуг економіки КНР надійшло 83,1 млрд. дол. США, а до виробничого сектора – 31,4% від загальної суми, тобто 42,7 млрд. дол. США [6].

Зростання інвестицій у секторі послуг Китаю вказує на те, що міжнародні інвестори все частіше розглядають Китай як ринок «кінцевого призначення», а не джерело дешевої робочої сили. Зі свого боку, підприємства поступово відмовляються від виробництва дешевого екс-

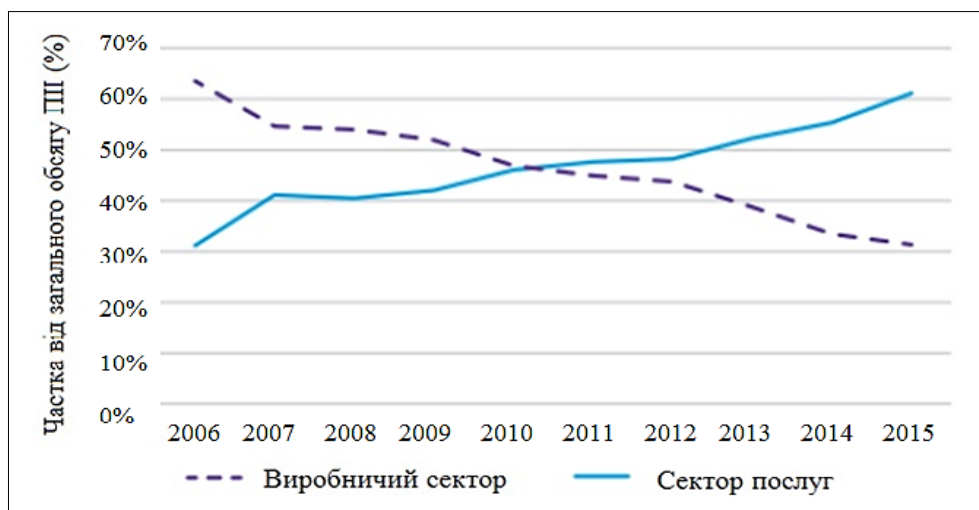


Рис. 4. Розподіл ПІІ між виробничим сектором та сектором послуг, 2006–2015 рр. [6]

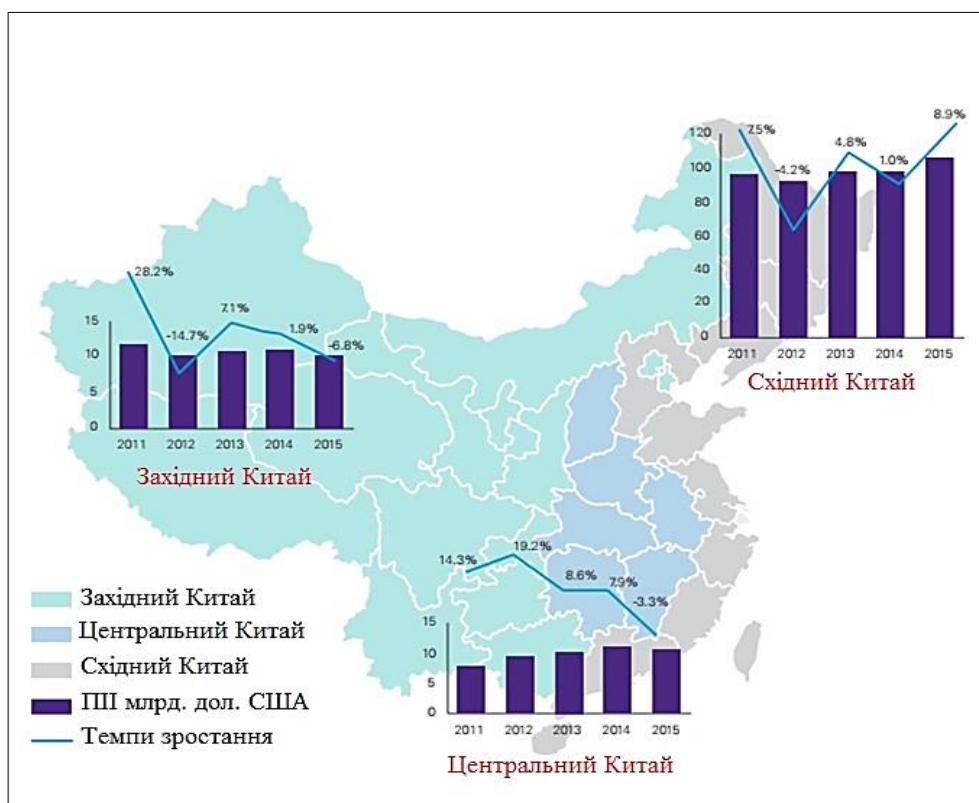


Рис. 5. Регіональне розміщення на території Китаю ПІІ. Обсяг та динаміка ПІІ, 2011–2015 рр. [6]

порту і все частіше випускають товари, які є вищими за якістю та розроблені спеціально для задоволення потреб китайського споживача. Також таке підвищення ПІІ в третинний сектор є результатом зміни економічної моделі КНР, оскільки ще 30 років тому робився акцент на залучення ПІІ у виробництво.

ПІІ у Східному Китаї зросли на 8,9% у річному обчисленні (рис. 5) і становили 83,8%

(113 млрд. дол. США) від загального обсягу ПІІ в 2015 р. Вперше з 2010 р. у зв'язку з просуванням урядом програми під назвою «Захід» темпи зростання східного регіону перевершили зростання Центрального Китаю, показник якого знизився на 3,3%. Західний Китай, своєю чергою, переживає 6,8-відсотковий спад.

Хоча стрімке зростання ПІІ у Східному Китаї в 2015 р. можна вважати аномалією, це може

свідчити про залучення інвестиційних елементів, що є в програмі трансформації економіки країни, в економіку, в структурі якої переважають галузі з високою доданою вартістю та фокусуванням на інноваціях. Іноземний капітал дедалі більше тяжіє до компаній у сфері технологій та послуг, і ці галузі базуються переважно у Східному Китаї. Ця тенденція узгоджується з попередніми ініціативами реформ, згідно з якими інвестиції спочатку надійшли у пілотні програми прибережних міст Китаю, а потім поступово рухалися на захід (рис. 5).

Окрім того, створення зон вільної торгівлі (ЗВТ) у провінціях Тяньцзінь, Фуцзянь і Гуандун передбачає, що ПІІ можуть, як і раніше, зосереджуватися на сході, а потім рухатися повільніше на захід, оскільки Китай продовжує створювати проекти у західному регіоні згідно з ініціативою проекту «Шовковий шлях» [6; 7].

Для стимулювання зарубіжних інвестиційних надходжень уряд створив спеціальні зони для надання податкових пільг, або податкові стимули, для залучення зарубіжних інвестицій. Це передусім шість спеціальних економічних зон і 14 приморських міст.

Найбільш важливою зоною вільної торгівлі є Шанхай (табл. 2) На цій території, як правило, передусім застосовуються пілотні програми відкриття ринків для іноземних інвесторів. За перший квартал 2015 р. обсяг залучених інвестицій у Шанхай становив 2,520 млн. дол. США, або 479 угод, з яких 478 стосуються третинного сектору [9].

Табл. 2 демонструє, що найбільший обсяг залучених інвестицій у нові проекти в 2015 р. надійшло в муніципалітет Шанхай – 10,57 млрд. дол. США.

Для створення сприятливого клімату для залучення ПІІ в Китаї було здійснено низку заходів, таких як:

- активна національна інвестиційна політика;
- підтримка високого рівня стабільності в соціально-економічній та політичній сферах життя;

- постійне вдосконалення та лібералізація юридичної бази, спрямованої на створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних держав;

- створення адміністративно-економічних районів, де функціонують пільгові режими, які спрямовані спеціально для стимулювання притоку іноземних інвестицій.

Видання Fdi Intelligence провело аналіз надходжень ПІІ та виокремило центри тяжіння. Результат значно відрізняється від рейтингу ЮНКТАД, оскільки включає виключно інвестиції в нові проекти або капіталовкладення зеленої зони. На відміну від інвестицій у вигляді злиттів та поглинань вони розцінюються як загалом позитивні, оскільки це робочі місця та чисті капітальні інвестиції для приймаючої країни.

У 2015 р. ПІІ в нові проекти продемонстрували ознаки відновлення зі збільшенням капітальних вкладень до 713 млрд. дол. США (рис. 6). США знаходиться на першому місці в рейтингу країн – інвесторів в нові проекти станом на 2015 р. з обсягом 1 517 проектів ПІІ.

Серед лідерів із залучення ПІІ в нові проекти: Індія – 63 млрд. дол. США, Сполучені Штати Америки – 59,6 млрд. та Китай – 56,6 млрд. дол. США.

Згідно з даними FDI Intelligence, у 2015 р. Індія стала центром тяжіння ПІІ в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні з обсягом капіталовкладень у проекти зеленої зони (рис. 6) і потіснила Китай (56,6 млрд. дол. США) [3].

Опираючись на дані дослідницької компанії Dealogic, глобальний обсяг транскордонних угод зі злиття та поглинання перевищив 5 трлн. дол. США, перевершивши останній рекорд 2007 р. – 4,6 трлн. дол. США. У цьому разі враховуються й внутрішні угоди злиття та поглинання, крім транскордонних. На частку американських компаній припадає половина загального обсягу угод – 2,5 трлн. дол. США. Провідними галузями для угод зі злиття та поглинання в 2015 р. стали: телекомунікації, охорона здоров'я, фінансові послуги, вироб-

Таблиця 2

Обсяг надходжень ПІІ в нові проекти в розрізі провінцій та муніципалітетів Китаю (2013–2015 рр.), млрд. дол. США [3]

Назва адміністративно-територіальної одиниці	2013	2014	2015
Муніципалітет Шанхай	10,65	9,69	10,57
Янгсу	10,18	11,24	9,53
Гуандунг	8,13	3,96	4,49
Аньхой	1,90	1,38	4,03
Муніципалітет Тяньцзинь	2,46	5,95	3,27

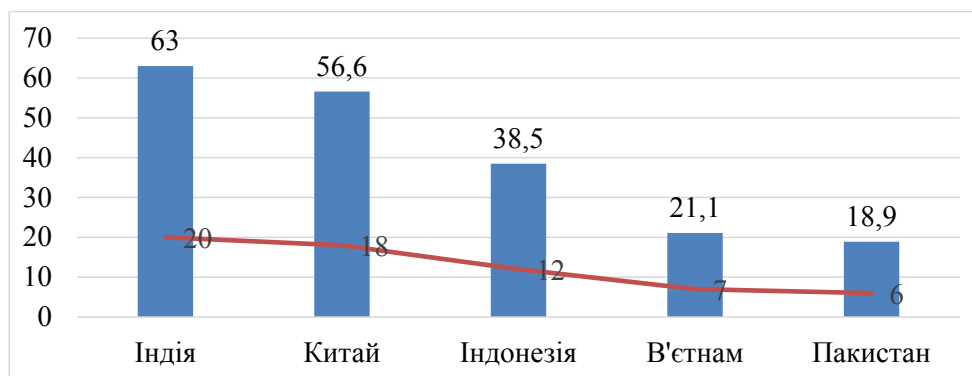


Рис. 6. Топ країн Азіатського-Тихоокеанського регіону із залучення ППІ в нові проекти, 2015 р., млрд. дол. США [3]

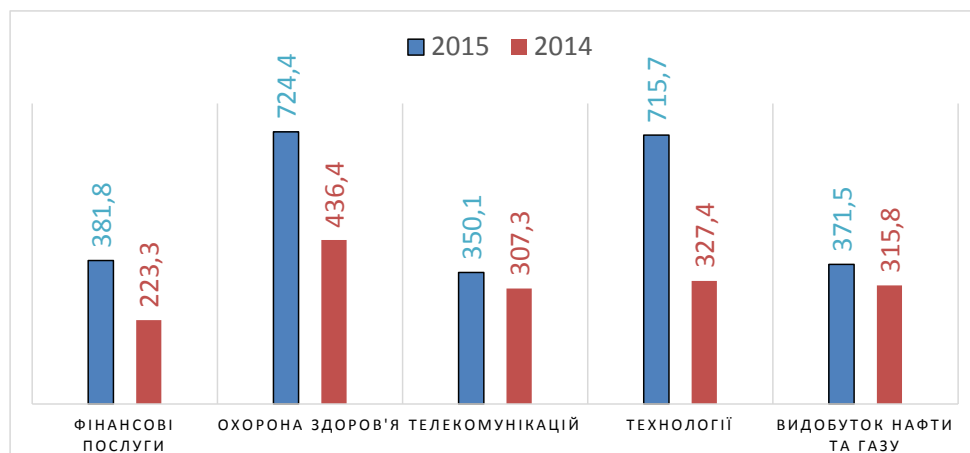


Рис. 7. Галузевий розподіл інвестицій у вигляді угод злиття та поглинання у світі (2014–2015 рр.) [4]

ництво комп'ютерної техніки та видобуток нафти й газу (рис. 7).

Згідно з рис. 7, галузь, у межах якої найбільш активно укладалися дані угоди, – охорона здоров'я. Кількість угод збільшилася на 66%, вартість становила 724,4 млрд. дол. США у зв'язку зі зростаючим інтересом інвесторів до розроблення нових препаратів і сучасних способів діагностики різних захворювань.

У сфері видобутку нафти та газу кількість угод подвоїлася і становила 371,5 млрд. дол. США, угоди у сфері техніки – 715,7 млрд. дол. США, збільшившись на 119% порівняно з 2014 р., в телекомунікаційному секторі угод було на 350,1 млрд. дол. США, зростання – на 14%.

Найбільшою з оголошених угод стало злиття двох фармацевтичних компаній американської Pfizer Inc та ірландської Allergan Plc обсягом 160 млрд. дол. На другому місці – злиття компаній пивної індустрії бельгійської Anheuser-Busch InBev і британського конкурента SABMiller Plc за 107 млрд. дол. Замикає трійку купівля британо-голланд-

ською нафтогазовою компанією Royal Dutch Shell Plc британської газової BG Group Plc за 81,5 млрд. дол.

Китай на ринку злиття та поглинання за результатами 2015 р. посів друге місце, продемонструвавши ріст у 51%, загальна вартість угод становила 651 млрд. дол. США. Загальна вартість національних злиттів та поглинань становила 445,3 млрд. дол. США, що на 87% більше за показник попереднього року. Перше та третє місця за рейтингом Dealogic отримали США та Велика Британія – 2 469, млрд. дол. США та 451 млрд. дол. США [4].

У цілому іноземні компанії з 26 різних країн і регіонів уклали угоди про злиття та поглинання у центральному регіоні Китаю. Провідним напрямом інвестицій стали охорона здоров'я, роздрібна торгівля та інвестиції у виробництво комп'ютерної техніки та електроніки.

На компанії, що базуються у високорозвинутих країнах, припало 94,1% оголошених угод і більше 78% від їх загальної вартості.

Майже 67,9% загальної вартості становлять угоди, оприлюднені компаніями із Сінгапуру, Сполучених Штатів, Японії. Також слід зауважити, що 1 грудня 2015 р. Китай, Японія та Південна Корея на саміті (перший саміт за останні три роки) в Сеулі оголосили про відновлення співробітництва [11].

Висновки з цього дослідження. Обсяг світових ПІІ в 2015 р. становив 1,7 трлн. дол. США. Центрами тяжіння прямих іноземних капіталовкладень у 2015 р. стали США, Гонконг та Китай. Загалом слід відзначити зростання обсягів ПІІ як у формі угод зі злиття та поглинання, так й у формі інвестицій у нові проекти. Також варто звернути увагу на те, що в 2015 р. за обсягом надходжень ПІІ в нові проекти Індія отримала першість у регіоні та світі, потіснивши Китай і позбавивши Піднебесну першості за показником темпів зростання економіки. Цей аспект МВФ визначає

як досить вагомий у контексті впливу на розвиток світової економіки загалом, проте КНР залишається серед лідерів за обсягом надходжень прямих іноземних капіталовкладень

У 2015 р. визначальну роль відіграла нова економічна модель розвитку країни для подолання суперечності між високими темпами економічного зростання і стабільністю. Структура ПІІ змінювалася протягом останнього десятиліття, що певною мірою було результатом зусиль уряду, спрямованих на трансформацію Китаю в економіку, в структурі якої переважають галузі з високою доданою вартістю, яка орієнтується більшою мірою на сектор послуг як джерела зростання, що регулюється урядом та споживанням. Нині вплив нової моделі проявляється в поступовому підвищенні надходжень ПІІ в третинний сектор економіки, а також значне збільшення обсягів інвестицій у східний регіон Китаю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Блинков В.Б. Изменение экономической модели развития Китая и его влияние на китайскую внешнеэкономическую политику/Российский институт стратегических исследований / В.Б. Блинков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riss.ru/analytics/5957/>.
2. Семь новшеств коммуникации 3-го пленума ЦК КПК 18-го созыва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : russian.china.org.cn, 18-11-2013.
3. Courtney Fingar editor FDI Intelligence. Global greenfield investment trend/ The FDI report 2016 / global insight from The Financial Times [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jamaicatradeandinvest.org/sites/default/files/Report%20online%20version%20PDF.pdf>.
4. Dealogic. M&A Review Full Year 2015 Final Results [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://assets.documentcloud.org/documents/2704650/Dealogic-MA-Press-Release-Full-Year-2015-FINAL.pdf>.
5. fDi Magazine from the Financial Times. Asia-Pacific Cities of the Future 2015/16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wellingtonnz.com/assets/Asia-Pacific-Cities-of-the-Future-2015.pdf>.
6. KPMG. Global china practice china outlook 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/china-outlook-2016.pdf>.
7. Ministry of Commerce of People's Republic of China. MOFCOM Statistics of FDI in China in January-December 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/201602/20160201260821.shtml>.
8. Ministry of Commerce of People's Republic of China. The Regular Press Conference of the Ministry of Commerce (January 20, 2016)', MOFCOM, 22 January 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/press/201605/20160501322429.shtml>.
9. Shanghai Municipality Commission of Commerce. Statistics about Foreign Direct Investment in Shanghai from Jan. to May 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://en.investment.gov.cn/shanghai/56148.jhtml>.
10. UNCTAD. Global investment trends monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d1_en.pdf.
11. Zhang Meng. Foreign Direct Investment and China's Economic Development, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://faculty.washington.edu/karyiu/confer/beijing06/papers/zhang.pdf> Buckley P.J. Op. cit. P. 243.

УДК 338.43:631.15 (477:061.1ЄС)

Диверсифікація економічної діяльності агровиробників: деякі висновки з досвіду ЄС

Киризиук С.В.

кандидат економічних наук

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

У статті проаналізовано тенденції та особливості розвитку неаграрних видів діяльності в країнах ЦСЄ – членах ЄС, зокрема в Угорщині. Визначено специфіку диверсифікації діяльності агровиробників у розрізі їх типів: індивідуального та корпоративного секторів. Узагальнено характер впливу основних факторів на розвиток неаграрних видів діяльності.

Ключові слова: диверсифікація, неаграрна діяльність, сільськогосподарські виробники, аграрна політика.

Киризиук С.В. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: ОТДЕЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ ИЗ ОПЫТА ЕС

В статье проанализированы тенденции и особенности развития неаграрных видов деятельности в странах ЦВЕ – членах ЕС, в частности в Венгрии. Определена специфика диверсификации деятельности агропроизводителей по их типам: индивидуальному и корпоративному секторам. Обобщен характер влияния ключевых факторов на развитие неаграрных видов деятельности.

Ключевые слова: диверсификация, неаграрная деятельность, сельскохозяйственные производители, аграрная политика.

Kyryziuk S.V. FARM DIVERSIFICATION ACTIVITIES: SOME FINDINGS OF EU EXPERIENCE

In this investigation we analyzed the trends and features of the development of non-agricultural activities in the CEE countries – EU members, in particular, in Hungary. We defined the particularity of activity diversification in the different types of farm: private and corporate. Also we concluded the influence of the main drivers on the development of non-agricultural activities.

Keywords: diversification, non-agricultural activities, agricultural producers, agrarian policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За підсумками 2015–2016 маркетингового року агропродовольча галузь була лідером у поповненні валютної виручки України. Це досягнення зумовлено багатьма факторами, включаючи й суто економічні (підвищення продуктивності), й природно-кліматичні (сприятливі погодні умови) й структурні (криза у добувній галузі та металургії). Проте економічне зростання у галузі й досі не стало рушієм економічного розвитку в сільській місцевості й країні у цілому, підтвердженням чому є поглиблення раніше сформованих тенденцій сировинного спрямування виробництва та скорочення зайнятості в агросфері. Якщо останнє вписується у загальносвітові тенденції, то сировинний вектор розвитку характеризує Україну як слаборозвинену аграрну країну, що загрожує поступовим визискуванням дешевих природних ресурсів і глибокою диспропорцією у розподілі прибутків. Розвинені країни (передусім ЄС) ще з початку 1990-х років змінили цей вектор розвитку, кардинально перебудувавши концептуальні підходи до сільського господарства

й сільських територій. Розширення функцій аграрної діяльності стало наслідком вибудовування нового підходу до багатофункціональності сільського господарства, що зумовлює необхідність диверсифікації діяльності агровиробників і всієї сільської економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Об'єктивна необхідність зміни агроцентричного підходу до розвитку сільського господарства та села і перехід на засади багатофункціонального розвитку обґрунтовано не лише зарубіжними, а й вітчизняними вченими, і навіть частково окремі ідеї почали реалізовуватися у державній аграрній і регіональній політиці в Україні. Особливе місце у цій широкій науковій та практичній площинах займає проблема диверсифікації сільського господарства та сільської економіки. При цьому у статтях вітчизняних авторів, як теоретико-методологічного так і прикладного характеру, розвиток наукових ідей та практичних рекомендацій часто ґрунтується на дослідженнях європейської аграрної політики, яка розглядається як деякий еталон імплементації підходу до багатофункціональ-

ності у життя. Тут ми дійсно погоджуємося з тим, що у цілому орієнтування на механізми аграрної політики ЄС у частині досягнення цілей диверсифікації можуть бути використані як ефективний досвід, проте потрібно враховувати національні особливості й деякі ризики, на чому наголошують Т. Зінчук та В. Ткачук [1, с. 28–29], адже механізми, які довели свою результативність у країнах – старих членах ЄС, не гарантують аналогічного результату, що може бути викликано як відмінністю структури сільського господарства так і національними умовами інституційного середовища. Зрештою, нині ми маємо можливість об'єктивно оцінити результативність імплементації САП ЄС у країнах із більш подібними певною мірою умовами розвитку, які нещодавно (2004–2007 рр.) приєдналися до ЄС і пройшли деякий завершений етап імплементації європейської аграрної політики¹.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Враховуючи поглиблення євроінтеграційного вектору України та намагання щодо зближення вітчизняної аграрної політики з європейською в частині досягнення цілей сільського розвитку, у цьому дослідженні ми ставимо за мету проаналізувати основні тенденції та результативність імплементації програм підтримки диверсифікації економічної діяльності агровиробників в окремих східних країнах ЄС та окреслити можливі шляхи розвитку виявлених процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нинішній 2017 р., як і більшість попередніх, для українських аграріїв пройшов під гаслом нових змін та подальших реформ, у тому числі найбільш важливих: відміни пільгового режиму сплати ПДВ та ініціювання переорієнтації державної підтримки на дрібних фермерів. Останнє стало результатом активної наукової дискусії щодо необхідності вирівнювання конкурентних позицій індивідуального сектору агровиробників поряд із корпоративним. Саме дуальна структура сільського господарства є специфічною особливістю України, що створює певні виклики під час розроблення й удосконалення аграрної політики та державної підтримки зокрема. Подібні особливості характерні й для Угорщини, що стала членом ЄС у 2004 р. (рис. 1).

Зокрема, дуальна подібність структури агросфери України та Угорщини прослідковується за основними характеристиками: розподілом сільськогосподарських земель, виробництвом агропродовольчої продукції, зайнятих в агросфері [2, с. 20–21, 26–27, 37].

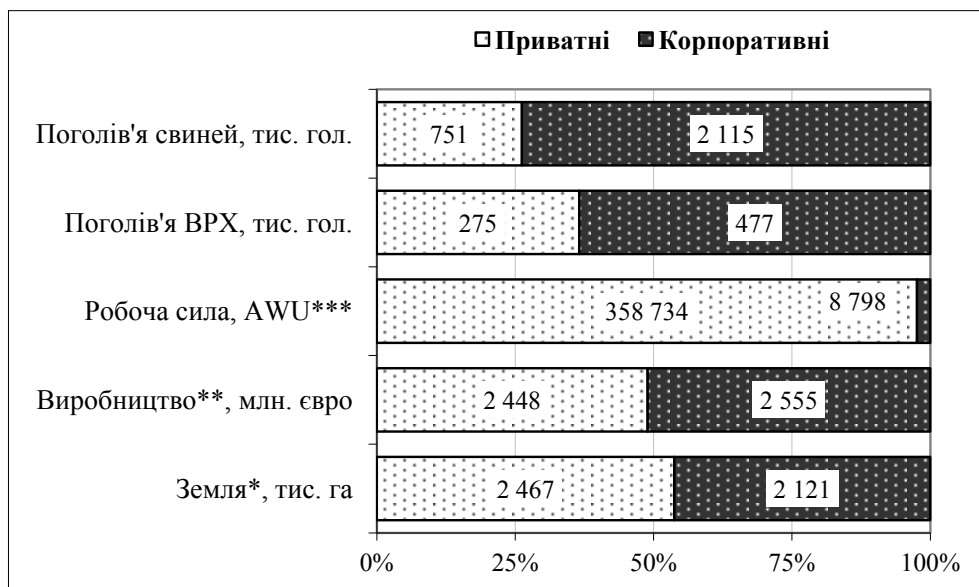


Рис. 1. Деякі характеристики дуальної структури сільського господарства Угорщини в розрізі типів виробників, 2013 р.

* Сільськогосподарські землі; ** Standard output, SO (стандартна продукція);

*** Annual work unit (середньорічна робоча одиниця)

Джерело: побудовано автором на основі даних: *Agricultural census 2000-2013 / Hungarian Central Statistical Office [Electronic resource]*. – Mode of access : https://www.ksh.hu/agricultural_censuses. – Last access: 05.10.2017. – Title from the screen

¹ Період 2007–2013 рр.

Крім деяких виробничих аспектів, подібність розвитку в сільському господарстві України й Угорщини зумовлена схожістю процесів розпаювання сільськогосподарських земель, що призвело до надмірного роздрібнення земельних масивів та концентрації земель у руках приватних землевласників². Як і в Україні, в Угорщині прослідковується деяка поляризації агровиробників в обох секторах (індивідуальному та корпоративному): з одного боку, існує велика кількість дрібних приватних господарств (60% із них розміром менше 0,5 га) споживчого й напівспоживчого типу й близько 150 тис (31% від усіх приватних ферм) господарств комерційного спрямування (із середнім розміром близько 15 га), а з іншого – майже 4 тис. корпоративних підприємств (50% від їх загальної кількості) з розміром землі від 5 до 100 га й близько 650 підприємств із розміром землі понад 1 тис. га, які використовують понад 50% земель, оброблюваних корпоративним сектором, або більше чверті усіх земель у країні. З огляду на деяку подібність умов розвитку господарювання в сільському господарстві Угорщини й України, це дало нам об'єктивні підстави для використання угорського досвіду з метою попередження негативних явищ та посилення позитивних тенденцій у розвитку агросфери та її диверсифікації на шляху впровадження європейської політики сільського розвитку.

Приєднання Угорщини до ЄС відкрило широкі можливості доступу агровиробникам до європейських фондів: упродовж 2002–2013 рр. через програми сільського розвитку вони отримали 6,7 млрд. євро (у тому числі 3,5 млрд. у 2007–2013 рр.), що на 10% більше, ніж обсяг валової сільськогосподарської продукції країни за аналогічний період. При цьому потрібно зазначити, що значна частина бенефіціарів, які отримали доступ до програм у 2007–2013 рр., фінансуватимуться й надалі (у 2014–2020 рр.), якщо це передбачено умовами проектів у межах виділеного на цей період бюджету Угорщині, який становить 5,3 млрд. євро. Із загального обсягу фінансування у 2007–2013 рр. 47% було спрямовано на цілі підвищення конкурентоспроможності агровиробників (Axis 1), ще 37% – на програми

екологічного характеру (Axis 2), 10% – для диверсифікації сільської економіки та підвищення рівня життя (Axis 3), решта – для цілей програм LEADER та технічної підтримки. Якщо брати до уваги розподіл фінансування за програмами, то, безперечно, у 2007–2013 рр. основними пріоритетами для Угорщини були модернізація сільськогосподарського виробництва³ та фінансування агроєкологічних заходів⁴, на які було спрямовано 60% коштів аграрного фонду. Проте оскільки доходи в сільському господарстві (доходи господарств і заробітна плата найманих працівників) значно нижчі, ніж в середньому по економіці, під час формування Національного плану сільського розвитку Угорщини на 2007–2013 рр. також ставилася за мету підтримка диверсифікації діяльності агровиробників. Диверсифікація аграрної діяльності є невід'ємним складником європейської політики сільського розвитку, через яку реалізується багатофункціональна місія сільського господарства.

Напередодні (2003 р.) вступу до ЄС в Угорщині налічувалося близько 800 тис. агровиробників, чисельність яких скоротилася на 37% до 2013 р. Проте якщо в індивідуальному секторі аграрного виробництва сформувалася чітка тенденція скорочення чисельності приватних господарств, то в корпоративному, навпаки, – розширення кількості сільськогосподарських підприємств (рис. 2).

Аналогічні тенденції відбувалися і в ЄС: кожен третій фермер згорнув свою діяльність, але при цьому загальна кількість оброблюваних земель практично не змінилася, що свідчить про перерозподіл та концентрацію земельних ресурсів. Скорочення кількості агровиробників пояснюється переважно старінням власників ферм та низькою привабливістю фермерської діяльності для молоді: на кожного молодого (молодше 35 років) фермера в ЄС припадає дев'ять господарів старшого віку (старше 55 років) [3, с. 3]. За таких обставин диверсифікація ферм розглядається Єврокомісією як важливий механізм зміни сформованих тенденцій, розширюючи можливості отримання інших, окрім аграрних, доходів, приваблення молодих людей у галузь і збереження основних рис традиційного сільського укладу життя.

Диверсифікація діяльності агровиробників в ЄС охоплює в середньому 5,2% усіх господарств і забезпечує 18,9% їх сукупних доходів. До країн із найвищою часткою диверсифікованих господарств належать Данія, Австрія, Швеція, Німеччина та Нідерланди з понад

² У результаті розпаювання в Угорщині близько 1,8 млн. жителів отримали наділи сільськогосподарських земель та лісів розміром 4,4 га в середньому.

³ Програма 121 «Модернізація сільськогосподарських виробників» (Modernization of agricultural holdings).

⁴ Програма 214 «Агроєкологічні платежі» (214 Agri-environment payments).

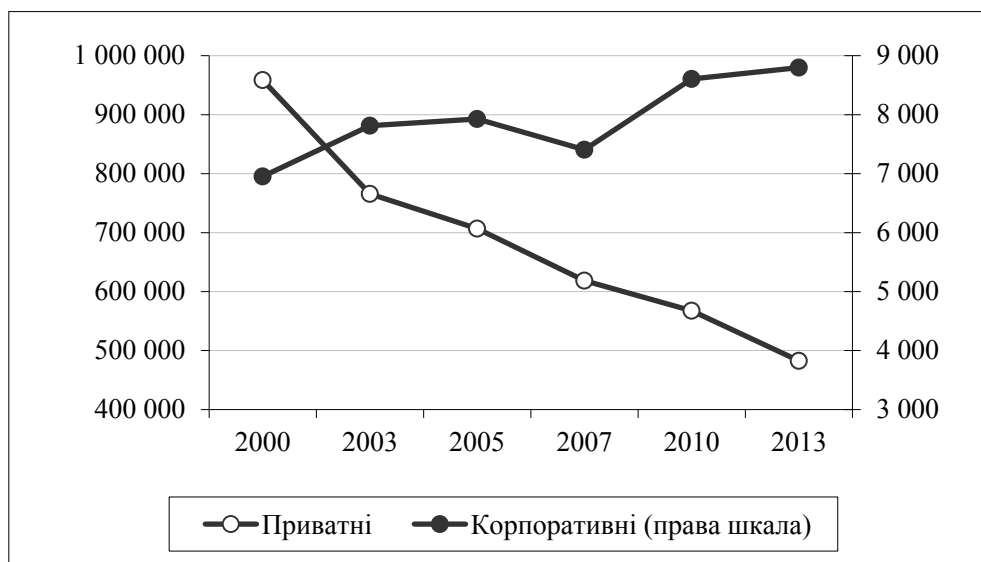


Рис. 2. Кількість агровиробників в Угорщині за їх типами, од.

Джерело: побудовано автором на основі даних: Agricultural census 2000-2013 / Hungarian Central Statistical Office [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.ksh.hu/agricultural_censuses. – Last access: 05.10.2017. – Title from the screen

25% таких ферм у кожній із них. У країнах ЦСЄ⁵ цей показник значно нижчий, проте це пояснюється, головним чином, великою кількістю дуже дрібних і слабо диверсифікованих приватних господарств (подібних до господарств населення в Україні). Хоча справедливо зауважити, що завдяки впровадженню європейських підходів до аграрної політики в країнах ЦСЄ, зокрема Угорщині, мали місце окремі позитивні зрушення в частині активізації процесів диверсифікації фермерської діяльності.

Напередодні набуття членства ЄС (2003 р.) в Угорщині налічувалося 33,7 тис. приватних господарств та 1,5 тис. корпоративних підприємств, що вели неаграрну діяльність. Вигоди від реалізації європейської аграрної політики в Угорщині й підтримки диверсифікації, зокрема, корпоративним підприємствам удалося отримати значно більше, ніж індивідуальним власникам приватних господарств. Упродовж 2003–2013 рр. кількість диверсифікованих корпоративних підприємств зросла у понад два рази, тоді як в індивідуальному секторі відбулося їх незначне скорочення (-1,0%). Проте на тлі зниження загальної кількості останніх це можна розглядати також як частково позитивний результат. Таким чином, завдяки реалізації політики сільського розвитку в Угорщині вдалося певною мірою змінити негативні тенденції, які сформувалися у передвступний період

(2000–2003 рр.), упродовж якого відбулося суттєве скорочення кількості диверсифікованих господарств в обох секторах – індивідуальному й корпоративному (рис. 3).

Сприятлива аграрна політика ЄС надала можливість угорським агровиробникам розширити свою діяльність поза межами сільського господарства: впродовж 2007–2013 рр. кількість диверсифікованих господарств зросла в обох секторах – корпоративному й індивідуальному, хоча рівня 2000 р. досягнути не вдалося. Разом із тим конкуренція в окремих галузях на єдиному ринку ЄС обмежувала (а в окремих галузях – навіть мала деструктивний вплив) можливості різних типів угорських агровиробників. Як видно з табл. 1, індивідуальний сектор агровиробників найбільших успіхів у розвитку неаграрних видів діяльності досяг у галузях переробки овочів, фруктів та молока. Зокрема, кількість приватних господарств, що займалися переробкою молока, впродовж 2007–2013 рр. збільшилася майже на 20%, а порівняно з 2000 р. – у 2,5 рази, що на тлі загального скорочення господарств, які утримують худобу, є дійсно вагомим результатом. Аналогічні тенденції відзначено й у виробництві та переробці овочів і фруктів: п'ятикратне збільшення диверсифікованих ферм на тлі загального скорочення виробників фруктів (на третину) та овочів (удвічі) [4, с. 210]. У цілому ж галузь переробки овочів і фруктів після приєднання до ЄС для індивідуальних агровиробників стала ключовою

⁵ Центральна та Східна Європа.

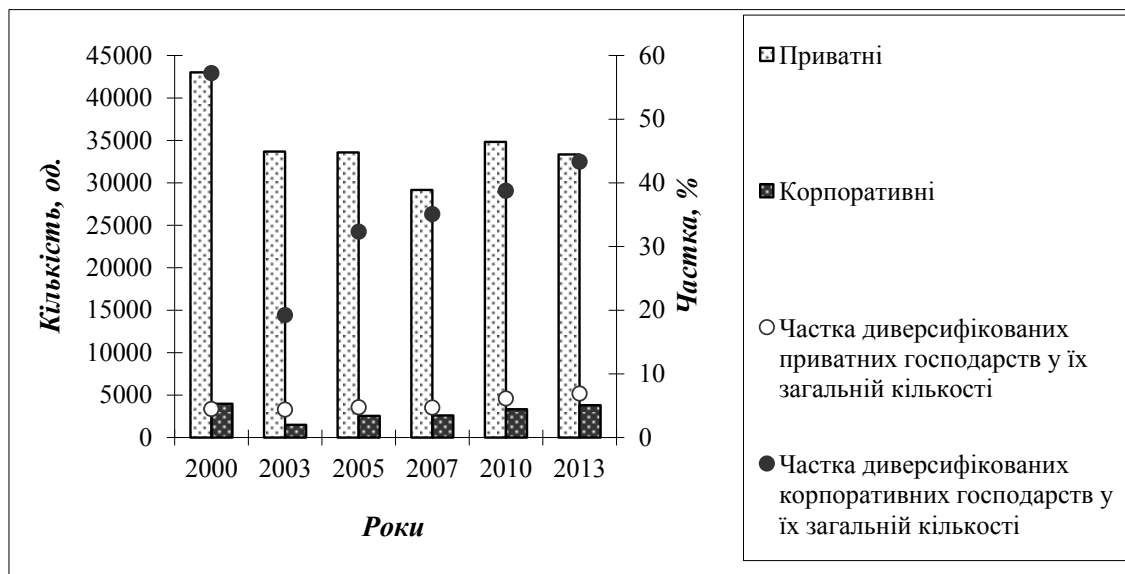


Рис. 3. Диверсифіковані господарства в сільському господарстві Угорщини

Джерело: побудовано автором на основі даних: Agricultural census 2000-2013 / Hungarian Central Statistical Office [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.ksh.hu/agricultural_censuses. – Last access: 05.10.2017. – Title from the screen

Таблиця 1

Диверсифікація економічної діяльності агровиробників в Угорщині

Види диверсифікованої діяльності	Індивідуальний сектор			Корпоративний сектор		
	2013 р., од.	2013 р. до 2007 р., %	2013 р. до 2000 р., %	2013 р., од.	2013 р. до 2007 р., %	2013 р. до 2000 р., %
Загальна кількість господарств	482 517	68,3	50,3	8 798	111,0	126,5
Кількість диверсифікованих господарств, у т. ч. за видами:	33 353	114,3	77,5	3812	146,7	95,8
1. Виробництво м'ясних виробів	5 717	101,4	144,9	76	101,3	79,2
2. Молокопереробка	3 025	117,8	247,7	44	88,0	133,3
3. Переробка овочів й фруктів	11 502	119,3	584,5	141	133,0	127,0
4. Виноробство	2 451	56,2	8,8	352	139,7	195,6
5. Інші види виробництва харчових продуктів	2 464	138,2	187,4	96	208,7	84,2
6. Виробництво кормів	1 211	166,3	215,9	96	84,2	16,3
7. Деревообробка	320	283,2	124,0	83	162,7	49,4
8. Туризм	1 434	88,1	113,7	333	165,7	126,1
9. Перевезення, транспортування	1 184	74,2	50,1	461	105,0	47,7
10. Виробництво відновлювальної енергії	51	242,9	255,0	51	164,5	364,3
11. Ремесла	129	131,6	62,3	11	122,2	47,8
12. Риборозведення	169	117,4	144,4	117	120,6	99,2
13. Інші види	3 282	284,9	272,6	971	114,8	41,7

Джерело: побудовано автором на основі даних: Agricultural census 2000-2013 / Hungarian Central Statistical Office [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.ksh.hu/agricultural_censuses. – Last access: 05.10.2017. – Title from the screen

у диверсифікації їх сільськогосподарської діяльності: у 2013 р. кожен третій фермер, що вів позааграрну діяльність, займався саме цим видом переробки, а їх кількість із 2000 по 2013 р. зросла майже у шість разів. Другою за кількістю залучених ферм сферою неаграрної діяльності в індивідуальному секторі Угорщини є виробництво м'ясних виробів: упродовж 2007–2013 рр. ця галузь зберегла свої позиції (+1,4% ферм порівняно з 2007 р.), а на фоні 2000 р. – розширила на майже 45%. Аналогічні тенденції відзначено й у залученні індивідуальних агровиробників у інші види виробництва харчових продуктів.

Безперечно, не обійшлося й без утрат. Зокрема, індивідуальні агровиробники суттєво втратили свої позиції у виробництві вина (у 2013 р. таких залишилося менше 10% від рівня 2000 р.), а також у сфері надання транспортних послуг (лише 50% від 2000 р.). Основною причиною цього стало запровадження податкового регулювання у сфері виноробства з 2000 р. [4, с. 210]. Для малих фермерів запровадження регулювання створило суттєві бар'єри для розвитку, чим скористалися корпоративні виробники, розширивши свої можливості: впродовж 2007–2013 рр. кількість корпоративних підприємств, що займалися виноробством, зросла на 40%, а за період з 2000 до 2013 р. – майже вдвічі. Крім того, корпоративні підприємства успішно⁶ розвивали диверсифіковані види діяльності й у сферах переробки овочів та фруктів, туризму, відновлювальної енергетики. За рештою видів неаграрної діяльності, крім виробництва кормів, корпоративні підприємства активно розвивалися впродовж 2007–2013 рр., але не досягли рівня 2000 р. У сфері кормовиробництва корпоративні підприємства впродовж обох періодів утрачали свої позиції, які активно зайняли виробники індивідуального сектору (табл. 1).

Успішність диверсифікації економічної діяльності агровиробників в Угорщині у сфері переробки овочів і фруктів значною мірою можна пояснити розвитком кооперативних процесів. Більшість виробників згаданої продукції належить до малих господарств (близько 150 тис.), і лише незначна їх кількість (60 підприємств) розвиває цей напрям на спеціалізованій основі. Середній розмір господарств, що займаються виробництвом овочів, становить 1,9 га, а фруктів – 1,1 га (2013 р.).

Незважаючи на це, виробництво та переробка овочів і фруктів для Угорщини є досить важливою сферою економіки, забезпечуючи й валютні надходження: зокрема, Угорщина є другим за обсягами експорту консервованої кукурудзи виробником в ЄС після Франції. Основна частка ринку овочів (83%) і фруктів (81%) контролюється об'єднаннями виробників⁷, яких налічується в країні 51 (станом на 2015 р.) [5]. Завдяки розвитку кооперативів в Угорщині вдалося зберегти й підтримати розвиток малих агровиробників (до 5 га) та здолати частково монополістичне становище великих гравців на ринку овочів і фруктів.

В умовах посилення конкуренції з боку великих національних та західноєвропейських виробників малим фермерам удалося не лише вижити, а й наростити свою присутність на внутрішньому ринку агропродовольчих товарів. Збут виробленої й переробленої продукції такі господарства здійснюють переважно на ринках локального рівня, хоча окремі з них активно розвивають власні торговельні точки у міських центрах, беруть участь у ярмарках тощо. Розвиток локального агропродовольчого ринку намагається підтримувати й держава. Зокрема, диверсифікації неаграрної діяльності в індивідуальному секторі сприяла урядова ініціатива щодо підтримки розвитку сільського та аграрного туризму в Угорщині, в рамках якої дозволялося продавати власноруч вироблену продукцію туристам та відвідувачам. Окрім того, додатковим стимулюючим фактором було підвищення неоподаткованого мінімуму доходів від туристичної діяльності. Особливо це вплинуло на відродження виноробства в господарствах індивідуального сектору, які надають туристичні послуги [4, с. 210].

Фінансове стимулювання диверсифікації агродіяльності, безперечно, відіграє важливу роль, проте існує низка інших факторів, що зумовлюють інтенсивність цього процесу:

I. Внутрішні:

- розмір господарства;
- спеціалізація та розташування господарства;
- індивідуальні здібності фермерів (вік, кваліфікація, мотивація, підприємницькі здібності).

II. Зовнішні:

- місцеві особливості;
- віддаленість та доступність ферми;
- загальна ринкова ситуація та стан розвитку інституційного середовища [6, с. 20–23; 3, с. 5].

⁶ Приріст кількості підприємств як упродовж 2007–2013 рр., так і загалом протягом 2000–2013 рр.

⁷ Producer Organizations and Producer Groups.

Відповідно до звіту Єврокомісії, ступінь диверсифікації та розмір ферми знаходяться у прямій залежності. Так, у 2008 р. понад 20% ферм розміром понад 100 га були диверсифіковані проти лише 10% ферм розміром до 10 га. У Болгарії, наприклад, лише 3,8% сімейних ферм розміром до 2 га вели диверсифіковану діяльність, окрім основної аграрної, натомість у фермах розміром понад 100 га таких майже 30% [7, с. 121].

Що стосується локалізації та її впливу на спеціалізацію, то більш диверсифіковані господарства розташовані, як правило, у достатній близькості до великих урбанізованих центрів або в зонах зі специфічними умовами навколишнього середовища (екологічно чисті регіони, спеціалізовані регіони, гірські території, вздовж лінії узбережжя тощо).

Фактор спеціалізації також впливає на ступінь диверсифікації економічної діяльності. Серед країн ЄС найвищим ступенем диверсифікації характеризуються ферми з тваринницькою спеціалізацією та господарства зі змішаним типом виробництва рослинницької продукції. У країнах ЦСЄ, у тому числі в Угорщині, в корпоративних сільськогосподарських підприємствах характер та напрями диверсифікації основної діяльності залежить переважно від наявності вільних

або незадіяних виробничих ресурсів, тому основним видом неаграрної діяльності у них є надання механізованих послуг та комерційна діяльність. В індивідуальному секторі диверсифікація аграрної діяльності ще більше залежить від спеціалізації, але меншою мірою – від її типу: серед диверсифікованих індивідуальних господарств кожне друге має рослинницьку спеціалізацію і ще майже третина – тваринницьку (рис. 4). Це зумовлено наявністю вільних робочих ресурсів та прагненням максимізації доходів від маломасштабного виробництва в приватних господарствах, що визначає основні напрями диверсифікації аграрної діяльності у них – переробку сільськогосподарської сировини й отримання агропродовольчої продукції з вищою доданою вартістю.

Висновки з цього дослідження. Як показало проведене дослідження, диверсифікація аграрної діяльності сільськогосподарських виробників може забезпечити не лише їх виживання, а й стати ефективним механізмом розвитку. При цьому варто враховувати, що різні типи виробників мають різні можливості для розширення економічної діяльності в неаграрній сфері. Зокрема, як засвідчив досвід Угорщини, перевагою виробників індивідуального сектору є наявність вільної робочої сили,

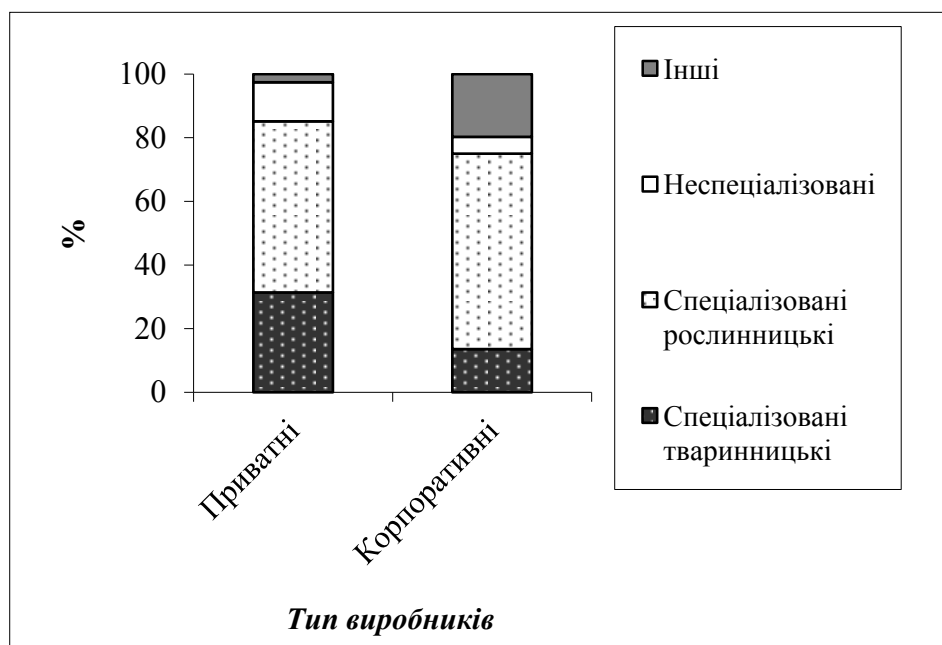


Рис. 4. Структура диверсифікованих господарств в Угорщині за типом спеціалізації виробництва

Джерело: побудовано автором на основі даних: *Agricultural census 2000-2013 / Hungarian Central Statistical Office [Electronic resource]*. – Mode of access : https://www.ksh.hu/agricultural_censuses. – Last access: 05.10.2017. – Title from the screen

що може бути використано для розширення аграрної діяльності й виробництва агропродукції з вищою доданою вартістю. Натомість корпоративні підприємства більше схильні до надання агротехнічних послуг та здійснення комерційної діяльності. Переваги кожного з типів виробників проявляються у розширенні неаграрного виробництва у тій чи іншій сфері. При цьому можуть виникати ситуації домінування одного з типів виробників над іншим, а можуть – спільного розвитку обох типів. Зокрема, угорський досвід показав, що індивідуальні господарства досить чутливі до погіршення податкового регулювання, чим скористалися корпоративні підприємства, зайнявши їх нішу у виноробстві. Натомість спільні вигоди обидва сектори можуть отримати через розвиток різного роду об'єднань виробників (зокрема, кооперативів), що стало запорукою успішного розвитку переробки овочів і фруктів в Угорщині.

Сільське господарство України розвивається в руслі основних світових тенденцій, як позитивних (підвищення продуктивності, технічне переоснащення, комп'ютеризація тощо), так і негативних (скорочення зайнятих, розмежування сировинного й агропродовольчого ринків та ін.). Цілком очевидно, що корпоративні підприємства продовжуватимуть свою політику максимізації прибутків,

адаптуючись до потреб світових сировинних ринків. Доля агровиробників індивідуального сектору більш невизначена, оскільки без додаткових стимулюючих заходів вони приречені на поступове вимирання внаслідок як природних процесів, так й економічних. Сьогодні в сільській місцевості ще залишилися господарі середнього й молодого віку, які готові обробляти землі тих, хто поступово відмовляється (або скорочує обсяги) від ведення деяких видів аграрної діяльності (зокрема, утримання худоби). Проте стратегія сировинного виробництва не забезпечує їм належного рівня доходів (через низькі ціни), а для створення доданої вартості бракує обладнання, кваліфікації, доступу до ринків збуту тощо. У подоланні цих бар'єрів і створенні певних стимулів і полягає місія держави, яка пропагує ідеї сільського розвитку та збереження багатофункціональності села й сільського господарства. Відповідно, плануючи напрями державної підтримки малих господарств у 2018 р. у межах запланованих 1 млрд. бюджетних асигнувань, уряд України має взяти до уваги необхідність підтримки розвитку диверсифікованого типу аграрного виробництва у малих фермерських і селянських господарствах, що зумовлює необхідність подальших науково-прикладних досліджень у цьому напрямі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зінчук Т. Теоретико-методологічні засади диверсифікації сільської економіки в контексті європейського досвіду / Т. Зінчук, В. Ткачук // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 27–34.
2. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторов [та ін.] ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 56 с.
3. Augere-Granier M. Farm diversification in the EU: Briefing / M. Augere-Granier // European Parliament Research Service, 2016. – 8 p.
4. Hamza E. Farm diversification in Hungary / E. Hamza // Research for rural development. – 2014. – Vol. 2. – P. 207–214.
5. Hungarian fruits and vegetables sector: a summary [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.agroberichtenbuitenland.nl/polen/hungarian-fruit-and-vegetable-sector-a-summary/>. – Last access: 12.10.2017. – Title from the screen.
6. Davidova S. Farm based approaches to income diversification on the road to EU accession / S. Davidova, H. Chaplin // Farm Commercialization and Income Diversification on the Road to EU Accession / edited by S. Tanic and T. Lonc. FAO, 2004. – P. 11–34.
7. Malamanova N. The employment effect of the agricultural farm' diversification / N. Malamanova // Rural economies in Central Eastern European countries after EU enlargement / scientific editor dr hab. A. Wrzochalska, IAFE-NRI, Warsaw, 2014. – P. 114–124.

Причини та передумови економічного зростання Південної Кореї

Коломійцева В.І.

студентка факультету міжнародних відносин
Ужгородського національного університету

У статті проаналізовано важливі історичні етапи розвитку південнокорейської економіки. Досліджено вагомі чинники та передумови, які сприяли перетворенню Південної Кореї на одну з найбільш розвинених країн світу. Проаналізовано динаміку розвитку корейської економіки та шляхи подолання кризових ситуацій, що виникали протягом історії розвитку держави.

Ключові слова: південнокорейська економіка, економічне зростання, економічна політика, інвестиції, державне регулювання, показники зростання, ІТ-технології.

Коломийцева В.И. ПРИЧИНЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ЮЖНОЙ КОРЕИ

В статье проанализированы важные исторические этапы развития южнокорейской экономики. Исследованы весомые факторы и предпосылки, которые способствовали превращению Южной Кореи в одну из самых развитых стран мира. Проанализированы динамика развития корейской экономики и пути преодоления кризисных ситуаций, которые возникали на протяжении истории развития государства.

Ключевые слова: южнокорейская экономика, экономический рост, экономическая политика, инвестиции, государственное регулирование, показатели роста, ИТ-технологии.

Kolomijseva V.I. CAUSES AND PRECONDITIONS FOR ECONOMIC GROWTH IN SOUTH KOREA

The article analyzes the important historical stages of the development of the South Korean economy. Considerable factors and conditions have contributed to the transformation of South Korea into one of the most developed countries in the world. The dynamics of the Korean economy development and ways to overcome the crisis situations that arose during the history of the state were analyzed.

Keywords: South Korean economy, economic growth, economic policy, investments, state regulation, growth rates, IT technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка Південної Кореї пережила економічну депресію, революції і з відсталого аграрної країни перетворилася на одну із впливових гравців на міжнародній арені. Досвід Південної Кореї може допомогти державам, які переживають кризу, у відбудові власних економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку південнокорейської економіки було приділено мало уваги вітчизняними науковцями, тому дана тема потребує подальшого освітлення. Дослідженням історичних і економічних передумов розвитку Південної Кореї присвячено праці таких учених, як Сін Хьон Хвак, В.Д. Андріанов, Т. Глазкова, В.Д. Іргебаєв, В.І. Осипов.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз поетапного розвитку економіки Південної Кореї від аграрного стану до економічно розвинутої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після Другої світової війни світова еко-

номіка стала розвиватися у прискореному темпі. Всього через два десятиріччя протягом 60–80-х років ХХ ст. в окрему групу виокремилася низка держав. Ця група належала до країн, що розвиваються, й отримала назву «нові індустріальні країни» (НІК). До цієї групи відносять азіатських тигрів: Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південну Корею, а також три держави Латинської Америки: Бразилію, Аргентину і Мексику.

У цій статті буде детально розглянута одна з держав Південно-Східної Азії, а саме Республіка Корея [1].

Історія Південної Кореї, або на той час Республіки Корея, ведеться з 1945 р. після здобуття державою незалежності. Відповідно до постанов Ялтинської і Потсдамської конференцій великих держав, Корея була поділена по 38-й паралелі на зони відповідальності СРСР і США. Протистояння США та ООН, з одного боку, і Китаю з Радянським Союзом – з іншого, вилилося у Корейську війну, яку в Південній Кореї називають «Інцидентом 25 червня». Наслідком війни був переділ держави на Північну та Південну Корею згідно із зонами від-

повідальності США і СРСР. Як результат, 10 травня 1948 р. була утворена Республіка Корея на чолі з Лі Син Маном, залежним від американського режиму, а 9 вересня того ж року утворилася КНДР. У 1949 р. американська армія покинула територію Південної Кореї, проте залишила свої військові бази.

Отже, після Другої світової війни та Корейської війни Південна Корея була однією з найбідніших держав світу з переважно аграрною економікою. Після розподілу Кореї було зруйновано зв'язки між аграрним Півднем та промисловістю Півночі. У Південній Кореї залишилася легка та харчова промисловість, усе інше необхідно було відбудовувати самотужки [2].

Для відновлення економіки країни уряд удався до політики імпортозаміщення, запровадив високі імпорتنі тарифи у розмірі 77%. Водночас Сполучені Штати надавали Південній Кореї субсидії у розмірі 1,5 млрд. доларів. Проте коштів вистачило лише на закупівлю споживчих продуктів. Політика імпортозаміщення також не дала результатів. ВВП країни в 1954–1958 рр. становив лише 5,2%.

Ситуація змінилася у 1960 р., коли відбулися президентські вибори, на яких переміг Лі Син Ман. Вибори проходили зі значними порушеннями і спричинили масові студентські протести. Армія відкрила вогонь по протестувальниках, убивши 180 осіб, що призвело до повалення режиму Лі Син Мана. Як результат, утворилася Друга Корейська республіка.

Новий історичний період, що завершився у 1961 р. з приходом до влади «диктатора» Пак Чон Хі, був дуже важливим для Південної Кореї, оскільки він багато в чому визначив подальший шлях її розвитку.

По-перше, саме у цей час відбувся перший виступ народу Республіки Корея проти власного уряду, який позначив новий етап його національної та політичної зрілості й показав об'єктивну необхідність майбутніх демократичних перетворень.

По-друге, незважаючи на важке економічне становище країни, саме у цей період стали зміцнюватися і набирати силу структури, що стали основою для подальшого ривка у розвитку її економіки.

1 жовтня 1960 р. була проголошена Друга Республіка. Відразу після успішного завершення Квітневої революції демократична партія розділилася на дві фракції – «нову» і «стару». Таким чином, Демократична партія прийшла до влади ослабленою, а в південно-корейському суспільстві почався період розброду і хаосу.

Ліквідація старої «капіталістичної диктатури» Лі Син Мана підштовхнула громадськість до пошуку нових шляхів розвитку Південної Кореї. У період Другої Республіки стали з'являтися ідеї про те, що, можливо, найкращим для Республіки Корея міг би стати такий собі «середній» шлях між капіталізмом і соціалізмом.

Найбільш значущим чинником в ті роки було прискорення розвитку економіки країни. На зміну імпортозаміщенню прийшла політика експорт-орієнтованості економіки. Політика Пак Чон Хі була спрямована на залучення іноземних інвестицій, збільшення обсягу експорту та індустріалізацію економіки. Держава стала грати більш помітну роль в економічному житті суспільства. Стали впроваджуватися елементи планової економіки – п'ятирічні економічні плани.

У період розвитку легкої промисловості (1962–1971 рр.) іноземні інвестиції становили 2,6 млрд. доларів, переважно у вигляді позик, наданих уряду і приватному сектору [3].

Тарифи на імпорту було знижено і до 1967 р. існував перелік дозволених товарів для імпорту. Їх можна було ввозити лише за наявності спеціального дозволу. Протягом 1963–1969 рр. відношення експорту до імпорту було 35% проти 22%, що явно свідчило про вихід Південної Кореї із затяжної післявоєнної кризи. Також до країни продовжувала надходити фінансова допомога з інших держав, а також іноземні інвестиції.

Дотримуючись державних вимог, корейським фірмам було надано субсидування від уряду та інвестиційну підтримку іноземних партнерів для швидкого розвитку своїх експортних ринків. Більшість компаній вкладала свої активи у цінні папери і повністю залежала від банківських кредитів [4].

1973–1979 рр. відзначалися розвитком важкої та хімічної промисловості.

У січні 1973 р. Пак Чон Хі оголосив «декларацію про розвиток важкої та хімічної промисловості». 1970-ті роки були піком державного втручання у діяльність корпорацій. До цього стимулювання експорту не обирало види промислової діяльності, які треба підтримувати. Перехід до прямої підтримки галузей був наслідком трьох основних чинників:

1) зменшення військової присутності США, що зумовило необхідність у розвитку власного ВПК;

2) зростання зарплат через загальне зростання економіки, яке зробило працемісткий експорт менш конкурентним. Зростання країн-

сусідів зі схожими працемісткими виробництвами;

3) наявності великого дефіциту поточного рахунку платіжного балансу попри стимулювання експорту, в тому числі через використання імпортих ресурсів у виробництві.

Скорочення фінансової підтримки з боку США означало, що зовнішньоторговельний дефіцит необхідно терміново скорочувати, бо зникало джерело його фінансування [5].

На початку 80-х років для контролю інфляції було прийнято консервативну монетарну політику та жорсткі фінансові заходи. Зростання грошової маси знизилася з 30% у 1970-х роках до 15%. Сеул заморозив свій бюджет на короткий термін. Втручання уряду в економіку значно скоротилося. Політика щодо імпорту та іноземних інвестицій була лібералізована для сприяння конкуренції. Для зменшення дисбалансу між сільським та міським секторами Сеул розширив інвестиції в державні проекти, такі як дороги та засоби зв'язку, а також сприяв механізації сільськогосподарства [6].

У кінці 1980-х років внутрішній ринок став основою економічного зростання. Збільшення потреби в автомобілях та інших дорогих товарах сильно зросло внаслідок загального зростання платоспроможності населення. Експорт корейських товарів змінився у напрямі самозабезпечення, що призвело до зменшення залежності від інших держав. Особливо в ті роки бурхливо розвивається сектор послуг.

90-ті роки стали поштовхом до тісної інтеграції Південної Кореї у світову економіку (у середині 90-х років держава стала членом декількох міжнародних економічних організацій) та бурним зростанням доходів населення. Однак до 1990 р. стало зрозуміло, що високі темпи зростання не передбачаються. Зростання економіки в 1989 р. становило всього 6,5%. У першій половині 90-х років темпи знижувалися, але зі збільшенням інвестицій та експорту показники економічного зростання зросли з 3% у 1992 р. до 8,6% у 1994 р. та 8,9% у 1995 р. Валовий національний продукт на душу населення виріс до 10 тис. доларів у 1995 р., а в 1996 р. безробіття досягло безпрецедентного рівня в 2%. Інфляція залишалася відносно стабільною – 4% на рік.

В умовах швидкого економічного зростання бізнес продовжував розширюватися. Зобов'язання компаній зросли до 396% у 1997 р. Це робило корейські фірми повністю залежними від зовнішніх чинників і підірвало довіру західних інвесторів. Як наслідок, велика кількість компаній збанкрутувала.

У жовтні 1997 р. почалося різке зниження курсу по відношенню до долара. 21 листопада золотовалютні резерви країни були практично повністю виснажені, і для того щоб запобігти повному краху економіки, уряд був змушений брати позики у Міжнародного валютного фонду у розмірі 57 млрд. доларів [7].

Тоді Південна Корея пережила не тільки рецесію, а й перебудову. Зразками для наслідування стали Samsung і LG. Обидві компанії провели різке скорочення персоналу і позбулися багатьох підрозділів. Також вони збільшили інвестиції в R & D і зосередили зусилля на створенні впізнаваних брендів.

Уповільнення зростання світової економіки і падіння обсягів експорту в 2001 р. позначилися на південнокорейській економіці: зростання становило всього 3,3%. Однак уже в наступному 2002 р. економіка вийшла на рівень зростання 6%. Реструктуризація великих компаній (чебол), приватизація банків і загальна лібералізація економіки є основними напрямками діяльності уряду країни.

Економічна криза 2008–2010 рр. сильно позначився на економіці Південної Кореї. У 2008 р. скорочення промислового виробництва в країні становило 26% [8], зросло безробіття, суттєво знизився курс вони до долара. Протягом 2009 р. економіка країни поступово відновлювалася, чому сприяла урядова програма з боротьби з кризою і зниження курсу вони в 2008 р., що створило сприятливі умови для корейських експортерів. Зростання прискорилося в 2010 р. після початку відновлення світових ринків, які є споживачами південнокорейських товарів, зокрема в першому кварталі 2010 р. прогноз річного приросту ВВП становив 5,2%, а безробіття знизилася з 4,4% до 3,8% [9].

Нині Південна Корея є однією з найбільш розвинених держав світу. Незважаючи своє аграрне минуле, зараз промисловість Кореї становить понад 39% ВВП країни, а сільське господарство – всього 2% доходів. [10] Корейська економіка є постіндустріальною: частка послуг у ВВП країни зростає і вже обігнала доходи від промисловості. У 2015 р. на ринку послуг корейський бізнес заробив 814 млрд. доларів (рис. 1).

Експорт Південної Кореї станом на 2016 р. становив 495,5 млрд. доларів.

Наступні групи експортних продуктів являють собою найвищу доларову вартість у загальному обсязі поставок у Південній Кореї протягом 2016 р. Також показано, що частка кожної експортної категорії відповідає загальному експорту з Південної Кореї.

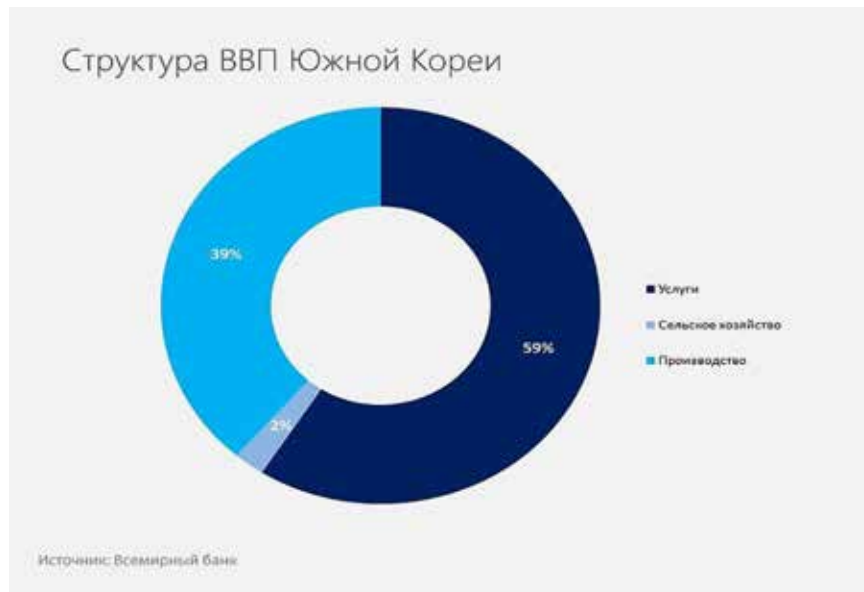


Рис. 1. Структура ВВП Південної Кореї станом на 2015 р. [10]

- Електричні машини, обладнання: 134,3 млрд. дол. США (27,1% від загального обсягу експорту).
- Транспортні засоби: 62,7 млрд. дол. США (12,6%).
- Машини, включаючи комп'ютери: 58,3 млрд. дол. США (11,8%).
- Кораблі, човни: 33,2 млрд. дол. США (6,7%).
- Пластмаси, вироби з пластмас: 27,7 млрд. дол. США (5,6%).
- Оптичний, технічний, медичний апарат: 27,6 млрд. дол. США (5,6%).
- Мінеральні палива, включаючи нафту: 27,4 млрд. дол. США (5,5%).
- Залізо, сталь: 18,7 млрд. дол. США (3,8%).
- Органічні хімікати: 17,9 млрд. дол. США (3,6%).
- Вироби з чавуну або сталі: 11,1 млрд. дол. США (2,2%).

Південна Корея проводить активну зовнішньоторговельну політику, спрямовану на збільшення обсягу експорту шляхом відкриття ринків із країнами-партнерами в галузі промислового виробництва, сільського господарства, сфери послуг, а також у сировинному та енергетичному секторах.

Незважаючи на те що стратегія зростання південнокорейської економіки ґрунтується на експорті в розвинені країни (США, Японія та ЄС), останнім часом країна докладас зусиль для встановлення багатостороннього економічного співробітництва і розширення торговельних відносин із країнами АСЕАН і БРИКС [10].

У другому кварталі 2017 р. економіка Південної Кореї збільшилася на 2,7% порівняно з аналогічним періодом минулого року, що відповідає оцінці зростання на 2,7% та перевищує ріст на 2,9% за попередній квартал. Уповільнення темпів зростання ВВП пояснювалося передусім виробництвом та послугами, що впродовж першого кварталу збільшилося більш м'якими темпами. Що стосується витрат, то експорт скоротився незначним чином, а імпорт та будівництво збільшилися повільними темпами порівняно з першим кварталом, що компенсувало швидке зростання споживання.

Станом на 2017 р. Південна Корея посідає п'яте місце за легкістю ведення бізнесу, згідно з рейтингом Світового банку Doing Business.

Іншим чинником, який сприяв розвитку Південної Кореї, є інноваційний складник. Інновації та технології лежать в основі конкурентоспроможності південнокорейського експорту. За рейтингом глобального індексу інновацій у 2015 р. Південна Корея займає 14-е місце; за даними 2016 р., згідно з Bloomberg Innovation Index, країна посідає перше місце у світі як найбільш інноваційна економіка. Країна випередила Німеччину, Швецію, Японію і Швейцарію. Індекс складається з шести різних категорій: наукові дослідження і розробки, високотехнологічні компанії, виробництво, наукові кадри, патенти й освіта.

Основну ставку південнокорейські компанії роблять на інновації, оскільки вони стикаються з усе жорсткішою конкуренцією на світових ринках.

Країна інвестує в наукові дослідження і розробки (R&D) значно більшу частку свого ВВП порівняно з іншими розвиненими країнами. Згідно з нещодавно опублікованими даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Південна Корея в 2014 р. витратила 4,29% свого ВВП на R&D, за нею слідують Ізраїль (4,11%) та Японія (3,58%) [11].

Південна Корея інвестує у такі галузі економіки, як освоєння космосу, авіаційна промисловість, прискорення елементарних частинок, суднобудування, зелена економіка (а саме відновлювальна енергія), обробна промисловість і машинобудування, приладобудування, мікроелектроніка (напівпровідники, світлодіоди), IT-технології.

Уряд Південної Кореї планує збільшити витрати на НДДКР до 2017 р. до 5% ВВП. У зв'язку із цим відбувається збільшення фінансування національних досліджень і розробок. Окрім того, до співпраці активно залучаються іноземні вчені, проводиться робота зі створення банку технологій, фондів і фінансування стартапів, створюється відповідна інфраструктура: у 17 великих містах створено інноваційні центри для креативних галузей. Також Південна Корея має намір залучати іноземний капітал у науковий сектор економіки [12].

Висновки з цього дослідження. Отже, які ж саме чинники призвели до економічного зростання Південної Кореї? Що робить її однією з найбільших економік світу?

По-перше, державне регулювання. Протягом усієї історії уряд утручався в економічну діяльність держави, підтримуючи експортоорієнтовані галузі економіки. Зміни системи дали ефект не відразу, але президент Пак Чон Хі, який фактично одноосібно керував країною з 1961 по 1979 р., не міняв курс країни. У Кореї було розроблено п'ятирічні плани, економіка будувалася під контролем уряду. Президент правив як диктатор, що забезпечило необхідну для реформ стабільність. Влада обирала пріоритетні галузі економіки, надавала виробникам дотації та субсидії, жорстко регламентувала обсяги виробленої продукції. З кожним роком корейці отримували більше валюти, що допомогло розвитку економіки країни.

Як наслідок, експорт корейських товарів зростає навіть швидше, ніж ВВП. За 54 роки експорт збільшився в 7 тис. разів. Сьогодні Корея займає восьме місце у світі з експорту продукції. У 2014 р. доходи від міжнародної торгівлі становили 714 млрд. – половину ВВП Південної Кореї.

По-друге, інвестування іноземного капіталу в економіку країни. За всі роки Південну Корею підтримували інвестиції США та Китаю, що дало змогу вийти на новий рівень економічного розвитку. Сприятливий міжнародний економічний клімат 60-х – першої половини 70-х років полегшив Південній Кореї доступ до фінансових ресурсів. Станом на 2015 р. ПІІ в Південну Корею становили 191,3 млрд. доларів США.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нові індустріальні країни у системі світового господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/pbooks/book-37/ua/chapter-1937/>.
2. Иргебаев В.Д., Осипов В.И. У политической карты мира / В.Д. Иргебаев, В.И. Осипов // Южная Корея. – М., 1990.
3. Син Хён Хвак. Южная Корея: нелегкий путь к процветанию / Хён Хвак Син // Проблемы Дальнего Востока. – 1990
4. Chibber, Vivek (2014). Williams, Michelle, ed. The Developmental State in Retrospect and Prospect: Lessons from India and South Korea. The End of the Developmental State?. Routledge. – P. 30–53.
5. Південна Корея: справжні причини економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://petrimazepa.com/reasonforprogress.html>.
6. South Korea – The Economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : countrystudies.us.
7. Андрианов В.Д. Финансово-экономический кризис в Республике Корея и меры правительства по его преодолению / В.Д. Андрианов // Россия и Корея на пороге нового столетия ; Институт Дальнего Востока РАН. – Москва, 1999. – С. 5–20.
8. Эмброуз Э. Thanks to the Bank it's a crisis; in the eurozone it's a total catastrophe / Э. Эмброуз. – Лондон : Telegraph.co.uk (8 March 2009).
9. Глазкова Т. Азия не уступит лидерства / Т. Глазкова // РБК daily (15 апреля 2010 г.).
10. Южная Корея [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://asiavector.ru/countries/south-korea/#country_tab-55.
11. Про важливість інновацій для Південної Кореї [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qoo.by/2mVI>.
12. South Korea Gross International Income [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tradingeconomics.com/south-korea/gross-national-product>.

УДК 379.85

Брендінг туристичних послуг в умовах глобалізаційних викликів

Ліхоносова Г.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті охарактеризовано можливості сучасного ринку туристичних послуг, зокрема через маркетинговий інструментарій, формування бренду туристичних послуг завдяки інтернет-рекламі, яка надає інструменти виходу рекламодавцю на цільову аудиторію саме в глобальному масштабі. Зазначено, що Інтернет в Україні розвивається набагато швидше, ніж будь-який інший засіб реклами. Доведено, що використання соціальних мереж для просування туристичних продуктів дає змогу також значно зменшити витрати на здійснення комунікаційної політики. Було виявлено основні засоби просування туристичного бізнесу в соціальних мережах, а саме створення власного інтернет-сайту, створення власної сторінки в соціальній мережі, акції та конкурси в соціальних мережах, вірусний маркетинг, таргетингова реклама, «сарафанне радіо» серед учасників вже сформованих груп.

Ключові слова: бренд, туристичний продукт, ринок туристичних послуг, маркетинг, глобалізація, реклама.

Лихоносова А.С. БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ

В статье охарактеризованы возможности современного рынка туристических услуг, в частности через маркетинговый инструмент, формирование бренда туристических услуг благодаря интернет-рекламе, которая предоставляет инструменты выхода рекламодателю на целевую аудиторию именно в глобальном масштабе. Указано, что Интернет в Украине развивается намного быстрее, чем любой другой способ рекламы. Доказано, что использование социальных сетей для продвижения туристических продуктов позволяет также значительно уменьшить расходы на осуществление коммуникационной политики. Были обнаружены основные средства продвижения туристического бизнеса в социальных сетях, а именно создание собственного интернет-сайта, создание собственной страницы в социальной сети, акции и конкурсы в социальных сетях, вирусный маркетинг, таргетинговая реклама, «сарафанное радио» среди участников уже сформированных групп.

Ключевые слова: бренд, туристический продукт, рынок туристических услуг, маркетинг, глобализация, реклама.

Likhonosova G.S. BRANDING TOURISM SERVICES IN GLOBALIZATION CHALLENGES

The article describes the possibilities of the modern market of tourist services, in particular through marketing tools, the formation of a tourism service brand through Internet advertising, which provides the tools for the advertiser to reach the target audience on a global scale. It is noted that the Internet in Ukraine is developing much faster than any other means of advertising. It has been proved that the use of social networks to promote tourist products also significantly reduces the costs of implementing communication policies. The main means of promoting tourism business in social networks were found: creation of own web-site, creation of own page in social network, promotions and competitions in social networks, viral marketing, targeting advertising, "people radio" among participants of already formed groups.

Keywords: brand, tourist product, market of tourist services, marketing, globalization, advertising.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині організації, вибираючи стратегії дій для досягнення конкурентних переваг, можуть використовувати різні методи (лідерство у витратах, диференціація продукції, концентрація, ранній вихід на ринок, інтеграція).

Стратегія диференціації передбачає чітке розуміння споживчих потреб і переваг, виконання зобов'язань перед покупцями, знання можливостей власної організації, здійснення постійних інновацій. Потенційною основою диференціації є чинники, що підвищують

цінність продукції для покупця, зокрема його психологічну задоволеність. У сучасних умовах господарювання велике значення у сфері туристичних послуг мають заходи щодо просування туристичних продуктів. Насамперед використовуються такі заходи: стимулювання збуту та зв'язки з громадськістю. Але особливе місце серед заходів просування посідає туристична реклама. Актуальність розробки цієї тематики полягає в необхідності сучасного оновлення теоретично-економічних підходів і методів, заснованих на визна-

ченні потреб громадян в одержанні туристичних послуг, перш за все на регіональному рівні, у рекомендаціях щодо використання нових організаційних форм і маркетингових напрямів у діяльності регіональних підприємств туристичної інфраструктури за умови посилення глобалізаційного тиску.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку ринку туристичних послуг розглянута у працях таких вчених, як, зокрема, В.В. Бакаєва [1, с. 50–58], Л.В. Балабанова [2, с. 15–25], А.Е. Воронкова [3, с. 25–55]. Водночас першочергову роль відіграють праці таких зарубіжних вчених, як, зокрема, Б. Ванекен [4, с. 15–25], П. Дойль [5, с. 17], Ф. Ле Пла [6, с. 15–25].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте особливості організації та використання маркетингового інструментарію щодо реалізації туристичних послуг в умовах викликів глобалізації нині залишаються актуальними для наукового опрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка рекомендацій щодо дослідження й використання маркетингового інструментарію стосовно формування брендингу та просування туристичних послуг в умовах глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристична реклама – активний засіб здійснення маркетингової політики туристичної фірми щодо просування туристичного продукту, посилення зв'язку між виробником і споживачем туристичного продукту.

Метою реклами туристичного продукту для рекламодавця є донесення інформації до споживачів та її розміщення для розширення попиту на туристичні продукти. Споживачу реклама туристичного продукту дає змогу заощадити час і засоби під час з'ясування заявлених відмітних властивостей туристичного продукту.

Підприємства, що надають туристичні послуги, використовують такі типи реклами туристичного продукту:

- іміджева реклама туристичного продукту для розширення обсягів продажів у перспективі;
- спонукаюча реклама туристичного продукту, націлена не на відношення покупця до туристичного продукту, а на дію та поведінку споживача;
- інтерактивна реклама туристичного продукту – рекламне повідомлення туристичного продукту, що персоналізується і ставить

за мету встановлення діалогу з потенційним покупцем шляхом заохочення його відгуку, на основі якого туристична фірма намагається потім налагодити комерційні стосунки; цей вид реклами туристичного продукту прагне поєднувати завдання двох попередніх форм: створити імідж і одночасно домогтися вимірного поведінкового відгуку, що дає змогу негайно оцінити ефект повідомлення; ця форма реклами туристичного продукту набула швидкого розвитку;

- реклама в туристичній компанії (фірмова реклама), що ставить за мету сформулювати або підсилити у різних аудиторій позитивне ставлення до туристичної компанії шляхом формування її іміджу, створення клімату довіри; при цьому необхідно знайти особливий шлях комунікації в середовищі, насиченому рекламою туристичного продукту;

- спонсорство і меценатство як метод поліпшення іміджу фірми.

Завдання реклами туристичного продукту полягає в тому, щоб ховатися в тіні своїх власних засобів, власних прийомів і так просувати на перший план туристичний продукт, щоб самої реклами й не було помітно. Творець реклами туристичного продукту може виявитися розчарованим, дізнавшись, що про його найкращу рекламу потенційний турист навіть і не здогадується. Сама досконалість реклами туристичного продукту повинна приховувати її від спостерігача (чим досконаліше реклама туристичного продукту, тим менше її помічають як рекламу).

Умови підвищення ефективності реклами туристичного продукту:

- роль реклами туристичного продукту як складової маркетингового тиску не можна від'єднати від інших чинників продажу; як правило, для успішної реклами туристичного продукту потрібен диференційований туристичний продукт, який продається за привабливою ціною через добре адаптовану мережу просування і продажу;

- реклама туристичного продукту задовольняє потребу в інформації, отже, буде особливо корисна під час купівлі щодо ухвалення складного рішення про покупку відносно малознайомих туристичних продуктів, властивості яких не розкриваються під час простого огляду;

- реклама туристичного продукту ефективна, коли вона фокусується на відмітній властивості туристичного продукту, що дає йому перевагу над іншими туристичними продуктами і що «позиціонує» його в свідомості

покупця; такими властивостями можуть стати «обіцянка», яка міститься в марці, а також її особливості або символічна цінність.

Найбільший вплив реклама туристичного продукту здатна справити на ринки з глобальним попитом, що розширюється:

- вона прискорює дифузії туристичного продукту, служить каталізатором попиту; на ринках у стадії зрілості реклама туристичного продукту служить цілям діалогу і діє тільки на певну частину ринку;

- базовий ринок туристичного продукту, що рекламується, повинен бути досить великим, щоб компенсувати витрати рекламної кампанії туристичного продукту, а туристична фірма повинна мати в своєму розпорядженні необхідні фінансові ресурси, щоб інтенсивність реклами туристичного продукту допомогла подолати бар'єри сприйняття;

- рекламне повідомлення щодо туристичного продукту повинне бути кінцевим продуктом цілої низки досліджень;

- вивчення об'єкта реклами туристичного продукту, туристичної компанії;

- вивчення споживачів і цільового ринку просування, а також продажу туристичного продукту;

- планування реклами туристичного продукту (визначення цілей, завдань, забезпечення робіт);

- визначення кошторису витрат;

- вибір форми реклами туристичного продукту та її термінів;

- складання текстів, сценарію та інших рекламних повідомлень;

- виготовлення рекламного повідомлення туристичного продукту;

- організація функціонування реклами туристичного продукту;

- аналіз і стимулювання ефективності реклами туристичного продукту.

Залежно від мети реклами туристичного продукту її можна об'єднати в такі групи:

- імідж реклами туристичного продукту;

- реклама туристичного продукту зі створення сприятливого образу (іміджу) туристичної компанії та її туристичного продукту; її види такі: рекламні ролики на телебаченні; рекламні щити; реклама на транспорті; реклама на шпальтах газет і журналів; участь у добродійних акціях.

Стимулююча реклама туристичного продукту – це стимулювання потреби у придбанні пропонованого туристичного продукту.

Використовують такі види стимулюючої реклами туристичного продукту:

- реклама через мережу Internet;

- реклама, що повторюється в газетах і журналах;

- пряма поштова розсилка;

- реклама на радіо;

- участь у виставках;

- телереклама.

В сучасних умовах одним з найефективніших засобів комунікації та реклами стає мережа Інтернет. Для фірм, які займаються туристичним бізнесом, Інтернет є ідеальним засобом для реклами. Мережа дає можливість з мінімальними витратами поінформувати багатомільйонну цільову аудиторію про послуги фірми. Крім того, перевагами реклами в Інтернеті є те, що вона дає змогу передавати текстову, графічну, аудіо- та відеоінформацію, а також оцінювати ефективність заходів за рахунок зворотного зв'язку з цільовою аудиторією. Саме Інтернет може стати «проривом» України в рекламний простір країн світу, ознайомлюючи закордонних потенційних клієнтів з можливостями українського туристичного бізнесу, перевагами відпочинку на провідних курортах Закарпаття степової зони, перспективами відпочинку в системі «зеленого туризму» тощо.

Тенденція до зростання кількості користувачів спостерігається і в вітчизняному сегменті Інтернету. У 2012 році кількість користувачів Інтернету в Україні зросла в 2,5 рази [7]. Така популяризація мережі серед населення диктує необхідність використання її в діяльності туристичних фірм, адже серед користувачів Інтернету обов'язково є туристи. У зв'язку з цим постає завдання виявлення перспективних напрямів використання глобальної мережі Інтернет у практичній діяльності підприємств індустрії туризму.

У сучасних умовах туристичні фірми можуть використовувати Інтернет чотирма способами:

- 1) створити веб-сторінку, на якій слід розмістити інформацію про фірму та її послуги;

- 2) розмістити в Інтернеті рекламу;

- 3) брати участь у соціальних мережах, у форумах;

- 4) спілкуватися за допомогою електронної пошти (зокрема, здійснювати рекламні розсилки електронною поштою [8, с. 54–57]).

Унікальні властивості Інтернету дають змогу використовувати його як ефективний засіб для проведення рекламних кампаній.

Проведення рекламної кампанії туристичної фірми в Інтернеті потребує системного планомірного підходу, починаючи від фор-

мулювання конкретних цілей кампанії, методів та використовуваних засобів, закінчуючи оцінкою ефективності, аналізом результатів і виробленням рекомендацій для проведення майбутніх рекламних кампаній.

Для організації ефективної рекламної кампанії необхідно визначити:

- головну мету проведення рекламної кампанії;
- основне завдання рекламної кампанії;
- цілі реклами;
- обсяг охопленої аудиторії та потенційних покупців;
- методи оцінки ефективності рекламної кампанії.

Особливістю реклами в Інтернеті є те, що її центральний елемент – це веб-сервер фірми. На його основі будується весь комплекс рекламних заходів. Мета сервера – розміщення даних про фірму в Інтернеті.

Перед власником веб-сервера стоять 2 основоположні завдання:

- реалізація своєї ідеї на веб-сервері, що виконує певні функції;
- рекламування серверу, щоб користувачі Інтернету дізнались про його існування та можливість його відвідання.

Таким чином, використовується дворівневий підхід, коли на веб-сервері розміщується інформація про туристичну фірму та її туристичні продукти, а рекламні зусилля спрямовуються на привернення відвідувачів на сервер цієї турфірми.

Платні рекламні оголошення можна розміщувати на серверах, які мають добру відвідуваність. Реклама може мати вигляд текстових вставок або графічних зображень (банерна реклама). Розмір тарифу за розміщення реклами залежить від відвідуваності сервера, конкретної сторінки, кількості показів і може коливатись в дуже широких межах.

Іншою важливою проблемою для фірм індустрії туризму є пошук веб-серверів фірм та інформації з областей, що представляють маркетинговий інтерес для конкретної туристичної фірми. Розглянемо деякі методи, які можуть використовуватися фірмами індустрії туризму для добування необхідної інформації.

Пошук інформації з використанням пошукових систем. Пошукові системи є дуже поширеним засобом пошуку інформації. Залежно від специфіки пошуку можна використовувати як іноземні (www.yahoo.com, www.altavista.com, www.google.com), так і російські (www.rambler.ru, www.yandex.ru, www.mail.ru), а

також українські системи (www.topping.com.ua тощо) [9, с. 135–164].

Такі системи пошуку містять індекси великої кількості веб-серверів Інтернету. Це є, з одного боку, перевагою, а з іншого – недоліком, оскільки на будь-який запит машини зазвичай видають дуже значну кількість інформації, серед якої тільки невелика частина є корисною, і потрібно затратити багато часу для її фільтрування.

Використання «Жовтих сторінок». «Жовті сторінки» (Yellow Pages) – аналог широко поширених на Заході телефонних довідників (один з них – www.yellowpage.com). На «Жовтих сторінках», як правило, міститься коротка інформація про тип бізнесу компанії; її логотип, 1–2 ілюстрації та повна інформація про координати фірми. Таким чином, «Жовті сторінки» можуть служити добрим відправним пунктом для пошуку фірм, що займаються визначеним видом комерційної діяльності [9, с. 134].

Пошук з використанням тематичних веб-серверів. Практично для будь-якої галузі знань в Інтернеті існують сервери (Jump Station), що містять колекції гіпертекстових посилань на інформаційні ресурси з цієї сфери. Такі сервери зазвичай містять велику кількість посилань і використовуються як відправні точки для пошуку інформації з визначеної теми. Наприклад, інформацію про розвиток світового туризму можна відшукати на сайті Всесвітньої туристичної організації ВТО (www.world-tourism.org) або на його російськомовній версії (www.world-tourism.org/ruso).

Пошук по посиланнях, розташованих на веб-серверах. В Інтернеті широко поширена практика обміну посиланнями між серверами, що зазвичай відбувається на взаємовигідній основі між партнерами по бізнесу і може служити для послідовної навігації в Інтернеті з метою пошуку необхідної інформації.

Іншим напрямом добування інформації, що також може становити інтерес для туристичної фірми, є маркетингові дослідження користувачів Інтернету – наявних чи потенційних споживачів. Серед методів проведення таких проходжень можна виділити такі.

Анкетування відвідувачів веб-серверу. Якщо веб-сервер фірми є досить добре відвідуваним, то відвідувачам сервера можна запропонувати заповнити розміщену на ньому анкету. Оскільки заповнення анкети вимагає хоча б деяких зусиль, необхідна достатня мотивація для переконання відвідувачів серверу витратити кілька хвилин на її

заповнення. Такою мотивацією може стати оголошення про розіграш путівки (або іншого призу) серед тих, хто заповнив анкету.

Анкетування в Інтернеті можна так само проводити, якщо власний веб-сервер ще нечасто відвідуваний чи його просто не існує. У такому разі можна замовити проведення опитування фірмі, яка володіє досить відомим веб-сервером з цільовою аудиторією фірми.

Опитування з покращеним показником повернення. Цей вид опитування може використовуватись на серверах, де заповнення анкет є обов'язковим (наприклад, під час реєстрації користувачів для доступу до платних послуг). При цьому небажано давати велику кількість додаткових питань, обмежившись одним-двома пунктами. Цей спосіб є досить ефективним через високий відсоток повернення анкет.

Проведення опитувань на телеконференціях. Для проведення опитувань з використанням телеконференції необхідно спочатку проробити таке:

- знайти телеконференції із зацікавленою аудиторією;
- деякий час стежити за дискусіями на цих телеконференціях;
- взяти активну участь в обговореннях;
- помістити в телеконференції питання, на які необхідно одержати відповіді [10, с. 52–55].

Для аналізу інформації про відвідувачів веб-серверу туристичної компанії можуть використовуватися log-файли (лог-файли) та cookie-файли (кукі-файли).

Лог-файли підтримуються поставником послуг по доступу Інтернету – провайдером. У таких файлах міститься інформація по кожному запиту веб-сторінки чи графічному об'єкту із сервера, а саме:

- домен, звідки прийшов відвідувач;
- дата і час відвідування;
- команда, файл запиту, по якому посиланню він потрапив на сервер;
- який вид браузера він використовує і на якій платформі.

Лог-файл не містить інформації про електронну адресу відвідувача (e-mail), а тільки вказує назву його домену, однак це може представляти значний інтерес, якщо домен характеризує географічний регіон користувача.

Провайдер інтернет-послуг може встановлювати спеціальне програмне забезпечення, яке робить статистичний аналіз даних, автоматично складає звіти і потім відправляє їх по електронній пошті власнику сервера (туристичній фірмі).

Найбільш перспективним методом взаємодії туристичної фірми зі споживачем можна вважати використання cookie-файлів. Cookie – невеликі файли, що знаходяться на комп'ютері користувача і дають змогу веб-серверу турфірми ідентифікувати цього користувача. Коли користувач відвідує веб-сервер, сервер запитує унікальний ідентифікаційний номер браузера. Якщо браузер не має такого ідентифікаційного номера, то сервер привласнює його даному браузеру за допомогою передачі cookie-файлу з деяким унікальним числом. Цей процес називається передачею cookie (passing the cookie).

Використання cookie-файлів дає змогу відслідковувати інформацію про поведінку користувача в Інтернеті, завдяки чому веб-сервер може виконувати різні функції щодо індивідуальної взаємодії з кожним користувачем. Cookie можуть використовуватися також у рекламі, щоб уникнути багаторазового показу користувачу однієї і тієї ж реклами, а також для відстеження кількості показів користувачу реклами одного виду. При цьому відсутність реакції на рекламу може свідчити або про її неефективність, або про відсутність якої-небудь зацікавленості в даного користувача в пропонованій рекламі.

Власники веб-серверів можуть укладати між собою договори про спільне використання cookie-файлів, що дає змогу фірмам найбільше повно зрозуміти і задовольнити потреби кожного клієнта. Cookie-файли дають можливість власникам серверів персоналізувати зовнішній вигляд серверів і підвищити їхню функціональну здатність.

Основна проблема використання cookie – дотримання приватності, тому що вони дають змогу збирати персональну інформацію про користувачів. У цьому плані cookie становлять велику небезпеку і можуть розглядатися як потенційний тупик у спробі краще зрозуміти потреби споживачів [10, с. 31–33]. Позитивні та негативні сторони зведено у табл. 1.

Висновки з цього дослідження. Диференціація бренда туристської організації буде ефективною в тому випадку, якщо самоконцепція клієнта та імідж виділеного організацією бренда будуть ідентичні, тому даний бренд повинен мати власну індивідуальність, марочний імідж. Кожен бренд туристської організації розрахований на споживачів певного типу. Споживачі будуть прагнути придбати послуги з індивідуальністю, відповідні їх цінностями, життєвому стилю, соціальному статусу. Вибір стратегії диференціації бренду організації

Таблиця 1

Позитивні та негативні властивості cookie

Позитивні властивості	Негативні властивості
– розширення можливостей цільового маркетингу та індивідуального підходу до споживачів; – відслідковування продаж; – персоналізація продаж; – стимулювання продаж за рахунок спільного використання cookie декількома фірмами; – тестування ефективності маркетингових комунікацій; – побудова персоналізованого веб-серверу; – можливість взаємозв'язку декількох серверів; – можливість накопичення даних про споживачів з подальшим їх продажем.	– недотримання приватності; – відслідковування браузерів, а не конкретних людей; – програмні засоби можуть запобігати дії cookie, наприклад, знищувати їх з комп'ютера; – можливість відключити cookie в браузері; – просування нових технологій, які не передбачають збір персональних даних.

Джерело: розроблено авторами

визначається також особливостями її внутрішнього і зовнішнього середовища.

Проведення стратегії диференціації бренда вимагає від організації ретельно прорахованої оцінки передбачуваного прибутку порівняно з понесеними витратами, оскільки під час здійсненні цієї діяльності можливі такі ризики (небезпеки): необґрунтовано висока ціна на послуги нового бренду; неможливість організації виділити таку характеристику послуг, яка є цінною для клієнтів; ігнорування компанією під час створення нового бренду необхідності доведення до споживачів інформації про його цінності та індивідуальності тощо.

Таким чином, можливості глобальної комп'ютерної мережі Інтернет дають змогу використовувати її як ефективний засіб у діяльності туристичних фірм, передусім в маркетингу. Мережа Інтернет дає змогу туристичним фірмам долучитись до сучасних технологій, відкриває нові форми роботи з клієнтами, забезпечує можливість постійної взаємодії з партнерами, а також доступ до різних інформаційних джерел. На жаль, в Україні Інтернет ще не набув достатнього поширення для ефективного маркетингу в мережі, проте якщо фірма працює із зовнішнім ринком, то без Інтернету не обійтися.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бакаева В.В. Позиционирование торговых марок / В.В. Бакаева, Ю.В. Терентьев // Маркетинг. – 2007. – № 4 (95). – С. 50–58.
2. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент : [навчальний посібник] : у 2 т. / Л.В. Балабанова. – 4-те вид., перероб. і доп. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – Т. 1. – 2010. – 466 с.
3. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : [монографія] / [А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко]. – Х. : ВД «ІНЖЕК». – 512 с.
4. Ванэкен Б. Бренд-помощь / Б. Ванэкен ; пер. с англ. И.В. Малковой ; под ред. В.М. Домнина. – СПб. : Питер, 2005. – 336 с.
5. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.
6. Ле Пла Ф. Дж. Интегрированный брендинг / Дж.Ф. Ле Пла, Л.М. Паркер ; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Издательский Дом «Нева»; М. : ОЛМА-ПРЕСС Инвест, 2003. – 320 с.
7. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер ; пер. с англ. под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 400 с.
8. Аакер Д.А. Создание сильных брендов / Д.А. Аакер. – М. : ИД Гребенникова, 2003. – 440 с.
9. Дурович А.П. Маркетинг в туризме / А.П. Дурович. – Минск, 2001. – 270 с.
10. Кифяк В.Ф. Організація туризму : [навчальний посібник] / В.Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2008. – 344 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.146

Фінансове забезпечення освіти, науки та розвитку інтелектуального капіталу суспільства

Андрєєв М.А.

аспірант

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проаналізовано стан фінансового забезпечення освіти, науки та розвитку інтелектуального капіталу українського суспільства, порівняно його зі станом фінансування в інших країнах. Також систематизовано теоретичні підходи до фінансового забезпечення, оцінки та інструментів розвитку інтелектуального капіталу. Стаття є важливою в контексті євроінтеграції України, оскільки європейські держави та підприємства значну увагу приділяють фінансуванню освіти і розвитку інтелектуального капіталу.

Ключові слова: фінанси, інтелектуальний капітал, інтелектуальне виробництво, інтелект, освіта, наука.

Андреев Н.А. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОБЩЕСТВА

В статье проанализировано состояние финансового обеспечения образования, науки и развития интеллектуального капитала украинского общества, проведено его сравнение с состоянием финансирования в других странах. Также систематизированы теоретические подходы к финансовому обеспечению, оценке и инструментам развития интеллектуального капитала. Статья является важной в контексте евроинтеграции Украины, поскольку европейские государства и предприятия значительное внимание уделяют финансированию образования и развития интеллектуального капитала.

Ключевые слова: финансы, интеллектуальный капитал, интеллектуальное производство, интеллект, образование, наука.

Andreev M.A. FINANCIAL ASSURANCE FOR EDUCATION, SCIENCE AND DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF SOCIETY

The article analyzes the state of financial assurance for education, science and development of intellectual capital of Ukrainian society, compared with the state of financing in other countries. Also, theoretical approaches to financial assurance, evaluation and tools for the development of intellectual capital are systematized. The article is important in the context of Ukraine's European integration, since European states and enterprises more importantly finance the formation and development of intellectual capital.

Keywords: finance, intellectual capital, intellectual production, intellect, education, science.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічна система сьогодення зумовлює появу нових підходів до підвищення ефективності діяльності підприємств. Зокрема, це може реалізовуватися завдяки підвищенню рівня культури менеджменту, удосконаленню технологій, оптимізації витрат. Все це неможливе без розвитку інтелектуального капіталу, який потребує фінансового забезпечення. Розвиток інтелектуального капіталу як на підприємствах, так і в масштабах національної економіки неможливий без активного втручання держави. Таке втручання реалізується через державну політику в галузі освіти і науки.

Інтелектуальний капітал є складовою частиною національного багатства поряд із природ-

ними ресурсами, основними фондами, матеріальними оборотними коштами. Він задає темп і характер відновлення технології виробництва та його продукції, що потім стають головною конкурентною перевагою на ринку. Інтелектуальний капітал – це складне, багатовимірне явище. Різні його виміри, аспекти вивчаються різними дисциплінами. Для фінансової теорії інтелектуальний капітал – це результат капіталізації знань, результат їх конвертації у вартість продукції. Від інших активів виробництва його відрізняє те, що він за умови бажання або зацікавленості його носія здатен до самооновлення, саморозвитку і самовдосконалення.

Україна щойно вступила на шлях інноваційного розвитку, спрямований на інтеграцію в

Європейський Союз, де модель інноваційного розвитку є головною. Нині існує значний розрив у впровадженні інновацій в різних сферах економічної активності між Україною та країнами-членами Європейського Союзу. Формування економічної інноваційної моделі в Україні перш за все вимагає розвитку й ефективного функціонування інноваційної інфраструктури, особливо на регіональному рівні. Розвиток інновацій безпосередньо пов'язаний з покращенням якості життя. «Витік мізків» і відтік капіталу впливають на економіку негативно. Таким чином, «витік мізків», патенти продаж чи будь-яких непатентованих винаходів наших співвітчизників за кордоном – це втрати інтелектуального капіталу. Досвід економічно розвинених країн показує, що інноваційні проекти є основним фактором конкурентоспроможності як підприємств, так і регіонів. Проблеми фінансування залишаються головною проблемою на шляху до ефективного впровадження інноваційних проектів. Освіта, компетентність, соціальна мобільність вважаються головними складовими національного багатства й основними ресурсами для соціально-економічного розвитку в світовому співтоваристві [1, с. 165].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підходів до фінансового забезпечення освіти, науки та розвитку інтелектуального капіталу суспільства порушувалися у працях таких сучасних вітчизняних вчених, як, зокрема, О. Бутнік-Сіверський, Т. Гончарук, Г. Козинець, А. Корнійчук, Л. Сіверська, А. Тесля, В. Ціпуринда. Серед найвідоміших іноземних вчених питання інтелектуального капіталу вивчали Джон Гелбрейт, який ввів в науковий обіг це поняття, та Томас Стюарт, який став одним із фундаторів цілісної концепції інтелектуального капіталу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте як у теоретичному, так і в практичному аспектах залишаються невирішеними питання сутності, структури інтелектуального капіталу підприємств, форм і методів управління інтелектуальним капіталом на підприємствах, його впливу на ринкову вартість підприємства, конкурентоспроможність, рівень капіталізації. Недостатньо досліджено питання стратегічного управління інтелектуальним капіталом підприємства, його впливу на корпоративну культуру, відображення інтелектуального капіталу в нематеріальних активах, мотивації розвитку інтелектуального капіталу підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка

завдання). Метою статті є аналіз стану фінансового забезпечення освіти, науки та розвитку інтелектуального капіталу в Україні порівняно зі станом фінансового забезпечення в інших країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головними продуктами освіти, науки та інтелектуального виробництва є знання та інновації. Інтелектуальне виробництво при цьому може бути двох видів, а саме виробництво нових знань (суспільно нових знань), тобто таких, що не існували до цього; передача знань передусім через навчання та освіту, а також шляхом копіювання і поширення перш за все завдяки засобам електронної комунікації – так зване вторинне інтелектуальне виробництво, куди, крім цього, можна віднести внутрішньофірмове споживання інтелектуальних продуктів. Поряд з активною складовою інтелектуального капіталу, який використовується у господарських процесах (інтелектуального капіталу, носієм якого є людина), розгляду потребує інтелектуальний та освітній продукт – пасивна складова. Головним критерієм якості його використання є суспільна корисність, яка може виявлятися як ефект застосування зазначених об'єктів у різних сферах. Унаслідок історично закономірних процесів еволюції економічних систем інтелектуальний капітал у єдності капіталізованих складових інтелекту, а саме інформації, знань, креативності, поступово набуває змістовності п'ятого економічного фактору виробництва.

Специфіка фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу полягає в тому, що цей процес є опосередкованим. Розвиток творчих (креативних) здібностей індивідів відбувається на основі капіталовкладень передусім у людський капітал. Інвестиційні потоки спрямовуються в освіту, науку, культуру людини. У подальшому механізми «крос-інвестицій» і конвертації капіталів створюють необхідні передумови для формування інтелектуального, зокрема інтелектуально-креативного, капіталу. Зазначені інвестиції можуть бути ендогенного та екзогенного походження. Ендогенні вкладення здійснюються самим індивідом; екзогенні – фінансовими вкладеннями, що зроблені за рахунок коштів держави, спеціальних фондів, господарюючих суб'єктів. Сам факт фінансування потреб індивіда щодо набуття освіти, отримання необхідної інформації автоматично не приводить до формування інтелектуального капіталу у користувача таких інвестицій. Необхідною для цього

є наявність ще двох умов, а саме бажання та вміння індивіда скористатися інвестиціями, причому загальний дохід від інвестицій у людський капітал залежить від обсягу зроблених вкладень та норм їх віддачі, а норма віддачі розглядається як аналог норми прибутку і є регулятором розподілу інвестицій між різними типами та рівнями освіти.

Якщо розглядати вкладення у людський капітал, то можна побачити, що найбільш відчутну дію на формування інтелектуального капіталу здійснюють інвестиції в освіту, науку, розвиток інформаційних технологій. Для визначення ефективності інвестицій у людський капітал звертаються до техніки аналізу «витрати – вигоди». Вигоди для індивіда – це приріст доходів у майбутньому, а для суспільства – економічне зростання і підвищення добробуту населення. За сприятливих умов сформований і розвинутий людський капітал здатен позитивно вплинути на макроекономічні показники. Про це свідчать теоретичні моделі економічного зростання Р. Солоу, Р. Лукаса, П. Ромера та інших вчених.

Витрати на НДДКР у високорозвинених країнах передбачають не менше 3,5% ВВП, а оптимальний рівень витрат, який забезпечує самодостатній розвиток науки, становить 2% ВВП. Проте така однозначність у визначенні оптимуму не підходить для країн, що розвиваються, і ось з яких підстав. На обсяг фінансування науки впливає величина ВВП. Якщо країна має високі показники обсягів ВВП, а саме загальні та з розрахунку на душу населення, то, наприклад, і 2% ВВП, спрямовані на фінансування науки, дадуть можливість дійсно забезпечити її подальший розвиток, причому достатніми темпами. Згідно з даними Світового банку 85% сукупних світових інвестицій у науку здійснюють країни-члени ОЕСР,

11% – Індія, Китай, Бразилія, нові технологічно розвинуті країни Східної Азії, а лише 4% – решта країн світу, зокрема Україна [2, с. 44].

Якщо аналізувати фінансові вкладення, що забезпечують розвиток інтелектуальної складової людського капіталу, а саме науки, то спостерігається значне її недофінансування в Україні. Так, протягом останніх 20 років державні видатки на розвиток вітчизняної науки коливалися в межах 0,3–0,4% до ВВП, тоді як у країнах Європейського Союзу цей показник в середньому становить 3%. Недостатні фінансові вкладення в науку ставлять її в умови виживання і не можуть забезпечити відповідний розвиток людського капіталу вищої якості, а отже, інтелектуального капіталу. Офіційні дані свідчать про те, що частка загального обсягу фінансування в Україні наукових та науково-технічних робіт у ВВП наближається до 1%, тоді як у Швеції цей показник складає 3%, Японії – 2,97%, Швейцарії – 2,86%, США – 2,62%, Німеччині – 2,53% [3].

Якщо ж порівняти частку виконавців наукових досліджень і розробок у загальній кількості зайнятого населення з рівнем залучених інвестицій в тих самих країнах, як відображено в табл. 1, то можна дійти висновку, що другий показник прямо залежить від першого.

Аналізуючи дані табл. 1, можна стверджувати, що рівень наукової діяльності дійсно впливає на інвестиційні показники. Можна зважати і на те, що кожна з країн має власні особливості оподаткування інвестицій, їх гарантій, проте залежність є прямо пропорційною.

Досвід економічно розвинених країн показує, що інноваційні проекти є основним фактором конкурентоспроможності як підприємств, так і регіонів. Проблеми фінансування залишаються головною проблемою на шляху

Таблиця 1

Порівняльні показники частки виконавців наукових досліджень у загальній кількості зайнятого населення та показників залучених в державу прямих інвестицій у 2015 році

Країна	Частка виконавців наукових досліджень і розробок (%)	Обсяг інвестицій (млрд. дол.)	Обсяг інвестицій на душу населення (тис. дол.)
Фінляндія	3,21	18,6	3,394
Данія	3,17	3,7	0,663
Швеція	2,85	10,0	1,02
Норвегія	2,62	8,7	1,67
Румунія	0,51	3,2	0,148
Болгарія	0,76	4,0	0,556
Туреччина	0,77	12,1	0,152
Україна	0,5	3,76	0,085

до ефективного впровадження інноваційних проектів. Освіта, компетентність, соціальна мобільність вважаються головними складовими національного багатства і основними ресурсами для соціально-економічного розвитку в світовому співтоваристві [4, с. 165]. Крім цього, створення умов для реалізації інноваційних проектів є необхідним інструментом інвестиційної політики держави для економічного зростання.

Як бачимо, розвиток інтелектуального капіталу здатний істотно впливати на реалізацію фінансової політики держави, а саме на інвестиційну політику. Більш того, є й обернена залежність, адже покращення та якісний підхід до впровадження інвестиційної політики позитивно впливають на розвиток інтелектуального капіталу. Вибір шляхів розвитку та активізації інтелектуального капіталу обумовлює, а багато в чому й визначає основні тренди розвитку як власне трудових відносин, так і фінансової ситуації в країні загалом.

Після визначення інтелектуального капіталу як важливого фактору виробництва постає питання правильної його оцінки. Повний і дуже тверезий огляд методів вимірювання інтелектуального капіталу представлений Карлом-Еріком Свейбі на його персональному сайті (Sveiby KE). Ерік Свейбі виділяє 25 методів вимірювання інтелектуального капіталу, згрупованих у 4 категорії.

1) Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу – Direct Intellectual Capital methods (DIC). До цієї категорії належать всі методи, засновані на ідентифікації та оцінці в грошах окремих активів або окремих компонентів інтелектуального капіталу. Після того, як оцінені окремі компоненти інтелектуального капіталу або навіть окремі активи, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії. При цьому зовсім не обов'язково оцінки окремих компонентів складаються. Можуть застосовуватися і більш складні формули.

2) Методи ринкової капіталізації – Market Capitalization Methods (MCM). Обчислюється різниця між ринковою капіталізацією компанії і власним капіталом її акціонерів. Отримана величина розглядається як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів.

3) Методи віддачі на активи – Return on Assets methods (ROA). Відношення середнього доходу компанії до вирахування податків за деякий період до матеріальних активів компанії – ROA компанії – порівнюється з ана-

логічним показником для галузі загалом. Щоб обчислити середній додатковий дохід від інтелектуального капіталу, отримана різниця множить на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації або дисконтування одержуваного грошового потоку можна одержати вартість інтелектуального капіталу компанії.

4) Методи підрахунку очок – Scorecard Methods (SC). Ідентифікуються різні компоненти нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, генеруються і доповідаються індикатори та індекси у вигляді підрахунку очок або як графі. Застосування SC-методів не передбачає отримання грошової оцінки інтелектуального капіталу. Ці методи подібні методам діагностичної інформаційної системи.

Всі відомі методики оцінки інтелектуального капіталу легко розподіляються по чотирьох перерахованих категоріях. При цьому слід сказати про відносну близькість DIC- і SC-методів, а також MCM-методів і методів ROA. У перших двох випадках рух йде від ідентифікації окремих компонентів інтелектуального капіталу, у другому – від інтегрального ефекту. Методи типу ROA та MCM, що пропонують грошові оцінки, корисні під час злиття компаній, в ситуаціях купівлі-продажу бізнесу. Вони можуть використовуватися для порівняння компаній у межах однієї галузі. Вони дуже хороші також для ілюстрації фінансової вартості нематеріальних активів. Нарешті, вони ґрунтуються на сталих правилах обліку, їх легко повідомляти професійним бухгалтерам. Їх недоліки полягають в тому, що вони марні для некомерційних організацій, внутрішніх відділів та організацій громадського сектору. Це особливо правильно для MCM-методів, які можуть застосовуватися тільки до публічних компаній.

Окремою проблемою для фінансування розвитку освіти, науки та інтелектуального капіталу є вибір джерел їх фінансування. Система освіти забезпечує формування і розвиток інтелектуального та наукового потенціалу держави, отже, її належне фінансове забезпечення є необхідною умовою розвитку цього потенціалу. Серед джерел фінансового забезпечення системи освіти слід виокремити бюджетні асигнування, кошти спеціальних позабюджетних фондів, власні фінансові ресурси комерційних установ, кредитні ресурси інвестиційних банків, іноземні вкладення, приватні заощадження домогосподарств.

Якщо говорити про освітні заклади, то слід зазначити, що важливим джерелом формування фінансових ресурсів вишу за рахунок позабюджетних джерел може стати цільовий капітал, який є частиною майна закладу, що формується за рахунок внесених грошових пожертвувань та передається у довірче управління фінансовим установам з метою отримання доходу від інвестування коштів у ринкові активи, що використовуватимуть для фінансування статутної діяльності. Іншими словами, за рахунок добровільних пожертв створюється ендаумент-фонд, який виступає гарантією наявності ресурсів у майбутньому. При цьому витрати можуть здійснюватися тільки за рахунок доходів від інвестованої основної суми ендаумент-фонду, і ця сума залишається недоторканною. Такий підхід дає змогу постійно збільшувати активи ендаумент-фондів, що, з одного боку, розширює можливості, а з іншого боку, ефективно захищає їх від можливого неефективного використання коштів у ситуації непередбачених пауз у зборі пожертвувань.

Також у міжнародній практиці останнім часом активно розвивається такий напрям венчурного фінансування, як краудфандинг (crowdfunding). Його сутність полягає у використанні широких можливостей інтернет-ресурсів та торговельних інтернет-платформ, що забезпечує пошук венчурних інвесторів на ранніх етапах розробки та комерціалізації

результатів реалізації інтелектуального капіталу [5, с. 110–112].

Висновки з цього дослідження. Зважаючи на вищезазначене, можна сказати, що проблеми фінансового забезпечення інтелектуального капіталу – це комплексна, міждисциплінарна проблема. Вона є об'єктом дослідження різних соціальних і економічних дисциплін, синхронізація їх зусиль матиме синергетичний ефект. Різні наукові напрями й концепції використовують різноманітні умовні поняття, методологію, типи абстракції, а отже, різні мови передавання знань. Установлення взаємозв'язків між цими мовами – один зі шляхів розвитку міждисциплінарної взаємодії.

Як бачимо, сьогодні ефективний розвиток національної економіки стає можливим завдяки належному фінансовому забезпеченню розвитку освіти, науки, інтелектуального капіталу, основами формування джерел фінансування якого можуть бути як класичні фінансові ресурси, так і альтернативні. Отже, особливу увагу необхідно приділяти ефективним джерелам фінансування освіти, науки та інтелектуального капіталу України.

Подальші дослідження слід спрямувати на більш глибоке вивчення стану та проблем фінансового забезпечення розвитку освіти, науки та інтелектуального капіталу. Крім цього, потребує вивчення питання можливості застосування зарубіжного досвіду з метою поліпшення ситуації в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Kornilova O. Intellectual capital as a powerful resource for economic growth / O. Kornilova, O. Klymenko. – 2014 – P. 165–171.
2. Журавльова І. Інтелектуальний капітал як об'єкт захисту в системі фінансової безпеки / І. Журавльова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 29. – С. 57–61.
3. Пшик Б. Формування ринку цільового капіталу в Україні: передумови, проблеми, перспективи / Б. Пшик, О. Печенко // Фінансовий простір. – 2015. – № 3 (19). – С. 331.
4. Державна служба статистики України: наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
5. Душина М. Методы сетевой коммуникации в дигитальном обществе: бенчмаркинг, краудсорсинг, краудфандинг / М. Душина // Социология науки и технологий. – 2014. – № 1. – С. 105–114.

Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний»)

Власюк В.Є.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування
Університету митної справи та фінансів

Гордієнко К.О.

студент фінансового факультету
Університету митної справи та фінансів

Пшенична А.О.

студент фінансового факультету
Університету митної справи та фінансів

Статтю присвячено проблемі банкрутства вітчизняних підприємств, зниження доходів державного бюджету України. Досліджено наявні зарубіжні та вітчизняні методи аналізу ймовірності настання банкрутства підприємства. Визначено переваги та недоліки оцінки ймовірності банкрутства на основі Z-рахунку Альтмана, моделі Спрінгейта та О.О. Терещенко, коефіцієнта Бівера та методу Cash-Flow у практичному застосуванні, які дадуть змогу з мінімальними витратами ресурсів та часу отримати найбільш однозначну та точну оцінку економічного стану. Визначено, що не можна виділити єдиного вірного підходу до прогнозування банкрутства, практично неможливо використовувати ефективно в Україні без модифікацій та адаптацій розглянуті моделі.

Ключові слова: банкрутство, підприємство, модель, оцінка, ймовірність.

Власюк В.Е., Гордиенко К.А., Пшеничная А.А. ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КОМБИНАТ» ТЕПЛИЧНЫЙ)

Статья посвящена проблеме банкротства отечественных предприятий, снижения доходов государственного бюджета Украины. Исследованы существующие зарубежные и отечественные методы анализа вероятности наступления банкротства предприятия. Определены преимущества и недостатки оценки вероятности банкротства на основе Z-счета Альтмана, модели Спрингейта и А.А. Терещенко, коэффициента Бивера и метода Cash-Flow в практическом применении, которые позволят с минимальными затратами ресурсов и времени получить наиболее однозначную и точную оценку экономического состояния. Определено, что нельзя выделить единого верного подхода к прогнозированию банкротства, практически невозможно использовать эффективно в Украине без модификаций и адаптаций рассмотренные модели.

Ключевые слова: банкротство, предприятие, модель, оценка, вероятность.

Vlasuyk V.E., Gordienko K.O., Pshenichna A.O. ESTIMATION OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF DOMESTIC ENTERPRISES (FOR EXAMPLE, PJSC COMBINAT «TEPLICHNIY»)

The article is dedicated to a problem of bankruptcy of domestic enterprises, reduction of incomes of the state budget of Ukraine. Investigated foreign and domestic methods of analysis of the probability of companies' bankruptcy. The advantages and disadvantages of estimating the probability of bankruptcy on the basis of Altman's Z-account, Springletage and models were determined O.O. Tereshchenko, the Beaver coefficient and the Cash-Flow method in practical application that will allow you to obtain the most unambiguous and precise estimation of the economic state with the minimal cost of resources and time. It is determined that it is impossible to single out only one correct approach to forecasting bankruptcy, it is practically impossible to effectively use in Ukraine without modifications and adaptations of the considered models.

Keywords: bankruptcy, enterprise, model, estimation, probability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банкрутство існуючих підприємств значно впливає на розвиток української економіки та знижує доходи державного бюджету. Для уникнення краху компаній були розроблені різні методики прогнозування майбутньої неплатоспроможності підприємств. У сучасній еконо-

мічній науці є численні розробки у сфері аналізу та прогнозу діяльності неплатоспроможних підприємств, що дає змогу встановити наявність сумнівів у продовженні безперервної діяльності суб'єкта господарювання, тобто виявляти й оцінювати ознаки (критерії) ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств.

Діагностика банкрутства підприємства передбачає своєчасне виявлення його неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності та низької ділової активності, тому в класичних моделях діагностики банкрутства використовують показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності. Деякі моделі, що не містять цих складників, не повною мірою здатні оцінити результати діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У зарубіжній практиці питаннями розроблення методів і моделей оцінки вірогідності банкрутства підприємства займалися такі вчені, як: Г. Спрінгейт, Е. Альтман, У. Бівер та Дж. Таффлер, М. Беніш, Г. Тішоу, Р. Ліс, Ж. Конан і М. Гольдер та ін. В Україні дослідженнями методів аналізу ймовірності банкрутства підприємства займалися такі вчені: О.О. Терещенко, А.М. Поддєрьогін, О.М. Барановська, О.І. Продіус, С.О. Черкасова, В.В. Вітлінський, Т.І. Єфименко, О.П. Савчук, В.М. Федосов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кожен із наявних методів має свої переваги та недоліки, тому під час здійснення аналізу виникає необхідність вибору такого підходу, який дасть змогу з мінімальними витратами ресурсів та часу отримати найбільш зважену та точну оцінку економічного стану. Обираючи метод оцінки, необхідно визначити доцільність застосування комплексу аналітичних процедур. Виходячи із цього, виникає об'єктивна необхідність дослідження узагальнених методик оцінки ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств, що запропоновані вітчизняними науковцями на прикладі конкретного підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення ймовірності банкрутства вітчизняного підприємства, а саме ПАТ «Комбінат «Тепличний», на основі зарубіжних та вітчизняних методик, виявлення їх основних переваг і недоліків та можливості використання у вітчизняній практиці. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: дослідити наявні моделі банкрутства, запропоновані зарубіжними й вітчизняними науковцями, та оцінити перспективи їх використання у вітчизняній практиці; визначити переваги і недоліки наявних зарубіжних методик та окреслити основні аспекти щодо використання переваг і мінімізації недоліків у практиці українських підприємств; визначити напрями щодо перспектив використання зарубіжних моделей в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжна практика вже накопила достатній досвід оцінки фінансового стану підприємства та схильності його до банкрутства. Для цього кожному первинному фінансовому показнику приписується деякий фінансовий коефіцієнт. Зазвичай як мінімальний критерій стійкості фінансового стану підприємства використовується ймовірність банкрутства. Найпоширенішими моделями є такі економетричні моделі: двохфакторна модель оцінки ймовірності банкрутства, оцінка ймовірності банкрутства на основі Z-рахунку Альтмана, модель Конана і Гольдера, модель Спрінгейта, модель Фулмера.

Але потрібно відзначити, що ці моделі склалися на основі фінансового стану зарубіжних підприємств і тому не є адаптованими до фінансової ситуації на українських підприємствах. Для наших підприємств більше підходять моделі О.О. Терещенка, А.В. Матвійчука та російська R-модель (R-модель прогнозу ризику банкрутства) [4].

Досить поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О.О. Терещенка, яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (розробки О. Хотомлянського, Т. Перната, Г. Северина) [3]. Ці методи оцінки дають змогу виявити тенденції у динаміці фінансового стану на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний» за 2014–2016 рр. (табл. 1).

Модель О.О. Терещенка визначається за формулою:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6.$$

Одержані значення показника Z можна інтегрувати так:

$Z > 2$ – підприємство є фінансовою стійким і йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$ – у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління;

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Отже, оскільки динаміка показників упродовж 2014–2016 рр. $Z > 2$, то ПАТ «Комбінат «Тепличний» є фінансовою стійким і йому не загрожує банкрутство.

Таблиця 1

**Оцінка банкрутства за моделлю О.О. Терещенка
ПАТ «Комбінат «Тепличний» за 2014–2016 рр.**

	2014	2015	2016
x_1 – Cash-Flow (ф. 2 2350 або 2355 + амортиз. ф. 2 к. 1195) / зобов'язання (ф. 1 к. 1595 + 1695);	8,447	14,091	12,921
x_2 – валюта балансу (ф. 1 к. 1300) / зобов'язання (ф. 1 к. 1595 + 1695);	20,081	19,980	22,340
x_3 – прибуток (ф. 2 к. 2350 або 2355) / валюта балансу (ф. 1 к. 1300);	0,117	0,236	0,067
x_4 – прибуток (ф. 2 к. 2350 або 2355) / виручка від реалізації (ф. 2 к. 2000);	0,117	0,236	0,067
x_5 – виробничі запаси (ф. 1 від 1101 до 1104) / виручка від реалізації (ф. 2 к. 2000);	0,098	0,086	0,109
x_6 – оборотність основного капіталу (виручка від реалізації) (ф. 2 к. 2000) / валюта балансу (ф. 1 к. 1300).	0,832	0,884	0,792
$Z =$	16,149	26,384	22,291

Можна зазначити головні переваги дискримінантної моделі О.О. Терещенка: модель є зручною у застосуванні та розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних; урахується сучасна міжнародна практика; за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішуються проблеми критичних значень показників; урахує галузеві особливості підприємств.

Проте дана методика не є досконалою і має свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише задовільний та незадовільний фінансовий стан); широкий інтервал невизначеності, що зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану; недостатнє теоретичне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточностей у фіксуванні нормативних значень фінансових показників.

У 1968 р. Е. Альтман запропонував п'ятифакторну модель, де факторами є окремі показники фінансового стану підприємства. Ця модель має такий вигляд:

$$Z = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 1,0E$$

Значення показника Z	Імовірність банкрутства
До 1,8	дуже висока
1,81 – 2,70	висока
2,71 – 2,99	можлива
3,00 і більше	дуже низька

На основі показників табл. 2 інтегральний показник рівня загрози банкрутства за моделлю Альтмана впродовж 2014–2016 рр.

є високим, відповідно, рівень загрози банкрутства за моделлю Альтмана ПАТ «Комбінат «Тепличний» низький.

Проте, незважаючи на значну поширеність моделі Альтмана та цілої низки її переваг, вчені виділяють й недоліки. Зокрема, О.М. Барановська вважає, що необхідно акцентувати увагу на тому, що, незважаючи на відносну простоту моделі Альтмана для оцінки кризового стану підприємства, використання її у наявному вигляді не дає змоги одержати об'єктивний результат у сучасних умовах України [2]. Недоліком є також те, що модель Альтмана розроблена на основі даних 50-х років минулого століття й є застарілою, тому з огляду на суттєві зміни у рівні економічного розвитку вважається за доцільне їх періодичне тестування на нових вибірках даних для досягнення більшої точності отриманих результатів, які слугують основою для прийняття управлінських рішень.

Модель М. Спрінгейта передбачає розвиток інтегрального показника, за допомогою якого здійснюється оцінка ймовірності визнання підприємства банкрутом. Ця модель була побудована М. Спрінгейтом в університеті Симона Фрейзера в 1978 р. за допомогою покрокового дискримінантного аналізу методом, який розробив Е. Альтман у 1968 р.

У процесі створення моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, які вважалися найкращими, в остаточному варіанті залишилося тільки чотири. Точність даної моделі є досить високою і становить більше 90%. У загальному модель Спрінгейта має такий вигляд:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$$

Модель Спрінгейта була створена для підприємств США і Канади. Коефіцієнти

Таблиця 2

**Оцінка банкрутства за моделлю Е. Альтмана
ПАТ «Комбінат «Тепличний» за 2014–2016 рр.**

	2014	2015	2016
А – робочий капітал (ф. 1 к. 1195) / загальна вартість активів (ф. 1 к. 1300);	0,32	0,50	0,53
В – чистий прибуток (ф. 2 к. 2350) / загальна вартість активів (ф. 1 к. 1300);	0,10	0,21	0,05
С – чистий дохід (ф. 2 к. 2000) / загальна вартість активів (ф. 1 к. 1300);	0,83	0,88	0,79
Д – ринкова капіталізація компанії (ринкова вартість акцій) ф. 1 к. 1495 / сума заборгованості (ф. 1 к. 1595 + к. 1695);	19,08	18,98	21,34
Е – обсяг продажу (ф. 2 к. 2000) / загальна вартість активів (ф. 1 к. 1300).	0,83	0,88	0,79
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства) =	15,55	16,08	16,91
Імовірність банкрутства	дуже низька	дуже низька	дуже низька

Таблиця 3

**Оцінка банкрутства за моделлю Спрінгейта
ПАТ «Комбінат «Тепличний» за 2014–2016 рр.**

	2014	2015	2016
Де А – робочий капітал (ф. 1 к. 1195) / загальна вартість активів (ф. 1 к. 1300);	0,32	0,50	0,53
В – прибуток до сплати податків та відсотків (ф. 2 к. 2290) / загальна вартість активів (ф. 1 к. 1300);	0,10	0,21	0,05
С – прибуток до сплати податків (ф. 2 к. 2290) / короткострокова заборгованість (ф. 1 к. 1695);	1,96	4,16	1,19
Д – обсяг продажу (ф. 2 к. 2000) / загальна вартість активів (ф. 1 к. 1300);	0,83	0,88	0,79
Z =	2,26	4,25	1,81

наведені в доларах, модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств. Основні недоліки: у розрахунках не були враховані умови розвитку економіки різних країн, орієнтовано на Канаду і США; необхідна корекція на національну валюту, яка, своєю чергою, порушує безперервність; значення змінних в оригінальних моделях надані в канадських і американських доларах. Перерахунок на долари в інших країнах проблему вирішує, але зміни курсу залишають відхилення.

Точно визначити прогнозування банкрутства ПАТ «Комбінат «Тепличний» можна за допомогою моделі Спрінгейта (табл. 3). Якщо для підприємства критерій $Z < 0,862$, то підприємство – потенційний банкрут, якщо $Z > 2,451$, то загроза банкрутства мінімальна і підприємство є фінансово надійним. Отже, за моделлю Спрінгейта підприємство не є потенційним банкрутом.

Коефіцієнт Бівера використовується для виявлення незадовільної структури балансу.

Розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань. Ознакою формування незадовільної структури балансу є таке фінансове становище підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5–2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, який спрямовується на розвиток виробництва. У такій ситуації створюється незадовільна структура балансу, підприємство починає працювати в борг і його коефіцієнт забезпечення власними засобами стає меншим 0,1.

Метод Cash-Flow використовується для визначення чистих грошових потоків, які залишаються в розпорядженні підприємства. Cash-Flow – це прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства у визначеному періоді та амортизаційні відрахування у цей період. Отже, за коефіцієнтом Бівера ПАТ «Комбінат «Тепличний» має задовільну структуру балансу та не є банкрутом (табл. 4).

Таблиця 4

**Оцінка банкрутства за коефіцієнтом Бівера
ПАТ «Комбінат «Тепличний» за 2014–2016 рр.**

	2014	2015	2016
$K_b = (\text{Чистий прибуток (Ф.2 р.2350) + Амортизація (Ф.2 р.2515)}) / (\text{Розділ 3 пасиву (Ф.1 р.1595) + Розділ 4 пасиву (Ф.1 р.1695)})$	1,96	4,16	1,19
$K_{\text{Cash-Flow}} = (\text{Cash-Flow (Ф.2 р.2350 – Ф.2.р. 2515)}) / (\text{Ф.1 р.1595 + Ф.1 р.1695 – Ф.1 р. 1165})$	-1,64	-1,22	-0,35

У міжнародній практиці одна з найвідоміших систем – система показників «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів», яка була розроблена професором Мессодом Бенішем. Показники, що були розглянуті Бенішем, є основою для вивчення та за допомогою них (SGI, SGAI, AQI, GMI, DSRI) можливо оцінити прояви асиметричної інформації, що подається; показники (DEPI, TATA, LVGI) є підставою для фальсифікації фінансових результатів.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні існує безліч методик щодо оцінки ймо-

вірності банкрутства зі своїми перевагами та недоліками у практичному застосуванні. Не можна виділити єдиного вірного підходу до прогнозування банкрутства, тому без модифікації та адаптації розглянутих моделей їх ефективне використання в Україні практично неможливе, що визначає необхідність розроблення та застосування інтегрованих моделей науково обґрунтованих та маючих практичне застосування в умовах програмування економічної системи ринкового спрямування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Головний сайт ПАТ «Комбінат «Тепличний» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.teplichny.pat.ua>.
2. Барановська О.М. Аналіз фінансового стану як інструмент запобігання кризі та виведення підприємства з неї / О.М. Барановська // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2008. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vpabia/2008_12/stat/UDK%20334.htm.pdf.
3. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38–44.
4. Яценко В. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві / В. Яценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.ua.edu.ua/>.

УДК 330.1:330.5(477-2):303.2

Людський капітал: сутність, особливості аналізування та оцінювання

Гинда С.М.

аспірант кафедри інформаційних систем у менеджменті
Львівського національного університету імені Івана Франка

Гинда О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
ВНПЗ «Європейський університет», Львівська філія

Розглянуто соціально-економічну сутність та складники людського капіталу. Визначено роль людського капіталу в забезпеченні розвитку економіки. Сформовано основні показники, що характеризують людський капітал регіонів України. Проведено оцінювання людського капіталу регіонів України за 2013–2015 рр. методом середньої багатовимірної.

Ключові слова: людський капітал, компоненти людського капіталу.

Гинда С.Н., Гинда О.Н. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ
Рассмотрены социально-экономическая сущность и составляющие человеческого капитала. Определена роль человеческого капитала в обеспечении развития экономики. Сформированы основные показатели, характеризующие человеческий капитал регионов Украины. Проведена оценка человеческого капитала регионов Украины за 2013–2015 гг. методом средней многомерной.

Ключевые слова: человеческий капитал, компоненты человеческого капитала.

Hynda S.M., Hynda O.M. HUMAN CAPITAL: ESSENCE, FEATURES OF ANALYSIS AND EVALUATION

The socio-economic essence and components of human capital are considered. Determined the role of human capital in ensuring economic development. The basic indicators characterizing the human capital of the regions of Ukraine are formed. The estimation of human capital of the regions of Ukraine for 2013–2015 is carried out by the method of the average multidimensional.

Keywords: human capital, components of human capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світовий досвід доводить, що економічна ефективність будь-якого соціально-економічного процесу залежить від людського капіталу з урахуванням його розширеного відтворення, оскільки стратегічне значення останнього полягає у забезпеченні конкурентоспроможності як окремої особи, так і держави загалом.

Неналежні умови для формування та використання людського капіталу в Україні актуалізують необхідність визначення та ґрунтовного аналізування його основних компонент. Оцінювання людського капіталу в розрізі регіонів України дасть змогу виявити основні проблеми та накреслити перспективи його розвитку, враховуючи потенціал кожної території, що допоможе посилити вплив цього виду капіталу на економічне зростання в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування теорії людського капіталу, засновниками якої були американські вчені, Нобелівські лауреати Т. Шульц і Г. Бек-

кер, – велике досягнення економічної науки другої половини та кінця ХХ ст. Згодом основні положення теорії людського капіталу були доповнені такими західними науковцями, як Д. Белл, М. Блауг, Е. Денісон, Ф. Махлуп, Дж. Мінсер, Т. Стюарт та ін.

Проблемам формування, використання, відтворення та оцінювання людського капіталу багато уваги приділяли й українські науковці: А. Амоша, В. Антонюк, В. Близнюк, Д. Богиня, О. Бородіна, О. Грішнова, О. Іляш, Г. Задорожній, О. Кендюхов, Е. Лібанова, В. Мандибура, Ж. Поплавська, В. Приймак, У. Садова, О. Стефанишин, А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У проблематиці аналізування та оцінювання людського капіталу залишається невирішеним подальше практичне використання результатів цих процесів, зокрема розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності формування та використання людського капіталу та його основних компонент.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення нового підходу до аналізування та оцінювання людського капіталу через визначення його основних компонент у розрізі регіонів України методом середньої багатовимірної.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток світової економіки сьогодні відбувається в складних умовах. Економічна та політична криза, зменшення обсягів природних ресурсів, техногенні катастрофи та інші негативні впливи змушують підприємців шукати резерви виробництва, раціонально використовувати матеріальні ресурси та виробничі потужності, застосовувати інновації та збільшувати частку людської праці у виробленій продукції. Виходячи із цього, науковці все більшу увагу приділяють вивченню людського капіталу, його формуванню, розвитку, відтворенню, збереженню та використанню в економіці [1].

У сучасних умовах інтелектуалізації суспільства головним джерелом розвитку є людський капітал. Саме він визначає конкурентоспроможність економічних систем, виступає ключовим ресурсом їх розвитку. Здатність економіки створювати та ефективно використовувати людські ресурси все більшою мірою визначає економічну силу нації, її добробут [2, с. 142].

Людський капітал можна визначати як сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, що цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника [3, с. 101].

Людський капітал стає головним чинником ефективного розвитку на всіх рівнях управління виробничими, фінансовими, соціальними та іншими процесами – від підприємства (організації) до держави у цілому. І це стосується не лише сфери матеріального виробництва, де прорахунки очевидні безпосередньо в процесі виробництва та обігу товару або послуг, а й усіх процесів суспільного життя [4, с. 58]. Усе вищевикладене зумовлює необхідність стверджувати, що людський капітал – це ті властивості, знання, навички і здібності людини, які використовуються для збільшення соціального та економічного розвитку суспільства. Він є багатством для будь-якого суспільства, однією з найвищих цінностей,

запорукою лідерства провідних країн, конкурентоспроможності, прогресивності тощо. Процес його накопичення триває протягом усього життя людини.

Сучасні ринкові трансформації в економічному середовищі мотивують до стрімкого розвитку економіки і потребують постійної модернізації технологічних процесів. Саме тому великого значення набуває такий вагомий ресурс соціально-економічного розвитку, як людський капітал, і виникає необхідність у його аналізуванні та оцінюванні.

Сьогодні науковці пропонують використовувати різноманітні методи та інструменти для аналізу та оцінки людського капіталу, використовуючи як кількісні, так і якісні показники. Вважаємо за потрібне зосередити свою увагу на застосуванні достатньо простої методики аналізування та оцінювання людського капіталу регіонів України, враховуючи при цьому основні його компоненти. Для визначення логіки дослідження нами була розроблена інформаційна модель аналізування людського капіталу, яка наведена на рис. 1.

Вважаємо, що для України в сучасних умовах основними компонентами людського капіталу є капітал освіти, капітал здоров'я та капітал культури. Такий вибір основних компонент людського капіталу зумовлюється тим, що його формування та розвиток залежать від багатьох чинників: різних продуктивних здібностей, знань, стану здоров'я, доступу до інформації, професійної мобільності, потреб, бажань здобувати та використовувати знання, рівня культури населення тощо. Ми пропонуємо матрицю показників, які публікуються Держстатом України, що є доступними для широкого використання та достатньо повно аналізують й оцінюють стан основних структурних компонент людського капіталу (табл. 1).

Для оцінки людського капіталу України в розрізі її регіонів ми використовуємо метод середньої багатовимірної.

Середня багатовимірна являє собою середню величину кількох ознак для однієї одиниці сукупності. Оскільки неможливо розрахувати середню величину за абсолютними значеннями різних ознак, то багатовимірна середня визначається з відносних величин, власне, тому для аналізування та оцінювання людського капіталу України в розрізі її регіонів нами були взяті відносні показники даних Держстату України [7].

Середня багатовимірна – це похідна величина, що розраховується для статистичної сукупності чисельністю N одиниць із поряд-

ковими номерами i ($i = 1, 2, 3, \dots, N$), які володіють k ознаками (x) з порядковими номерами j ($j = 1, 2, \dots, k$). Спочатку обчислюють відношення P_{ij} значень кожної ознаки (x) у кожній величині сукупності до її середнього значення за формулою [6, с. 160]:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}, \quad (1)$$

де x_{ij} – значення j -го показника оцінки у i -й одиниці сукупності

x_j – середнє значення j -го показника оцінки.

Після цього визначається середня із цих відношень для кожної одиниці сукупності, яку й називають багатовимірною середньою:

$$\bar{p}_i = \frac{\sum p_{ij}}{k} \quad (2)$$

Оцінку людського капіталу в регіонах України методом середньої багатовимірної здій-

симо в розрізі основних його структурних компонент: капіталу освіти, капіталу здоров'я та капіталу культури, де:

N – регіон України (назва);

n – кількість регіонів (25);

i – порядковий номер регіону ($i = 1, 2, \dots, n$);

X – показник оцінки певної компоненти капіталу (назва);

k – кількість показників оцінки (скільки визначили). Зокрема, ми визначили для капіталу освіти – 3, для капіталу здоров'я – 3, для капіталу культури – 2;

j – порядковий номер показника оцінки ($j = 1, 2, \dots, k$);

Розрахункова таблиця для оцінювання окремих структурних компонент людського капіталу (капіталу освіти, капіталу здоров'я та капіталу культури) може мати такий вигляд (табл. 2).

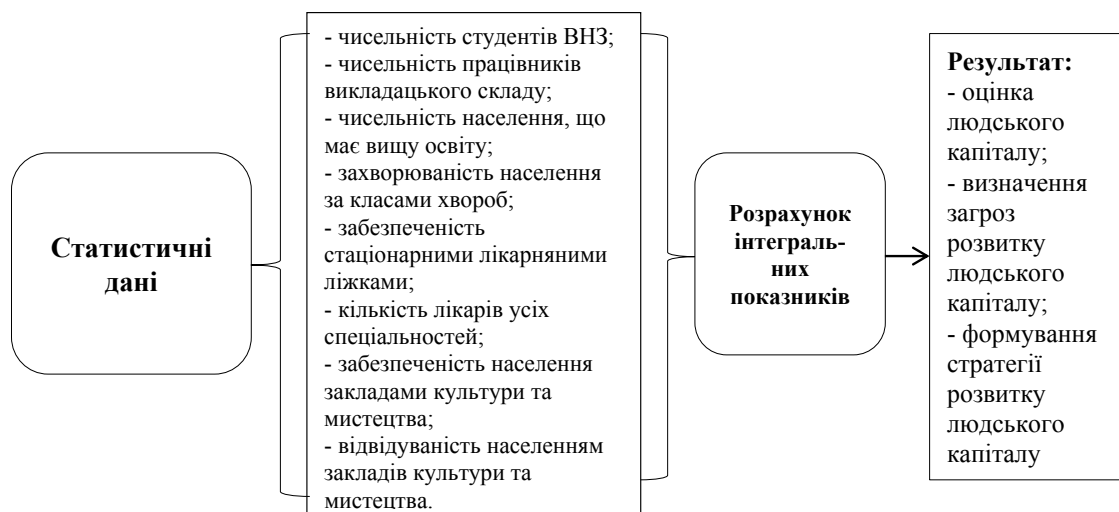


Рис. 1. Інформаційна модель аналізування людського капіталу [5, с. 47]

Таблиця 1

Окремі показники оцінювання людського капіталу

Структурні компоненти людського капіталу	Показники оцінювання людського капіталу
Капітал освіти	1) чисельність студентів ВНЗ усіх рівнів акредитації на 10 тис. населення, осіб; 2) чисельність працівників викладацького складу, які мають науковий ступінь, у розрахунку на один ВНЗ, осіб; 3) чисельність населення, що має вищу освіту на 1000 осіб
Капітал здоров'я	1) захворюваність населення за класами хвороб станом на кінець року, осіб; 2) забезпеченість стаціонарними лікарняними ліжками у розрахунку на 10 тис. населення, осіб; 3) кількість лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення, осіб
Капітал культури	1) забезпеченість населення закладами культури та мистецтва у розрахунку на 100 осіб, од.; 2) відвідуваність населенням закладів культури та мистецтва у середньому за рік на 100 осіб

Джерело: складено авторами

Таблиця 2

Розрахункова таблиця для оцінювання капіталу (назва) _____
в регіонах України в _____ р.

Регіони (26 позицій)	Показники капіталу						Підсумкова оцінка $P_i = \sum P_{ij} / 3$
	X_1	$P_{i1} = \frac{X_{ij}}{X_j}$	X_2	P_{i2}	X_3	P_{i3}	
Україна							
Вінницька							
Волинська							
Разом							
У середньому							

Джерело: складено авторами

Таблиця 3

Підсумкова таблиця оцінювання людського капіталу
в регіонах України за 2013–2015 рр.

Регіони	Капітал освіти			Капітал здоров'я			Капітал культури			Узагальнююча оцінка людського капіталу		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Вінницька	0,72	0,72	0,82	1,00	0,99	0,97	1,09	1,07	0,89	2,81	2,78	2,68
Волинська	0,73	0,73	0,74	0,92	0,92	0,92	0,89	1,00	0,84	2,54	2,65	2,50
Дніпропетровська	1,08	1,07	1,07	1,09	1,10	1,10	0,72	0,70	0,45	2,89	2,88	2,63
Житомирська	0,65	0,64	0,67	0,87	0,88	0,89	1,00	1,03	0,88	2,52	2,56	2,43
Закарпатська	0,58	0,59	0,62	0,91	0,86	0,85	0,68	0,71	0,57	2,18	2,16	2,04
Запорізька	1,17	1,19	1,17	0,93	0,97	0,98	0,62	0,62	0,47	2,72	2,77	2,62
Ів.-Франківська	0,83	0,88	0,96	1,01	1,17	1,17	0,89	0,95	0,82	2,72	3,00	2,96
Київська	0,46	0,45	0,48	0,97	0,96	0,97	0,71	0,72	0,62	2,14	2,14	2,07
Кіровоградська	0,47	0,46	0,44	0,89	0,90	0,91	0,92	0,92	0,77	2,29	2,28	2,12
Львівська	1,45	1,48	1,51	1,17	1,15	1,13	1,22	1,25	0,98	3,84	3,88	3,63
Миколаївська	0,80	0,77	0,76	0,87	0,89	0,89	0,93	1,03	0,63	2,60	2,70	2,28
Одеська	1,35	1,35	1,37	1,02	1,00	0,99	1,15	0,81	0,68	3,52	3,16	3,04
Полтавська	0,90	0,96	1,01	0,94	0,95	0,95	0,96	0,98	0,81	2,80	2,89	2,77
Рівненська	0,88	0,88	0,86	0,98	0,97	0,99	0,84	0,87	0,75	2,70	2,73	2,60
Сумська	1,01	1,01	1,00	0,88	0,88	0,89	0,84	0,93	0,75	2,73	2,82	2,64
Тернопільська	1,06	1,07	1,07	1,06	1,05	1,05	1,32	1,38	1,16	3,43	3,51	3,28
Харківська	1,81	1,78	1,74	1,10	1,09	1,09	0,98	1,02	0,71	3,90	3,89	3,54
Херсонська	0,66	0,67	0,66	0,92	0,89	0,88	0,63	0,64	0,56	2,21	2,20	2,09
Хмельницька	0,82	0,77	0,77	0,95	0,94	0,96	1,37	1,37	3,78	3,14	3,08	5,50
Черкаська	0,81	0,85	0,62	0,95	0,94	0,93	1,34	1,37	1,00	3,09	3,16	2,54
Чернівецька	0,87	0,90	0,92	1,07	1,04	1,04	0,92	0,92	3,01	2,86	2,86	4,96
Чернігівська	0,54	0,56	0,55	1,02	1,02	1,02	1,38	1,34	1,13	2,94	2,92	2,71
м. Київ	3,35	3,22	3,18	1,45	1,43	1,42	1,62	1,35	0,76	6,42	5,99	5,36

Джерело: розраховано та складено авторами за даними [7] (без тимчасово окупованих територій України)

Використовуючи запропоновану методику оцінки структурних компонент людського капіталу за вибраними показниками в розрізі регіонів України за 2013–2015 рр., ми одержали такий результат (табл. 3).

З рис. 2 можна зробити висновок, що серед регіонів України лідерами за рівнем розви-

тку людського капіталу в 2013–2015 рр. є Харківська, Дніпровська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Одеська області та м. Київ, оскільки названі регіони мають високі значення всіх його компонент, зокрема освітня компонента.

Регіонами-аутсайдерами за ступенем роз-

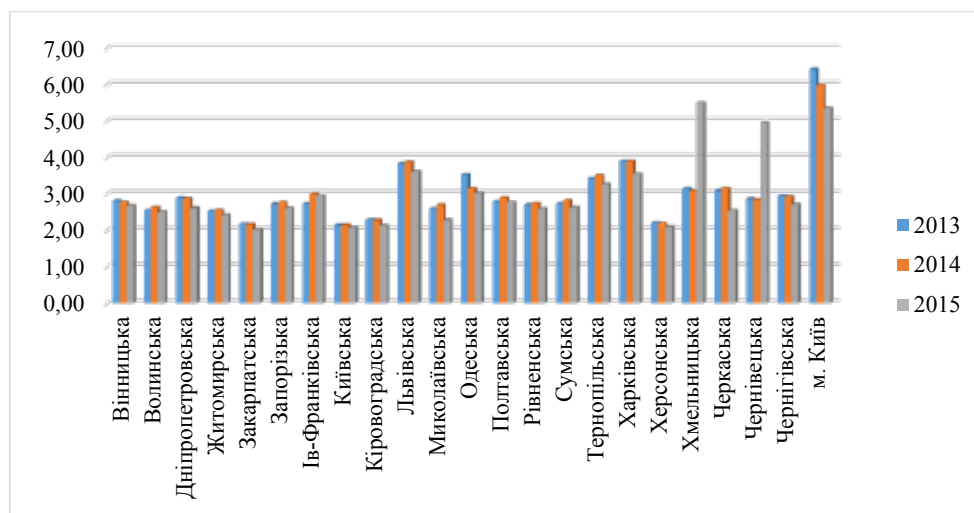


Рис. 2. Оцінка людського капіталу в регіонах України за 2013–2015 рр. [7]

витку людського капіталу є з об'єктивних причин окуповані регіони України.

За оцінками вчених, людський капітал є основним чинником зростання продуктивності праці, і вплив цього чинника постійно зростає. І зараз пріоритетного стратегічного значення для України набувають інвестиції в людину, її творчий, науковий, інтелектуальний та інноваційний потенціал: адресні та програмно-цільові функціональні інвестиції, які вигідні й для людини, й для суспільства, адже вони забезпечують зростання продуктивності праці, ефективності виробництва та поступовий ефект економічного зростання країни.

Україні потрібно створити ефективну, дійову систему внутрішнього інвестування, наприклад за рахунок заснування суспільних фондів розвитку [8, с. 268], які в перспективі мають трансформуватися в потужні інвестиційні інститути та залучення заощаджень громадян. Також доцільно запроваджувати певні заходи щодо розвитку людського капіталу: поступово підвищувати рівень фінансування людського розвитку (збільшувати витрати на освіту, охорону здоров'я, культуру) до рівня групи країн із високим рівнем розвитку людського капіталу; розробляти цільові програми стимулювання самозайнятості та мікропід-

приємництва; активізувати творчий потенціал людей і розвиток висококваліфікованої робочої сили.

Значний внесок освіти в економічне зростання полягає у тому, що вона наділяє робочу силу продуктивними знаннями, сприяє нарощенню нових знань, стимулює процес продукування нових ідей та їх реалізації [5, с. 48].

Висновки з цього дослідження. Отже, людський капітал у широкому значенні – це інтенсивний продуктивний фактор розвитку економіки та суспільства, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної й управлінської праці, середовище проживання і трудової діяльності. Він є необхідною умовою для підтримки конкурентоспроможності економіки країни і держави на світових ринках в умовах глобалізації, а також найважливішою характеристикою діяльності органів законодавчої та виконавчої влади в країні, а аналіз методів вимірювання вартості людського капіталу регіонів України дав змогу розробити власну систему показників та методику вимірювання його вартості на рівні національної економіки. Саме тому ці аспекти потребують подальшого наукового дослідження в майбутньому та пошуку найбільш актуальних рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гинда С.М. Актуальні проблеми та перспективи розвитку людського капіталу в Україні / С.М. Гинда, В.І. Приймак // Молодий вчений. – 2015. – № 7. – Ч. 1. – С. 100–104.
2. Іляш О.І. Оцінка розвитку людського капіталу України / О.І. Іляш // Економіка і регіон. – 2008. – № 3 (18). – С. 141–145.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.

4. Хромов М.І. Економічний розвиток в єдності процесів формування та використання людського капіталу / М.І. Хромов // Економіка та держава. – 2010. – № 1. – С. 57–61.
5. Гинда С.М. Людський капітал як соціально-економічна категорія / С.М. Гинда // Фінансова та соціально-економічна системи України в умовах децентралізації : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів (Львів, 26 листопада 2015 р.). – Львів : Львівська філія ПВНЗ «Європейський університет», 2016. – С. 46–50.
6. Мармоза А.Т. Теорія статистики : [навч. посіб.] / А.Т. Мармоза. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 592 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
8. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.

УДК 338.486.4

Оцінка прибутковості сфери діяльності компаній

Гордієнко В.О.кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів**Борвінко Е.В.**кандидат медичних наук, доцент,
Дніпропетровська медична академія

Ключовою проблемою в нашій країні є питання оцінки прибутковості сфери діяльності компаній. Правильний вибір найприбутковішої сфери діяльності компаній забезпечить зростання валового внутрішнього продукту і на цій основі підвищення доходів державного бюджету. Щоб визначити, яка сфера є найбільш ефективною, автори згрупували компанії за сферою діяльності та розраховували коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (ROIC). Дослідження показало, що середня величина ROIC значно вище стандартного відхилення в таких галузях, як роздрібна торгівля, продовольчі товари, інформація та телекомунікація, аерокосмічна та оборонна промисловість, інформаційні технології, транспорт, поштова та кур'єрська діяльність, хімічна промисловість.

Ключові слова: коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (ROIC), галузь виробництва, виручка компанії, сума інвестованого капіталу, стандартне відхилення, чистий прибуток, структура промисловості.

Гордиенко В.О., Борвинко Э.В. ОЦЕНКА ПРИБЫЛЬНОСТИ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

Ключевой проблемой в нашей стране является вопрос оценки доходности сферы деятельности компаний. Правильный выбор прибыльной сферы деятельности компаний обеспечит рост валового внутреннего продукта и на этой основе повышение доходов государственного бюджета. Чтобы определить, какая сфера является наиболее эффективной, авторы сгруппировали компании по сфере деятельности и рассчитали коэффициент рентабельности инвестированного капитала (ROIC). Исследование показало, что средняя величина ROIC значительно выше стандартного отклонения в таких областях, как розничная торговля, продовольственные товары, информация и телекоммуникации, аэрокосмическая и оборонная промышленность, информационные технологии, транспорт, почтовая и курьерская деятельность, химическая промышленность.

Ключевые слова: коэффициент рентабельности инвестированного капитала (ROIC), отрасль производства, выручка компании, сумма инвестированного капитала, стандартное отклонение, чистая прибыль, структура промышленности.

Gordienko V.O., Borvinko E.V. EVALUATION OF PROFITABILITY OF THE ACTIVITY OF COMPANIES

The key problem in our country is the question of assessing the profitability of the sphere of activity of companies. The right choice of a profitable sphere of activity of the companies will ensure the growth of the gross domestic product and on this basis the increase in the revenues of the state budget. To determine which area is most effective, the authors group companies by area of activity and calculated the return on invested capital (ROIC). The study showed that the average ROIC is significantly higher than the standard deviation in the following areas: retail, food, information and telecommunications, aerospace and defense, information technology, transportation, postal and courier activities, and the chemical industry.

Keywords: return on invested capital (ROIC), industry, company revenue, invested capital, standard deviation, net profit, industry structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стратегічною метою державної структурно-інноваційної політики є створення сучасної, конкурентоспроможної економіки, здатної забезпечити соціально-економічний розвиток України. Галузева структура промислового виробництва повинна наблизитися до пропорцій, які мають економічно розвинені країни, та країни з перехідною економікою, що досягли економічного зростання в результаті реалізації активної промислово-інвестиційної політики [1].

Обсяги наданих економіці країни інвестицій мають забезпечувати перш за все розвиток тих підприємств, які забезпечують найбільшу рентабельність інвестованого капіталу. Тільки такий підхід до інвестиційної політики зможе забезпечити структурні перетворення промисловості, а на їх основі – економічне зростання держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Всі роки незалежності практично в будь-якій публікації, присвяченій проблемам економіки, можна було зустріти поради, яким

чином вести інвестиційну політику України. Проблеми інвестиційної політики знаходять відображення в наукових працях Б. Кваснюка [2], С. Салівона [3], А. Романенко [4] та інших вчених. В роботах визначена теоретична відмінність інвестицій від дачі грошей у борг, а також міститься аналіз сучасних тенденцій розвитку та організації заходів, стандартний набір інструментів і програм щодо вдосконалення інвестиційної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В роботах майже не застосовуються економіко-статистичні методи, за допомогою яких можна згрупувати світові компанії за сферою діяльності та розрахувати коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (ROIC), звідки можна отримати об'єктивну інформацію щодо прибутковості компаній і сфер бізнесу, в яких вони працюють.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в економічному аналізі прибутковості компаній за сферами їх діяльності для підвищення ефективності інвестиційної політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення найприбутковішої сфери діяльності було вилучено 60 компаній з рейтингу "Fortune Global 500" [5]. "Fortune Global 500" – рейтинг 500 найбільших світових компаній, критерієм складання якого є виручка компанії.

Лідером "Fortune Global 500" у 2016 р. є компанія "Walmart", яка займається роздрібною торгівлю, річний обіг якої перевищує 482,13 млрд. дол. США. Щодо галузей, то серед 60 компаній найбільший дохід показали енергетичний сектор та роздрібна торгівля. Українські компанії не входять у цей рейтинг, серед російських компаній слід назвати «Газпром» з річною виручкою в 99,46 млрд. дол.

Головною метою функціонування будь-якої компанії вважається збільшення її вартості або підвищення цінності компанії для акціонерів. Під час реалізації основної мети діяльність компанії повинна бути спрямована на досягнення двох основних завдань: по-перше, компанія повинна нарощувати свої доходи шляхом збільшення обсягів продажу; по-друге, вона має бути прибутковою, тобто забезпечувати повернення на інвестований капітал, перевищуючи номінальну вартість його залучення.

Для того щоб охарактеризувати компанію, необхідно розглянути два показники, такі як Net Income from Continuing Operations (табл. 1) та Invested Capital (табл. 2).

Основним показником результату діяльності підприємства є величина його чистого прибутку, тому проаналізуємо показник чистого прибутку на основі розрахунку показника річного темпу приросту (Annual Growth Rate):

$$AGR = ((Q_{s1}/Q_{s0}-1)*100\%), \quad (1)$$

де AGR – річний темп приросту;

Q_{s1} – чистий прибуток за поточний рік;

Q_{s0} – чистий прибуток за минулий рік [5; 6].

Проаналізувавши дані табл. 2, можна зробити висновок, що з 10 компаній, які займають перші позиції рейтингу за критерієм виручки, лише 4 характеризувалися зростанням чистого прибутку. "Walmart", "Royal Dutch Shell", "Exxon Mobil", "Volkswagen" хоча й посідають перші місця, проте мають не найбільший чистий прибуток порівняно з іншими компаніями. За 2014–2016 рр. їх чистий прибуток зменшився на 8,31%; 88,16%; 50,43%; 112,59% відповідно. А діяльність "Volkswagen" та "BP" у 2016 р. взагалі була збитковою.

Можна сказати, що темп зростання чистого прибутку компанії не завжди відображає її якісне зростання, оскільки збільшення може бути наслідком збільшення частки позикового капіталу, що підвищує ризик банкрутства і втрати контролю над компанією.

Отже, виручка та чистий прибуток повноцінно не характеризують діяльність компанії, універсальним показником є рентабельність інвестованого капіталу.

Показник ROIC (коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу) визначається як відсоток повернення грошових коштів на інвестований компанією капітал. Він використовується як міра ефективності управління компанією порівняно з іншими компаніями цієї галузі, визначає те, наскільки прибутковим є бізнес по відношенню до обсягу інвестованого капіталу.

Серед інших показників, таких як рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність активів (ROA) та рентабельність продажів (ROS), рентабельність інвестованого капіталу є найбільш точним показником для визначення фінансового результату роботи компанії:

$$ROIC = NOPAT/IC * 100, \quad (2)$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток після сплати податків;

IC – загальна сума інвестованого капіталу [5; 6].

Щоб визначити, яка сфера є найбільш прибутковою, необхідно згрупувати компанії за

Таблиця 1

**Динаміка чистого прибутку від безперервної діяльності
компаній "Fortune Global 500" за 2014–2016 рр.**

№	Назва компанії	Net Income from Continuing Operations, млрд. дол.			AGR, % (2016/2014)
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	
1	"Walmart"	16,02	16,36	14,69	-8,31
2	"Royal Dutch Shell"	16,37	14,87	1,94	-88,16
3	"Exxon Mobil"	32,58	32,52	16,15	-50,43
4	"Volkswagen"	12,07	14,57	-1,52	-112,59
5	"Toyota Motor"	18,20	19,77	19,26	5,86
6	"Apple"	37,04	39,51	53,39	44,16
7	"BP"	23,45	3,78	-6,48	-127,64
8	"Berkshire Hathaway"	19,48	19,87	24,08	23,65
9	"McKesson"	1,26	1,48	2,26	78,78
10	"Samsung Electronics"	27,25	21,92	16,53	-39,32
11	"Glencore"	-7,40	2,31	-4,96	-32,94
12	"Industrial & Commercial Bank of China"	42,72	44,76	44,10	3,23
13	"Daimler"	9,08	9,24	9,35	2,88
14	"United Health Group"	5,63	5,62	5,81	3,34
15	"CVS Health"	4,59	4,64	5,24	14,05
16	"General Motors"	5,35	3,95	9,69	81,20
17	"Ford Motor"	7,16	3,19	7,37	3,05
18	"China Construction Bank"	34,91	36,98	36,30	3,99
19	"AT&T"	18,25	6,22	13,35	-26,87
20	"Total"	11,20	4,24	5,09	-54,60
21	"Hon Hai Precision Industry"	3,59	4,38	4,63	28,74
22	"General Electric"	13,06	15,23	-6,13	-146,92
23	"Amerisource Bergen"	0,43	0,28	-0,14	-132,56
24	"Verizon"	11,50	9,63	17,88	55,51
25	"AXA"	5,95	6,66	6,23	4,72
26	"Allianz"	7,96	3,59	7,34	-7,80
27	"Honda Motor"	5,73	4,63	2,87	-49,91
28	"Costco"	2,04	2,06	2,38	16,58
29	"BNP Paribas"	6,41	0,21	7,43	15,78
30	"Kroger"	1,52	1,73	2,04	34,23
31	"Walgreens"	2,45	1,93	4,22	72,24
32	"Cardinal Health"	0,33	1,17	1,22	263,77
33	"BMW"	7,05	7,69	7,07	0,16
34	"Express Scripts Holding"	1,84	2,01	2,48	34,27
35	"Gazprom"	35,77	4,12	12,88	-63,99
36	"Petrobras"	11,09	-7,37	-8,45	-176,17
37	"Nippon Telegraph & Telephone"	5,84	4,71	6,15	5,15
38	"Boeing"	4,59	5,45	5,18	12,89
39	"Home Depot"	5,39	6,35	7,01	30,06
40	"Siemens"	5,62	7,29	8,34	48,40
41	"Hitachi"	2,65	2,19	1,43	-45,89
42	"Anthem"	2,49	2,57	2,56	2,81
43	"BASF"	6,43	6,84	4,42	-31,26
44	"Deutsche Telekom"	1,23	3,88	3,61	193,50
45	"Target"	1,97	-1,64	3,36	70,56
46	"Airbus Group"	1,94	3,11	2,99	54,12
47	"Deutsche Post"	2,78	2,75	1,71	-38,49
48	"Noble Group"	0,24	0,13	-1,67	-795,83
49	"United Technologies"	5,72	6,22	7,61	33,04
50	"Marubeni"	2,11	0,96	0,52	-75,36
51	"UPS"	3,96	3,03	4,84	22,22
52	"Intel"	9,62	11,70	11,42	18,71
53	"Dow Chemical"	4,79	3,78	7,69	60,54
54	"FedEx"	1,56	2,10	1,05	-32,69
55	"Caterpillar"	3,79	3,69	2,10	-44,59
56	"Lockheed Martin"	2,98	3,61	3,61	21,14
57	"Lyondell Basell Industries"	3,86	4,17	4,48	15,96
58	"General Dynamics"	2,36	2,53	2,97	25,85
59	"Canon"	2,36	2,41	1,82	-22,88
60	"DuPont"	4,85	3,63	1,95	-59,73
61	"Qualcomm"	6,85	7,97	5,27	-23,07
62	"Northrop Grumman"	1,95	2,07	1,99	2,05
63	"Union Pacific"	4,39	5,18	4,77	8,70

Таблиця 2

Динаміка інвестованого капіталу компаній “Fortune Global 500” за 2014–2016 рр.

№	Назва компанії	Invested Capital, млрд. дол.			Темп приросту, %
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	
1	“Walmart”	120,8	125,2	124,6	3,15
2	“Royal Dutch Shell”	208,5	215,7	272,5	30,70
3	“Exxon Mobil”	186,1	190,7	196,2	5,43
4	“Volkswagen”	191,7	175,2	167,8	-12,47
5	“Toyota Motor”	223,5	223,5	240,2	7,47
6	“Apple”	140,5	172,9	203,6	44,91
7	“BP”	156,1	143,4	148,5	-4,87
8	“Berkshire Hathaway”	312,1	331,1	372,3	19,29
9	“McKesson”	17,4	16,2	15,4	-11,49
10	“Samsung Electronics”	148,9	148,7	155,5	4,43
11	“Glencore”	86,6	74,2	68,0	-21,48
12	“Industrial & Commercial Bank of China”	294,9	330,9	342,2	16,04
13	“Daimler”	113,8	123,2	135,4	18,98
14	“United Health Group”	48,5	59,3	64,1	32,16
15	“CVS Health”	49,7	63,5	62,4	25,55
16	“General Motors”	67,4	83,4	99,4	47,48
17	“Ford Motor”	104,8	118,5	122,5	16,89
18	“China Construction Bank”	234,5	269,5	274,2	16,93
19	“AT&T”	162,4	241,2	236,8	45,81
20	“Total”	130,8	134,1	142,5	8,94
21	“Hon Hai Precision Industry”	34,5	36,0	39,1	13,33
22	“General Electric”	413,9	246,7	181,3	-56,20
23	“Amerisource Bergen”	4,0	4,1	6,0	50,00
24	“Verizon”	122,8	120,1	127,9	4,15
25	“AXA”	87,9	82,8	84,8	-3,53
26	“Allianz”	100,2	91,0	90,7	-9,48
27	“Honda Motor”	89,9	92,0	93,5	4,00
28	“Costco”	17,6	15,8	16,5	-6,25
29	“BNP Paribas”	315,7	336,7	305,5	-3,23
30	“Kroger”	15,1	15,2	16,5	9,27
31	“Walgreens”	24,2	44,2	48,6	100,83
32	“Cardinal Health”	9,6	11,5	11,6	20,83
33	“BMW”	95,8	97,4	108,1	12,84
34	“Express Scripts Holding”	31,1	31,3	31,0	-0,32
35	“Gazprom”	328,3	200,7	183,3	-44,17
36	“Petrobras”	236,4	174,5	185,6	-21,49
37	“Nippon Telegraph & Telephone”	116,8	103,5	110,4	-5,48
38	“Boeing”	16,8	15,0	10,4	-38,10
39	“Home Depot”	27,2	26,2	27,2	0,00
40	“Siemens”	63,5	68,3	66,2	4,25
41	“Hitachi”	41,8	42,0	42,8	2,39
42	“Anthem”	38,4	38,3	39,5	2,86
43	“BASF”	48,6	46,0	47,1	-3,09
44	“Deutsche Telekom”	84,0	83,2	83,4	-0,71
45	“Target”	28,8	26,7	24,9	-13,54
46	“Airbus Group”	16,1	13,4	13,2	-18,01
47	“Deutsche Post”	17,0	17,0	16,5	-2,94
48	“Noble Group”	8,0	6,7	6,7	-16,25
49	“United Technologies”	49,1	46,7	49,3	0,41
50	“Marubeni”	39,7	36,4	36,0	-9,32
51	“UPS”	12,0	13,8	12,8	6,67
52	“Intel”	68,9	82,0	87,7	27,29
53	“Dow Chemical”	41,2	41,6	46,5	12,86
54	“FedEx”	20,0	22,2	27,6	38,00
55	“Caterpillar”	44,5	40,0	35,9	-19,33
56	“Lockheed Martin”	9,6	17,4	15,8	64,58
57	“Lyondell Basell Industries”	15,1	14,3	14,4	-4,64
58	“General Dynamics”	15,2	13,5	14,0	-7,89
59	“Canon”	34,4	22,0	29,1	-15,41
60	“DuPont”	22,6	17,6	18,1	-19,91
61	“Qualcomm”	39,2	41,4	41,8	6,63
62	“Northrop Grumman”	13,1	11,9	12,4	-5,34
63	“Union Pacific”	32,2	34,3	34,1	5,90

Таблиця 3

Показник ROIC компаній "Fortune Global 500" за 2014–2016 рр., %

Сфера діяльності	Рік			Сфера діяльності	Рік		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016
Роздрібна торгівля				Оптова торгівля			
"Walmart"	13,26	13,07	11,79	"Noble Group"	3,00	1,94	-24,93
"Home Depot"	19,82	24,24	25,77	"Marubeni"	5,31	2,64	1,44
"Target"	6,84	-6,14	13,49	"McKesson"	7,26	9,11	14,66
"Costco"	11,59	13,03	14,41	"Amerisource Bergen"	10,75	6,83	-2,33
Добувна промисловість				Продовольчі товари			
"Royal Dutch Shell"	7,85	6,90	0,71	"CVS Health"	9,24	7,31	8,39
"Exxon Mobil"	17,51	17,05	8,23	"Kroger"	10,06	11,37	12,36
"BP"	15,02	2,64	-4,36	"Walgreens"	10,12	4,37	8,68
"Glencore"	-8,55	3,11	-7,30	Інформація та телекомунікація			
"Total"	8,57	3,16	3,57	"AT&T"	11,24	2,58	5,64
"Gazprom"	10,90	2,05	7,03	"Deutsche Telekom"	1,46	4,66	4,33
"Petrobras"	4,69	-4,22	-4,55	"Verizon"	9,36	8,01	13,98
Охорона здоров'я				"Nippon Telegraph & Telephone"	5,00	4,55	5,57
"Anthem"	6,48	6,71	6,48	Електроніка, електричне обладнання			
"United Health Group"	11,60	9,48	9,07	"Hitachi"	6,34	5,21	3,35
"Cardinal Health"	3,48	10,14	10,47	"Caterpillar"	8,52	9,23	5,85
"Express Scripts Holding"	5,93	6,42	7,99	"Siemens"	8,85	10,67	12,60
Фінансова та страхова діяльність				"General Electric"	3,15	6,17	-3,38
"Berkshire Hathaway"	6,24	6,00	6,47	Аерокосмічна та оборонна промисловість			
"Industrial & Commercial Bank of China"	14,49	13,53	12,89	"Airbus Group"	12,05	23,21	22,65
"China Construction Bank"	14,89	13,72	13,24	"United Technologies"	11,65	13,32	15,44
"AXA"	6,77	8,05	7,35	"Boeing"	27,29	36,31	49,77
"Allianz"	7,94	3,95	8,09	"Lockheed Martin"	31,04	20,75	22,85
"BNP Paribas"	2,03	0,06	2,43	"General Dynamics"	15,53	18,74	21,21
Виробництво автомобілів				"Northrop Grumman"	14,89	17,39	16,05
"Volkswagen"	6,30	8,32	-0,91	Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність			
"Toyota Motor"	8,14	8,84	8,02	"Deutsche Post"	16,35	16,18	10,36
"Daimler"	7,98	7,50	6,90	"Union Pacific"	13,63	15,10	13,99
"General Motors"	7,93	4,74	9,75	"UPS"	33,00	21,96	37,81
"Ford Motor"	6,83	2,69	6,02	"FedEx"	7,80	9,46	3,80
"Honda Motor"	6,37	5,03	3,07	Хімічна промисловість			
"BMW"	7,36	7,90	6,54	"BASF"	13,23	14,87	9,38
Інформаційні технології				"Dow Chemical"	11,63	9,09	16,54
"Apple"	26,36	22,85	26,22	"DuPont"	21,46	20,63	10,79
"Samsung Electronics"	18,30	14,74	10,63	"Lyondell Basell Industries"	25,56	29,16	31,08
"Hon Hai Precision Industry"	10,42	12,17	11,83				
"Canon"	6,86	10,95	6,25				
"Qualcomm"	17,47	19,25	12,61				
"Intel"	13,96	14,27	13,02				

сферою діяльності та розрахувати коефіцієнт ROIC (табл. 3).

Аналізуючи отримані результати, можна виділити сфери діяльності, в яких відсутні

компанії з від'ємним значенням ROIC за 2014–2016 рр., такі як охорона здоров'я; фінансова та страхова діяльність; технології; продовольчі товари; інформація та телекомунікації;

аерокосмічна та оборонна промисловість; транспорт, поштова та кур'єрська діяльність; хімічна промисловість. Невтішні показники демонструє добувна промисловість. З семи компаній, що займаються видобутком і переробкою нафти і газу, три ("BP", "Glencore", "Petrobras") характеризуються від'ємним значенням ROIC. У таких компаній, як "Royal Dutch Shell", "Exxon Mobil", "Total", "Gazprom", значення коефіцієнта рентабельності інвестованого капіталу у 2016 р. були дуже низькими через невеликі прибутки і склали 0,71%; 8,23%; 3,57%; 7,03% відповідно.

Зробити висновок щодо найбільш прибуткової сфери діяльності важко, тому розрахуємо середнє значення ROIC та відобразимо для кожної сфери діяльності окремо (рис. 1).

Згідно з побудованою діаграмою значення ROIC у 2016 р. знаходиться в такому діапазоні: максимальне значення досягло 24,7%, а мінімальне – 0,5%.

Можна побачити, що у 2016 р. найбільше значення ROIC (24,7%) належить аерокосмічній та оборонній сфері. Варто відзначити, що з 2014 р. рентабельність інвестованого капіталу в цій сфері невинно зростає. Друге місце посідає хімічна промисловість (16,9%), на третьому місці – транспорт, поштова та кур'єрська діяльність із значенням ROIC у 16,5%.

Варто зазначити, що відмінності всередині галузі іноді виявляються більш значними, ніж

відмінності між галузями. Наприклад, сектор оптової торгівлі. Різниця між найбільшим і найменшим значенням ROIC компаній у 2016 р. досягла 39,59%. Ці відмінності показують, що у даній галузі працюють багато підгруп з дуже різними структурами, і вони діють у дуже різних конкурентних умовах, а для того, щоб робити обґрунтовані висновки, необхідно розрахувати середнє квадратичне відхилення (табл. 4).

Середнє квадратичне відхилення (σ) показує те, як розподілені значення щодо середнього у вибірці, тобто можна зрозуміти, наскільки великий розкид значень.

На основі отриманих даних можна сказати, що найнижче значення σ в таких галузях: охорона здоров'я (1,7%), продовольчі товари (2,2%) та виробництво автомобілів (3,5%). Це означає, що кожне значення у вибірці в середньому відхиляється на 1,7%; 2,2%; 3,5% від середнього значення, а також вказує на те, що більшість значень знаходиться поруч із середнім значенням, а отже, вказує на малу варіабельність даних.

Найбільше значення σ ROIC має оптова торгівля і складає 16,5%. Тобто рентабельність інвестованого капіталу в середньому відхиляється на величину 16,5% від середнього значення. Отже, ця галузь володіє великою варіабельністю.

У таких галузях, як добувна промисловість, охорона здоров'я, фінансова та страхова діяль-

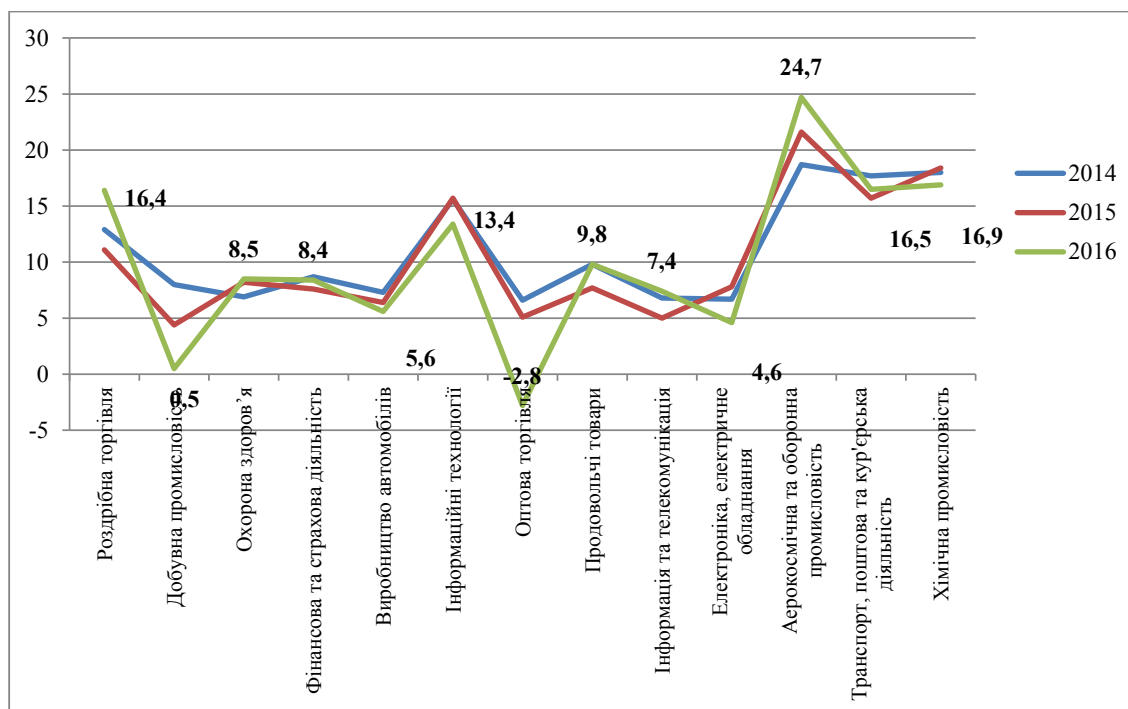


Рис. 1. Показник ROIC компаній "Fortune Global 500" за сферами діяльності за 2014–2016 рр.

Таблиця 4

**Середнє квадратичне відхилення ROIC за сферами діяльності
компаній "Fortune Global 500" за 2014–2016 рр., %**

Сфера діяльності	Середнє значення ROIC			Середнє квадратичне відхилення ROIC		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Роздрібна торгівля	12,9	11,1	16,4	5,4	12,6	6,4
Добувна промисловість	8,0	4,4	0,5	8,5	6,5	6,1
Охорона здоров'я	6,9	8,2	8,5	3,4	1,9	1,7
Фінансова та страхова діяльність	8,7	7,6	8,4	5,0	5,4	3,8
Виробництво автомобілів	7,3	6,4	5,6	0,8	2,3	3,5
Інформаційні технології	15,6	15,7	13,4	6,8	4,5	6,7
Оптова торгівля	6,6	5,1	-2,8	3,3	3,4	16,5
Продовольчі товари	9,8	7,7	9,8	0,5	3,5	2,2
Інформація та телекомунікація	6,8	5,0	7,4	4,4	2,3	4,4
Електроніка, електричне обладнання	6,7	7,8	4,6	2,6	2,6	6,6
Аерокосмічна та оборонна промисловість	18,7	21,6	24,7	8,3	7,9	12,7
Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	17,7	15,7	16,5	10,8	5,1	14,8
Хімічна промисловість	18,0	18,4	16,9	6,6	8,7	9,9

ність, інформаційні технології, середнє квадратичне відхилення знизилося за аналізований період. Фактично рентабельність інвестованого капіталу показує меншу волатильність у 2016 р. порівняно з 2014 р. Інтерпретуючи цей результат, можна сказати, що в даних галузях ризик інвестування знизився, тобто динаміка показника ROIC є передбачуваною.

Дослідження показало, що середня величина ROIC значно вище стандартного відхилення в таких галузях, як роздрібна торгівля, продовольчі товари, інформація та телекомунікація, аерокосмічна та оборонна промисловість, інформаційні технології, транспорт,

поштова та кур'єрська діяльність, хімічна промисловість, що вказує на фінансову стійкість даних сфер діяльності до ризику.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, найбільш прибутковою сферою діяльності є аерокосмічна та оборонна промисловість. Варто зазначити, що за весь аналізований період ця галузь характеризувалася найвищим значенням ROIC. Хоча середнє квадратичне відхилення у даній галузі не є найменшим, проте середнє значення ROIC є найбільшим. Тобто ризик інвестування в цю сферу діяльності вищий, ніж в інші, але й віддача від інвестованого капіталу буде найбільшою.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гордієнко В. Проблеми структурної перебудови економіки України : [монографія] / В. Гордієнко. – Дніпропетровськ : Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. – 200 с.
2. Кваснюк Б. Структурна перебудова економіки та її ресурси / Б. Кваснюк // Управління економікою: теорія і практика. – 2003. – С. 18–27.
3. Саливон С. У меня 3 плана! (Структура доходов бюджетов Украины и США) / С. Саливон // Бизнес. – 2005. – № 12. – С. 26–29.
4. Романенко О. Прибыльный рост компании: обзор зарубежных исследований / О. Романенко // Банковское дело и финансы. – 2013. – № 6. – С. 121–124.
5. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/fortune500.html>.
6. CNN Money [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/fortune500.http://money.cnn.com/quote/financials/financials>.

Деіндустріалізація економіки в контексті економічної безпеки України

Доброва Т.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичних наук і права
Південноукраїнського національного педагогічного університету
імені К.Д. Ушинського

На підставі дослідження макроекономічної та галузевої інформації відображено деструктивні тенденції у функціонуванні індустріального сектору економіки України. Особливу увагу приділено оцінці наявного потенціалу в базових галузях переробної промисловості. Оцінено здатність економіки до забезпечення сталого зростання. Визначено пріоритетні напрями промислової політики держави, спрямованої на відродження економічного потенціалу, забезпечення конкурентоспроможності й економічної безпеки країни.

Ключові слова: деіндустріалізація, економічна безпека, промисловий потенціал, структурні деформації, інноваційна економіка, промислова політика.

Доброва Т.Г. ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

На основе исследования макроэкономической и отраслевой информации отражены деструктивные тенденции в функционировании индустриального сектора экономики Украины. Особое внимание уделено оценке существующего потенциала в базовых отраслях перерабатывающей промышленности. Оценена способность экономики к обеспечению устойчивого роста. Определены приоритетные направления промышленной политики государства, направленной на возрождение экономического потенциала, обеспечение конкурентоспособности и экономической безопасности страны.

Ключевые слова: деиндустриализация, экономическая безопасность, промышленный потенциал, структурные деформации, инновационная экономика, промышленная политика.

Dobrova T.G. DEINDUTRIALIZATION OF THE ECONOMY WITHIN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The research is based on the study of macroeconomic and branch information and reflects the destructive tendencies in the functioning of the industrial sector of the Ukrainian economy. Special attention is paid to the assessment of the existing capacity of the basic sectors of the processing industry. The ability of the economy to achieve sustainable growth is assessed. The priorities of the state industrial policy are defined, which is aimed at the revival of the economic potential as well as to provide competitiveness and economic security of the country.

Keywords: deindustrialization, economic security, industrial potential, structural deformation, innovative economy, industrial policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічні та політичні виклики, які постали перед сучасною Україною, вкрай загострили проблему національної безпеки. Домінуючу роль в її забезпеченні відіграє безпека економічна. Вона розуміється як такий стан національного господарства, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі, і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [1].

Саме здатність економіки до сталого розвитку та стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз є найбільш гострими питаннями в сучасних умовах. Нині Україна опинилася

в небезпечному становищі. У 2014–2015 рр. ВВП упав на 16%, його зростання на 2,3% у 2016 р., зрозуміло, не компенсувало понесених утрат [2]. В умовах стрімкої девальвації гривні ВВП у доларовому еквіваленті скоротився вдвічі, майже до рівня 2005 р. Обсяг ВВП на душу населення впав до 2 тис. дол. [3]. Індекс інфляції перевищив 200%. Національна валюта знецінилася більш ніж утричі, притому, що за національними індикаторами економічної безпеки критичним є індекс 1,3. Частка імпорту у внутрішньому споживанні країни сягнула 60%. Це вдвічі вище критичного рівня економічної безпеки. Валовий зовнішній борг на початку 2017 р. перевищував 120% ВВП. Критичний рівень економічної безпеки за цим індикатором – 70%.

Проте щорічний відтік українського капіталу в офшори сягає 11–12 млрд. доларів, наближаючись до критичної межі – 15 млрд. дол. [1; 2; 4]. Позиція України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності погіршилася з 79-го місця в 2015 р. до 85-го в 2016 р. Індекс конкурентоспроможності України – 4,0 – дорівнює індексам Намібії, Алжиру, Гондурасу, Греції та Сербії [5]. Отже, подолання негативних макроекономічних тенденцій, підвищення рівня економічної безпеки є одним із пріоритетних завдань збереження державності країни.

Зважаючи на сучасний соціально-економічний стан України, найважливішими серед багатьох критеріїв економічної безпеки є виробнича та інвестиційно-інноваційна безпека. Цим визначається актуальність дослідження в даному контексті наявного виробничого потенціалу та динаміки індустріального сектору української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан та стратегічні пріоритети розвитку економіки у цілому та промислового потенціалу зокрема є об'єктом уваги провідних учених України. Так, у Національній доповіді «Інноваційна Україна – 2020» вчені Інституту економіки та прогнозування НАН України В.М. Геєць, А.А. Гриценко, О.В. Макарова та інші розглядають інноваційність економіки як ключ до динамічного розвитку і добробуту суспільства, як засіб забезпечення суверенітету країни, її конкурентоспроможності [6]. У доповіді, зокрема, визначено тенденції, пріоритети, організаційно-технічні й економічні механізми переходу до інноваційного типу розвитку. Вчені ІЕПр НАНУ також запропонували концептуально новий, реконструктивний тип економічного розвитку, який передбачає якісну перебудову несучих конструкцій економіки, корінну зміну її структури [7]. Зокрема, Л.А. Дейнеко представляє напрями та механізми реконструкції промислового сектору, спрямованої на формування міцного індустріального фундаменту країни. П.С. Єщенко, М.І. Зверяков наполягають на тому, що індустріальне відродження України неможливе на основі ортодоксальних принципів лібералізму. Необхідний різкий перехід до політики регульованої ринкової економіки, розвиток різноманітних форм державно-приватного партнерства [8]. Україна потребує проведення комплексної промислової політики, як форми неоіндустріалізації [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на те, що в

останні роки стрімко прискорилося руйнування промислового потенціалу країни, варті уваги об'єктивна оцінка його наявного стану та визначення пріоритетних напрямів відновлення індустріального сектору української економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – здійснити оцінку сучасного стану промислового сектору економіки в контексті економічної безпеки країни; окреслити основні проблеми та шляхи протидії процесу деіндустріалізації; визначити місце держави й основні заходи державної політики в забезпеченні інноваційного розвитку та виробничої безпеки національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробнича безпека передбачає максимально ефективне використання наявних виробничих потужностей, їх модернізацію та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Під інноваційно-інвестиційною безпекою розуміється стан економічного середовища в державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери для зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створення продукції з високою часткою доданої вартості [1].

Натомість протягом усього періоду ринкової трансформації у виробничому секторі української економіки спостерігається негативна динаміка. Найбільш глибокої руйнації зазнала промисловість. Через десять років від початку реформ промисловість України виробляла лише 57,7% від рівня 1990 р. Середньорічна кількість промислово-виробничого персоналу з 1990 по 2000 р. в промисловості загалом скоротилася вдвічі – з 7,1 млн. до 3,4 млн. робітників, у тому числі в машинобудуванні – в 2,8 рази – з 3,1 млн. до 1,1 млн. осіб [10, с. 108–109, 365–366]. Індекси виробництва по окремих галузях промисловості в 2000 р. порівняно з 1990 р. представлено в табл. 1.

Наступні 16 років Україна повільно, вкрай нестабільно відтворювала втрачений потенціал: у 2007 р. виробляла 74,2% від ВВП 1990 року. Однак унаслідок глибоких спадів 2009 р. та 2014–2015 рр. країна знов відкотилася до рівня 62% від ВВП 1990 р. Таку динаміку А.А. Гриценко називає зростанням

Таблиця 1

Індекси промислового виробництва по галузях

	2000 р. у відсотках до 1990 р.
Промисловість	57,7
Електроенергетика	65,3
Паливна промисловість	41,4
Чорна металургія	59,5
Хімічна та нафтохімічна промисловість	40,1
Машинобудування та металообробка	40,9
Деревообробна та целюлозно-паперова промисловість	81,2
Промисловість будівельних матеріалів	22,9
Легка промисловість	38,4
Харчова промисловість	51,8

Джерело: складено на основі [10]

без розвитку, або деструктивним зростанням, коли має місце лише кількісне збільшення макроекономічних показників без якісних змін в економіці [7, с. 9–10]. Періоди більш-менш суттєвого росту ВВП співпадали зі сприятливою циновою кон'юнктурою світового ринку сировинних товарів. Показово, що в той самий період країни Центральної і Східної Європи, які здійснюють подібні трансформації, не тільки відтворили, а й перевищили обсяги ВВП 1990 р.: Польща – удвічі, Словаччина – на 70%, Чехія – на 47%, Угорщина – на 25%. Подібні кількісні результати простежуються в країнах СНД: рівень 1990 р. перевищений від 45% у Росії до двох разів у Білорусії та Казахстані, в три рази – в Азербайджані, в 4,5 рази – в Туркменії [11, с. 26, 33].

Протягом 25 років в українській економіці не відбулося позитивних змін ані в галузевій, ані в технологічній структурі виробництва. Економіка все більше набуває сировинного ухилу. Посилюються тенденції морального старіння технологій, зростає рівень фізичного зносу основних фондів. У 2015 р. цей показник у промисловості у цілому становив 76,9%, у тому числі в переробній промисловості – 75,9%, в енергетиці – 82,6% [2].

Значно поглибилися структурні деформації в економіці. Частка промисловості у валовій доданій вартості скоротилася з 42% у 1991 р. до 24% у 2015 р. Питома вага переробної промисловості у ВДВ 2015 р. становила лише 14% [2; 10].

Особливо катастрофічно виглядає динаміка обсягів виробництва окремих видів продукції переробної промисловості (табл. 2). У 1991–2000 рр. за більшістю продуктів металургії, машинобудування, хімічної промисловості країна відкотилася до рівня 1960–1965 рр. [10, с. 110–118].

Деіндустріалізація економіки стала хронічним процесом. Як свідчить статистика 2016 р., у два рази менше порівняно з 1990 р. вироблено електричної енергії, чавуну та сталі. Втричі скоротилося виробництво прокату чорних металів, у шість разів – виробництво труб, притому, що металургійна продукція є одним із головних об'єктів українського експорту. Нині майже немає власної електронної промисловості. Практично втрачено виробництво основних продуктів важкого машинобудування, яке визначало індустріальний потенціал України. Наприклад, металорізальні верстати, ковальсько-пресові машини в 2016 р. вироблені в кількості 39 і 6 штук, проти 37 тис. та 11 тис. штук у 1990 році. Кількість випущених тракторів – менше 5% від 1990 р., виробництво екскаваторів не досягає навіть 1%.

Українська руйнівна ситуація склалася в автомобільній, суднобудівній та літакобудівній промисловості, залізничному машинобудуванні.

Так, за даними асоціації «Укравтопром», автомобільна галузь у 2015–2016 рр. фактично опинилася на грані краху. Це притому, що починаючи з 2000 р.

виробництво поступово відтворювалося завдяки залученню іноземних інвестицій та міжнародній кооперації. У 2008 р. галузь являла собою вагомий частину реального сектору економіки. За вісім років виробництво автомобільної техніки зросло в 13 разів та становило 425,8 тис. одиниць. Із таким показником Україна посіла 12-е місце серед країн Європи. Національним виробникам належало 47% українського авторинку [12]. Першого руйнівного удару автопрому наніс вступ України до СОТ у 2008 р. на умовах, які не передбачали дієвих інструментів захисту національного виробника. Ринок мит-

Таблиця 2

Виробництво окремих видів продукції переробної промисловості України

	1990	2000		2016	
		одиниць	у % до 1990	одиниць	у % до 1990
Електроенергія , млрд. кВт/год.	298,5	169,5	56,8	164,6	55,1
Металургія					
Чавун, млн. т	44,9	25,7	57,2	23,6	52,5
Сталь та напівфабрикати, млн. т	52,6	31,8	60,5	30,8	58,5
Готовий прокат чорних металів, млн. т	38,6	22,5	58,3	13,3	34,4
Труби сталеві, млн. т	6,5	1,7	26,2	1,0	15,4
Машинобудування					
Металорізальні верстати, тис. шт.	37,0	1,3	3,5	0,039	0,1
Ковальсько-пресові машини, тис. шт.	10,9	0,4	3,7	0,006	0,1
Вугільні комбайни, шт.	847	-	-	-	-
Екскаватори, шт.	11162	159	1,4	46	0,4
Вантажні автомобілі, тис. шт.	27,7	11,1	40,0	0,4	1,4
Легкові автомобілі, тис. шт.	155,6	17,1	11,0	4,3	2,7
Автобуси, тис. шт.	12,6	3,0	23,8	0,6	4,8
Трактори, тис. шт.	106,2	4,0	3,8	4,9	4,6
Хімічна промисловість					
Мінеральні добрива, млн. т	4,8	2,3	47,9	...*	...*
Хімічні волокна, тис. т	179,2	30,3	16,9	...*	...*
Синтетичні смоли та пластмаси, тис. т	827	151	18,3	...*	...*
Шини, тис. шт.	11203	6817	60,8	3956	35,0
Виробництво будматеріалів					
Цегла будівельна, млн. шт.	10482	2142	20,4	...*	...*
Цемент, млн. т	22,7	5,3	23,4	9,0	39,6
Залізобетонні конструкції, тис. куб. м	23310	1988	8,5	...*	...*
Харчова промисловість					
М'ясо, тис. т	2710	420	15,5	1353	49,9
Ковбасні вироби, тис. т	900	176	19,6	239	26,6
Тваринне масло, тис. т	444	132	29,7	103	23,2
Продукція з молока (сири та йогурти), млн. т	6,4	0,7	10,9	0,6	9,4
Цукор-пісок, млн. т	6,8	1,8	26,5	2,0	29,4
Олія соняшникова, млн. т	1,1	0,9	81,8	4,4	400,0
Легка промисловість					
Тканини, млн. кв. м	1210	66,0	5,5	91,0	7,5
Трикотажні вироби, млн. шт.	351	16,2	4,6	12,5	3,6
Взуття, млн. пар	196,5	14,4	7,3	24,1	12,3

* Неможливе коректне порівняння у зв'язку зі зміною методики визначення номенклатури продуктів.

Джерело: Складено на основі [2; 10; 12]

тево заповнили більш конкурентні імпорتنі машини. Як наслідок, у разі скоротилися продажі українських авто, а відповідно зменшилися й обсяги виробництва і чисельність робітників. У 2013 р. Україна спромоглася встановити на три роки спеціальні ввізні мита для захисту власного виробника. Однак уже в 2015 р. у відповідь на скаргу Японії СОТ за підтримки ЄС рекомендував Україні

їх відмінити. Руйнація галузі посилилася й через санкції проти Росії. Україна втратила значний ринок – від 48% експорту вантажних до 98% легкових авто. Як наслідок, у 2014–2015 рр. обсяг виробництва скоротився на 85%, зайнятість – на 45%, продажі автотранспортних засобів – на 78%, частка національних виробників на внутрішньому ринку впала на 20%, а експорт зменшився майже

в 10 разів. У 2016 р. виробництво практично зупинилося. З одинадцяти автомобільних заводів, що діяли в 2008 р., у галузі залишилося вісім підприємств, які за рік випустили 5 264 одиниці автомобільної техніки – 1,2% до рівня 2008 р. [12].

Суднобудування в Україні – галузь, яка в 1990 р. мала потужну виробничу та наукову базу: 11 суднобудівних заводів, 27 науково-дослідних інститутів, 17 підприємств суднового машинобудування та морського приладобудування. Галузь виробляла 30% суднобудівної продукції СРСР. Щорічно здавалося замовникам 100–120 суден, включаючи такі складні проекти як траулери, авіаносці, крейсери, транспортні та технічні судна. Щорічний обсяг товарної продукції галузі становив 10–15 млрд. дол. [13, с. 23].

Однак за 25 років Україна втратила первісні позиції морської держави із власним виробничим потенціалом. Асоціація суднобудівників України вважає, що стан галузі в 2014–2015 рр. можна порівняти лише з 1944 р. – після звільнення України. Наявні виробничі потужності використовуються лише на 8–10%. Експорт продукції суднобудування знизився до 90–100 млн. дол., що у шість-вісім разів менше наявного потенціалу. За рік три миколаївські та кілійський заводи не побудували жодного судна. Херсонський завод побудував два буксири. Два київських заводи випустили два броньованих катери та гідрографічне судно. Катастрофічно втрачається кадровий потенціал: кількість працівників скоротилася з 65,3 тис. у 1991 р. до 4,6 тис. у 2014 р. [14]. Слід урахувати те, що одне робоче місце у суднобудуванні створює від п'яти до восьми робочих місць у галузях, пов'язаних технологічним ланцюжком. Тобто спостерігається значний негативний ефект мультиплікації.

Українське залізничне машинобудування – галузь, яка відігравала вагомий роль ще в СРСР і навіть в 2000 р. була лідером в експорті вагонів до СНД. Однак за 25 років технологічних змін не відбулося, український продукт не пристосований до стандартів європейського ринку. Ситуація в галузі різко змінилася на негативну в останні чотири роки: традиційний зовнішній ринок втрачено у зв'язку із санкціями проти РФ і проведенням нею імпортозаміщення, попит внутрішнього ринку постійно скорочувався внаслідок зниження обсягів вантажних та пасажирських перевезень протягом усього періоду незалежності. Як наслідок, за 2013–2015 рр. обсяг виробництва в галузі

впав більш ніж у п'ять разів. Лише по вантажних вагонах обсяги випуску зменшилися на 95% (з 25,3 тис. шт. у 2013 р. до 1,4 тис. шт. у 2015 р.) [2].

Із тієї ж причини (розрив традиційних коопераційних та торговельних відносин) у занепаді опинилося літакобудування. Після розпаду СРСР на території України залишилася потужна науково-виробнича база галузі – конструкторське бюро, авіаційний завод, що носять ім'я видатного авіаконструктора О. Антонова. Вони являють собою замкнутий цикл авіапрому починаючи з розроблення літаків і закінчуючи мережею ремонтних заводів. Створені ДП «Антонов» на початку 90-х років минулого століття літаки «Руслан» і «Мрія» стали легендою світового авіабудування і не вичерпали свій потенціал досі. Однак, за визнанням президента підприємства А. Коцюби, в роки незалежності були допущені певні управлінські прорахунки: не здійснювалася диверсифікація поставок комплектуючих, не відкривалися нові ринки збуту. Підприємство не отримувало фінансової підтримки з боку держави. Літаки будували на замовлення російських компаній і продавали через російську компанію. Протягом 25 років серійного виробництва літаків не було. За весь період вироблено 10 літаків. У травні 2015 р. Україна розірвала дію міжурядової угоди про військово-технічне співробітництво. За рік було побудовано лише два літака АН. Запас російських комплектуючих було вичерпано. Пошук інших замовників та постачальників почали лише в 2015 р. А замінити необхідно 5 400 типів комплектуючих, найскладніше з яких – бортове радіоелектронне обладнання [15].

На грані зупинки балансують і такі високотехнологічні підприємства, як «Мотор Січ», «Південмаш», «Електротяжмаш», «Турбоатом» – підприємства-гіганти, що традиційно були локомотивами промисловості України.

Про занепад індустріального сектору економіки красномовно свідчить той факт, що у ТОП-100 найбільших платників податків за 2015 р. та 2016 р. немає провідних підприємств машинобудівної, хімічної чи металургійної промисловості. Перші місця в рейтингу займають нафтогазові компанії, виробники тютюнової продукції, енергопостачальні, торговельні та фінансові компанії [16].

Тож в умовах, коли світова спільнота замислюється над перспективами четвертої промислової революції, яка видається як злиття технологій і стирання межі між фізич-

ними, цифровими і біологічними сферами, Україна все більше віддаляється навіть від ознак постіндустріальної економіки. Занепадають високотехнологічні галузі виробництва, руйнується інфраструктура, стрімко скорочується висококваліфікована, активна частина трудового потенціалу.

Інноваційна активність бізнесу не відповідає оптимальним показникам економічної безпеки. У 2000–2015 рр. питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, коливалася в межах від 10 до 15% від загальної їх кількості. Це незадовільний рівень за критеріями економічної безпеки. Оптимальний рівень – 35% інноваційних підприємств. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованого промислового продукту впала з 9,4% у 2000 р. до 1,4% у 2015 р. Це вдвічі менше за критичний показник економічної безпеки (3%), оптимальний рівень – 25%. Важливо що з 3 136 найменувань інноваційної продукції лише 548 є новими для ринку (17%), решта – нові лише для підприємства [1, с. 21; 2]. Зведений індекс інновацій, який використовують в Європейському Союзі, для України становить 0,206. Це значно нижче за середній по ЄС (0,544) [6, с. 310–312].

Наведені дані є беззаперечним свідомством того, що західна ліберальна модель економічного розвитку, яку використовувала Україна протягом 25 років ринкової трансформації, виявилася неефективною в українських реаліях. Більш прийнятним для України видається досвід країн Східної Азії, де держава активно втручається в роботу ринку, забезпечуючи швидке зростання. Не менш переконливим є сучасний досвід Європейського Союзу. Для створення науково-технологічної основи для прискореного і сталого розвитку об'єднаної Європи, росту її конкурентоспроможності в світі, індустріального лідерства та підвищення зайнятості реалізується чергова рамкова програма «Горизонт 2020», на яку в 2014–2020 рр. з бюджету ЄС виділено 80 млрд. євро. Державні інституції використовуються для підтримки інновацій, надання європейським компаніям максимальних можливостей подальшого розвитку завдяки централізованому фінансуванню, для допомоги інноваційним малим та середнім підприємствам тощо.

Висновки з цього дослідження. Для подолання негативних тенденцій у промисловості, запобігання остаточній деіндустріалізації країни, забезпечення умов для сталого її розвитку та економічного суверенітету необхідно перейти від ліберальної моделі розвитку до регульованої ринкової економіки, створити дієву інституціональну базу державної підтримки промисловості.

Уряд має розробити системну промислову політику, визначити пріоритетні інноваційно-інвестиційні напрямки, перш за все – галузі, в яких усе ще є суттєвий технологічний і конкурентний потенціал та які забезпечують значний мультиплікативний ефект.

Реіндустріалізація – це не проста «реанімація» традиційних галузей, це структурна перебудова економіки, перехід від сировинних до наукоємних, високотехнологічних виробництв, серед яких – інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, біотехнології, новітні матеріали, альтернативна енергетика.

Головним джерелом інвестицій в інновації традиційно є ресурси приватного сектору – до 97% загального обсягу. Однак збитковість чверті промислових підприємств та низька рентабельність обмежують можливості для інвестицій не тільки в інновації, а й у просте відтворення основного капіталу. Проблему доцільно вирішувати на умовах державно-приватного партнерства в організації та фінансуванні НДДКР, реалізації інноваційних проектів.

Економіка потребує масштабної інфраструктурної модернізації. Її здійснення підвищить інвестиційну привабливість країни та значно збільшить зайнятість і сукупний попит. Важливо, що Україна має власний виробничий потенціал для її забезпечення матеріалами та обладнанням.

Необхідна система законодавчих дій держави щодо кредитної підтримки вітчизняного виробника, особливо галузей зі значною капіталомісткістю та інноваційних видів малого та середнього бізнесу.

Важлива стимулююча податкова політика, спрямована на залучення приватного бізнесу до інноваційного розвитку та модернізації.

Реіндустріалізація стримає відтік за кордон висококваліфікованих кадрів, підвищить престижність інженерних та технологічних спеціальностей, сприятиме розвитку людського капіталу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Всесвітній банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
5. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/>.
6. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / За заг. ред. В.М. Геєця [та ін.] ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
7. Реконструктивний економічний розвиток: основні напрями, ефективність і соціальна справедливість : [монографічний збірник] / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця, чл.-кор. НАН України А.А. Гриценка ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. – 240 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ief.org.ua>.
8. Єщенко П.С. До інновацій та стратегічних пріоритетів шляхом об'єднання «невидимої» та «видимої» руки / П.С. Єщенко // Економіка України. – 2016. – № 5. – С. 13–16.
9. Зверяков М.І. Промислова політика і механізм її реалізації / М.І. Зверяков // Економіка України. – 2016. – № 6. – С. 3–18.
10. Україна за 2000 рік. Статистичний щорічник. – Київ. : Техніка, 2001. – 598 с.
11. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / Л.В. Шинкарук, І.А. Бевз, І.В. Барановська [та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 304 с.
12. Укравтопром: Автомобільна статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika>.
13. Пріоритети державної морської політики у сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України. – К. : НІСД, 2016. – 46 с.
14. Асоціація суднобудівників України / Укрсудпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrsudo.kiev.ua>.
15. Центр транспортних стратегій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cfts.org.ua/news/>.
16. ТОП-100 найбільших компаній України зі сплати податків за 2016 рік. // Вісник. Рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/uk/>.

УДК 620.97.001.86

Чинники розвитку альтернативної енергетики у сучасних умовах

Касич А.О.доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедри менеджменту

Київського національного університету технологій та дизайну

Литвиненко Я.О.

аспірант

Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського

У статті розглянуто основні тенденції розвитку альтернативної енергетики, встановлено основні причини її розвитку, визначено сфери використання, а також головні переваги та недоліки. Наголошено, що для подальшого збільшення обсягів виробництва та споживання нетрадиційної енергії необхідно на загальнодержавному рівні розробити програму розвитку відновлюваної енергетики, спрямовану на забезпечення даним видом енергії не лише промислових підприємств, а й домогосподарств.

Ключові слова: енергетична незалежність, альтернативна енергетика, переваги та недоліки.

Касич А.А., Литвиненко Я.О. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены основные тенденции развития альтернативной энергетики, установлены основные причины ее развития, определены сферы ее использования, а также главные преимущества и недостатки. Отмечено, что для дальнейшего увеличения объемов производства и потребления нетрадиционной энергии необходимо на государственном уровне разработать программу развития возобновляемой энергетики, направленную на обеспечение данным видом энергии не только промышленных предприятий, а и домохозяйств.

Ключевые слова: энергетическая независимость, альтернативная энергетика, преимущества и недостатки.

Kasych A.O., Lytvynenko Y.O. FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE ENERGY IN MODERN CONDITIONS

The article examines the main tendencies of alternative energy development. Also there are systematized the main factors of development of this sector of the fuel and energy complex, and are presented its advantages and disadvantages. It was emphasized that in order to further increase the volumes of production and consumption of alternative energy, it is necessary at the state-level to work out an alternative energy development program aimed at providing this type of energy not only to industrial enterprises but also to households.

Keywords: energy independence, alternative energy, advantages and disadvantages.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з основних умов сталого розвитку господарства є достатня кількість необхідних для його ведення ресурсів. Питання забезпеченості та вичерпності запасів стосуються й енергетики. Науково-технічний розвиток постійно стимулює підвищення енергоефективності, але це не вирішує проблему дефіциту енергоносіїв, а лише спричиняє приріст обсягів їх використання. Сьогодні світовою стала тенденція розвитку енергетики в контексті забезпечення енергетичної самостійності кожної країни. Політика прагнення енергонезалежності продиктована стрімким підвищенням цін на енергоносії, територіальними та кількісними обмеженнями покладів корисних копалин, а також негативним впли-

вом на екологію. Через обмеженість ресурсів суспільство завжди стоїть перед проблемою, як розподілити їх так, щоб досягти найкращого результату.

Отже, сьогодні гостро постає питання не лише підвищення ефективності використання традиційних джерел енергії, а й пошуку нових її видів. Завдання розвитку альтернативної енергетики є стратегічним для провідних країн, тому, незважаючи на те що левову частку в загальному обсязі виробництва енергії у світі займають викопні джерела, обсяги інвестицій та потужності відновлюваної енергетики з кожним роком збільшуються, особливо серед світових лідерів, що свідчить про формування глобальних тенденцій у цьому напрямі, а отже, і про актуальність проблем

розвитку та регулювання нетрадиційної енергетики, у тому числі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку альтернативної енергетики у цілому та окремих її видів певним чином представлено у науковій літературі. Так, дослідження проблем альтернативної енергетики, зокрема сонячної, було здійснено С.В. Нараєвським [1] та А.М. Усачовим [2]. Вивченням вітрової енергетики займалися О.М. Шемякіна [3] та Н.А. Трофимов [4]. Серед досліджень проблем гідроенергетики можна виокремити праці А.С. Юсупова та Т.В. Колпакової [5], а також В.О. Савельєва і Л.Ю. Чудинової [6]. М.В. Роїк, О.М. Ганженко, Є.В. Бобровий [7], а також Г.Г. Гелетуша, Т.А. Железна, П.П. Кучерук у своїх працях [8; 9] розглянули певні аспекти розвитку біоенергетики.

Нині практичне втілення запропонованих ідей використання енергії з поновлюваних джерел в Україні залишається проблемою, отже, актуальним є розроблення дієвих механізмів прискорення розвитку альтернативної енергетики у цілому та її окремих видів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ключових чинників, переваг та недоліків розвитку альтернативної енергетики як способу вирішення проблеми обмеженості ресурсів кожної країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдання нарощення виробничих потужностей, реалізації нової промислової політики у багатьох країнах світу потребує забезпечення цих процесів ресурсами, у тому числі енергетичними. Підвищення вартості товарів і послуг у зв'язку з подорожчанням енергоносіїв усе більше загострює соціально-економічну ситуацію будь-якої країни світу, в тому числі України. Обмеженість ресурсів та необхідність придбання їх за постійно зростаючими цінами може стримувати розвиток економіки, тому для стійкого розвитку виробництва необхідно гарантувати адекватне потребам забезпечення енергетичними ресурсами. Слід зауважити, що український паливно-енергетичний комплекс потребує технічної та технологічної перебудови, оскільки фізичний і моральний термін експлуатації більшості енергоустановок закінчився або має закінчитися найближчим часом [10]. Усе це вимагає дослідження процесів розвитку енергетики на основі стратегічного бачення розвитку і самої галузі, і національної економіки у цілому.

Економічне зростання значною мірою залежить від рівня розвитку енергетики країни, яка являє собою основу для функціонування всіх секторів економіки, тобто формує чи сприяє формуванню значної частини ВВП, а також для забезпечення потреб населення в енергоресурсах для побутових потреб. Найдієвішими шляхами вирішення цієї проблеми є:

1) *підвищення енергоефективності економіки* так, щоб за рахунок скорочення кількості спожитої енергії знизити витрати на її придбання;

2) *розвиток альтернативних видів енергії*, що дасть змогу забезпечити енергетичну незалежність від зовнішніх економічних та політичних чинників.

У більшості розвинених країн світу вказані заходи поєднуються. У зв'язку з вичерпанням потенціалу оновлення технології переробки енергії з традиційних джерел більш перспективним і надійним є розвиток альтернативної енергетики, що дасть змогу забезпечити енергетичну, економічну, а в певних питаннях і політичну незалежність від зовнішніх чинників. Саме тому у провідних країнах світу, наприклад, зелена енергетика щороку нарощує виробничі та інвестиційні потужності [11].

Альтернативна енергетика – сфера енергетики, що забезпечує вироблення електричної, теплової та механічної енергії з альтернативних джерел. Основними складниками є: сонячна, вітрова, геотермальна, гідро-термальна, аеротермальна енергія, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний гази, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [12].

Сонячна енергетика – сфера енергетики, що має на меті використання сонячного тепла та світла для отримання енергії. Даний сектор в альтернативній енергетиці є одним із найбільш перспективних. Геліоенергетичні програми розробляються більш ніж у 70 країнах [13].

Сонячні фотоелементи перетворюють сонячне світло на електроенергію. Сьогодні популярним є використання кристалічного кремнію і тонкоплівкових технологій (метал, полімер або скло покривають шаром напівпровідникового матеріалу). Для виробництва концентрованої сонячної енергії використовують дзеркала для акумулювання сонячного світла на приймачах, які передають енергію

до теплопровідної рідини, що може використовуватися для забезпечення теплом або для генерування електричної енергії.

Вітрова енергетика – вид альтернативної енергетики, що генерує енергію з потоків повітря. За даними Всесвітньої вітроенергетичної асоціації, енергія вітру використовується більш ніж у 70 країнах світу [14].

Гідроенергетика – галузь відновлюваної енергетики, що спеціалізується на генерації енергії від течії води. Принцип роботи гідроелектростанцій полягає у тому, що на гідроелектростанціях будуються греблі для збільшення обсягу води, що пропускається через турбіни. Енергія обертання турбіни зростає, що є причиною збільшення обсягу виробленої електроенергії. Коефіцієнт корисної дії гідроелектростанцій становить 60–70% [13].

До альтернативної гідроенергетики належать малі гідроелектростанції (ГЕС), тобто ті, які виробляють менше 10 МВт. Малі ГЕС генерують електроенергію, коли в річці достатній рівень води. За умови доповнення малої гідроелектростанції акумуляторною системою для накопичення енергії можна уникнути перебоїв у подачі електроструму [15].

Біоенергетика – галузь енергетики, заснована на використанні палива, що створюється на основі біомаси.

Біомаса – побічна продукція та відходи біологічного походження, що можуть бути використані для виробництва енергії. До таких ресурсів належать: відходи деревини, сільськогосподарських культур, тверді побутові відходи тощо.

Одним із напрямів використання біомаси є її переробка у рідке біопаливо: *бiodизель та біоетанол*. Ефективним шляхом доповнення та заміни традиційних паливно-енергетичних ресурсів є виробництво та використання *біогазу*, джерелами якого є тваринницька біомаса, звалища сміття, стічні води. Утилізація сміття та відстоїв стічних вод є вирішенням екологічних, енергетичних і соціальних проблем.

До інших видів альтернативної енергетики слід віднести енергію хвиль та припливів та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів та інші види, однак їхня частка у структурі світової відновлюваної енергетики незначна.

Енергію з відновлюваних джерел, можна використовувати для виробництва електро-

енергії, опалення та забезпечення гарячого водопостачання, а також як паливно-енергетичні ресурси, тобто в усіх сферах, де застосовують продукцію традиційної енергетики (табл. 1). Сонячні установки служать для опалення та вентиляції будинків, виробництва електроенергії. Енергія вітру останнім часом усе більше використовується для одержання електроенергії. Гідроенергетика спрямована на одержання електроенергії, а також є комплексною водогосподарчою системою, що вирішує завдання водопостачання населення й промисловості, водного транспорту, іригації, рибного господарства, рекреації тощо. Продукти біоенергетики застосовують як паливо в усіх агрегатних станах для вироблення теплової та електричної енергії для енергозабезпечення промислових і побутових потреб, а також у двигунах внутрішнього згоряння транспортних засобів. Геотермальну енергію можна використовувати для виробництва електроенергії, гарячого водопостачання й опалення приміщень.

Окремо слід виділити використання альтернативної енергетики в транспортному секторі, оскільки на нього припадає значна частка споживання паливно-енергетичних ресурсів, а також експлуатація транспортних засобів має суттєвий вплив на екологію. Електромобілі здійснили зрушення парадигм як для транспортного сектора, так і для енергетики. Залежно від національних умов ринків електроенергії, мереж, паливного балансу та інших факторів електромобілі можуть стати ключовими технологіями для забезпечення гнучкості системи енергозабезпечення.

На сучасному етапі розвитку нетрадиційна енергетика вважається найперспективнішим способом заміщення традиційних джерел енергії за рахунок своїх численних переваг, проте слід зауважити, що поряд із цим існує низка недоліків.

Перевагами сонячної енергетики є невичерпність і широкий доступ до джерела; енергія абсолютно безпечна для навколишнього середовища, проте нині у виробництві використовуються шкідливі речовини, питання утилізації яких поки що залишається невирішеним, тоді як термін використання батарей становить 30–50 років. Однак існує велика ймовірність того, що відпрацьовані панелі будуть прийматися виробниками після закінчення строку їх експлуатації для їх переробки та повторного використання дорогіших металів для виготовлення нових сонячних панелей.

Таблиця 1

Застосування альтернативної енергетики, переваги та недоліки

Вид енергії	Сонячна	Вітрова	Гідро	Біо	Геотермальна
Застосування					
Виробництво електроенергії	+	+	+	+	+
Виробництво теплової енергії	+			+	+
Транспортний сектор	+			+	
Переваги	загальнодоступність, поновлюваність, екологічність				
	довговічність установок	займають відносно мало місця	регулювання потужності, простота в експлуатації, дешевий вид енергії	переробка відходів	висока тепловіддача
Недоліки	висока вартість, залежність від клімату, потреба в території	шумове забруднення, залежність від клімату, потреба в території	залежність від клімату, затоплення території	необхідність використання тепла біля джерела видобутку енергії	

Джерело: складено на основі [16; 17]

Серед основних проблем широкого впровадження сонячної енергетики слід виокремити низьку інтенсивність сонячного випромінювання, тому існує потреба у розміщенні установок на величезній території. Проте ця проблема має вирішення за умови побудови електростанцій на воді.

Також проблемою є необхідність в установці систем охолодження панелей, оскільки під час нагрівання їх ефективність падає. Для усунення цього фактору під сонячними батареями монтують баки з водою, яка вбирає зайве тепло і може використовуватися, наприклад, для опалення приміщення або централізованого постачання гарячої води.

Висока вартість сонячних фотоелементів є однією з головних перешкод на шляху до масового використання цього виду енергії, але в останні роки спостерігається суттєве зниження цін на панелі та роботи з їх установлення.

Що стосується вітрової енергетики, то вона не забруднює атмосферу, не споживає палива і не спричиняє теплового забруднення довкілля. Основним недоліком вітроенергетики є нестабільність та нерегульованість вітрового потоку, а також те, що вітрові електростанції створюють шум високої частоти, потребують великих земельних ділянок для свого розміщення, тому їх будують далеко від населених пунктів. Установлення вітряків у морі дає змогу вирішити

територіальне питання, а також забезпечує електростанції більшим об'ємом повітряного потоку, ніж на суші.

Є ще один вид впливу вітрової енергетики: генератори великих вітродвигунів можуть створювати перешкоди для радіо- і телепередач, а лопасті можуть завдати шкоди птахам. Але у цілому вітроенергетику прийнято вважати екологічно безпечною.

Перевагами гідроенергетики є постійно поновлюваний природою запас енергії, простота експлуатації, відсутність забруднення навколишнього середовища, поліпшення умови роботи річкового транспорту. Мала гідроенергетика дає змогу кожному регіону використовувати власні ресурси.

Недоліком виступає затоплення територій, водосховища сприяють порушенню погодних умов, є причиною погіршення якості води, яка може стати несприятливим середовищем для риб та інших живих організмів. Окрім того, вода руйнує русло річки. Однак якщо будувати гідроелектростанції на річках із природним перепадом рівня води, тоді вони будуть завдавати меншої шкоди навколишньому середовищу. Спорудження гідроелектростанцій обходиться дорого, вони вимагають експлуатаційних витрат.

Перевагами впровадження біоенергетики є можливість отримувати екологічно чисте паливо, використовуючи відходи виробни-

цтва. Крім того, суттєвий негативний вплив на довкілля здійснюють звалища відходів, їх закриття та використання для будівництва сучасних систем збору й утилізації матиме позитивний екологічний та соціальний ефект. Недоліків використання біопалива практично немає.

Що стосується переваг гео- та гідротермальної енергії, то слід зауважити, що теплонасосна система теплохолодопостачання, яка працює з використанням теплоти ґрунту, є однією з найбільш енергетично ефективних технологій тепlopостачання. Переваги теплонасосних установок порівняно з традиційними системами пов'язані зі значними скороченнями витрат первинної енергії, з їх екологічною чистотою, а також із можливістю підвищення ступеня автономності систем життєзабезпечення будівель. Серед недоліків – необхідність використання тепла біля місця видобування, а також зростання вартості спорудження свердловин зі збільшенням глибини [18].

Незважаючи на низку недоліків, альтернативна енергетика розвивається зі стійкою тенденцією до зростання. Опрацювання наукових праць та власні дослідження дають змогу серед основних чинників розвитку енергетики з нетрадиційних джерел виділити такі:

1. Обмеженість ресурсів. У структурі світового енергоспоживання на вугілля припадає 27% первинних енергоносіїв, тоді як на нафту – 40%, природний газ – 23%, ядерне паливо – 7,5%, гідроенергію – 2,5%. З урахуванням значного прогнозованого зростання обсягів споживання загальних розвіданих світових ресурсів викопних палив усіх видів вистачить відповідно: вугілля – на 250–300, нафти – на 30–40, природного газу – на 50–70 років [19]. Отже, вичерпність традиційних джерел енергії змусило людство шукати інші шляхи забезпечення своїх потреб. На відміну від викопних енергоресурсів альтернативні джерела енергії мають необмежений запас, їх можна використовувати впродовж тривалого часу без загрози вичерпання.

2. Забруднення навколишнього середовища. Використання традиційних джерел енергії призводить до погіршення екології, в результаті чого людство має боротися з проблемами глобального потепління, озонових дір, радіаційних викидів, забруднення повітря, води і земельних ресурсів. Така ситуація негативно впливає на стан здоров'я теперішніх і майбутніх поколінь, а тому є соціальним каталізатором процесу станов-

лення «зеленої енергетики». Електростанції на альтернативних джерелах не забруднюють екологію, а дають можливість одержати чисту енергію без відходів і негативного впливу на екосистеми.

3. Розвиток науково-технічного прогресу. З розвитком науки вдосконалюються технології видобутку енергії з традиційних джерел, проте стовідсоткової енерговіддачі так і не було досягнуто – залишаються відходи, які майже неможливо використати повторно. Крім того, території, з надр яких видобуто енергоресурси, потребують відновлення. У зв'язку із цим і виникли нові завдання щодо використання джерел енергії, які мають більш високу енергоефективність.

4. Постійне зростання цін на енергоносії. Монопольне встановлення цін на паливно-енергетичні ресурси країнами-постачальниками зумовлене територіальним розміщенням на їхній території покладів джерел енергії. Це зумовлює пошук енергії, наявної на території кожної країни, що дає змогу отримувати енергію без посередників. Альтернативні джерела здебільшого не потребують постійно додаткових витрат для видобутку, лише для перетворення на енергію. Це допомагає значно знизити вартість одиниці енергії і заощадити власні кошти й зусилля. Нині існують державні програми, що спрощують оподаткування для бізнесу, який активно використовує енергію вітру, води і Сонця. Це дасть змогу зменшити витрати і підвищити рентабельність підприємств.

5. Удосконалення нормативно-правової бази. Розуміння важливості розвитку альтернативної енергетики на загальнодержавному рівні зумовило зміни законодавчої бази в провідних країнах світу, яка стала рушійним поштовхом для розвитку відновлювальної енергетики як альтернативи традиційній. Для збалансування поточного природокористування з довгостроковими перспективами та цілями існує необхідність розроблення державної політики, яка базуватиметься на принципах прозорості, справедливості, соціальної відповідальності [20]. Реалізація цих принципів сьогодні означає активне впровадження використання альтернативних джерел енергії на всіх рівнях вітчизняного господарства.

Висновки з цього дослідження. Проблема обмеженості ресурсів постійно стимулює людство до пошуку нових шляхів максимального задоволення потреб із мінімальним використанням наявних запасів.

В енергетиці цього можна досягти за рахунок підвищення енергоефективності та використання альтернативних видів енергії, які переважно є невичерпними. Світовий досвід свідчить про зміну структури споживання і виробництва енергії з тенденцією до збільшення питомої ваги відновлюваних енергоресурсів, що має довгостроковий характер і розрахована на відносно стійкі та передбачувані економічні умови. Серед основних причин стрімкого розвитку даної галузі можна виокремити: обмеженість ресурсів, забруднення навколишнього середовища, розвиток науково-технічного прогресу, постійне зростання цін на енергоносії, а також державну підтримку. Розуміння чинників та структури сучасної енергетики дає змогу сформулювати теоретичне підґрунтя розвитку нормативної бази для стимулювання прискореної розбудови даного виду енергетики в Україні.

Альтернативна енергетика має низку переваг. Так, продукти альтернативної енергетики здатні замінити викопні джерела. Кожне з відновлюваних джерел можна використовувати для виробництва електроенергії. Крім того, сонячні пристрої служать для опалення та вентиляції будинків; гідроенергетика також є складовою частиною системи водопостачання, продукти біоенергетики застосовують як паливо в усіх агрегатних станах для вироблення теплової енергії, а також у двигунах внутрішнього згоряння транспортних засобів; геотермальна енергія служить для забезпечення гарячого водопостачання і створення оптимального теплового режиму в приміщеннях.

Використання енергії з поновлюваних джерел стимулює зниження попиту на традиційні енергетичні ресурси, що створює сприятливі умови для вирішення проблеми їх обмеженості, а також збереження навколишнього середовища. В умовах України – це зменшення витрат на імпорту енергоносіїв та зменшення передусім політичної залежності. Перевагами відновлюваної енергії є загальнодоступність, поновлюваність, екологічність. Сьогодні існує низка перешкод, які сповільнюють розвиток цієї галузі, зокрема: висока вартість установок та витрати на їх обслуговування, залучення великих площ під тепло- та електростанції, залежність від географічних та погодних умов тощо. Найменше недолік має біоенергетика, решта потребують удосконалення технологій, а отже, залучення інвестицій та зниження вартості установок, чого можна досягти за допомогою ефекту масштабу, проте для цього необхідно на законодавчому рівні забезпечити підвищення попиту на дані види енергії.

Для подальшого збільшення обсягів виробництва та споживання альтернативної енергії в багатьох країнах світу розробляються програми розвитку альтернативної енергетики, спрямовані на забезпечення даним видом енергії не лише промислових підприємств, а й домогосподарств. Таким чином, сфера використання відновлювальних джерел енергії – це потужний ринок із потужним мультиплікативним ефектом у сфері освіти, науки та виробництва, яка потребує та поглинає значні обсяги інвестицій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нараєвський С.В. Порівняльний аналіз ефективності роботи сонячної енергетики у провідних країнах світу / С.В. Нараєвський // Економічний вісник НТУУ «КПІ» – 2015. – № 12. – С. 145–150.
2. Усачев А.М. Анализ динамики мировой индустрии солнечной энергетики / А.М. Усачев // Наукоедение. – 2015. – Т. 7. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naukovedenie.ru/PDF/10EVN415.pdf>.
3. Шемякіна О.М. Аналіз та перспективи розвитку вітрової енергетики у світі / О.М. Шемякіна // Ефективна економіка. – 2013. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2270>.
4. Трофимов Н.А. Ветроэнергетика Китая: конкуренты будущего / Н.А. Трофимов // Наука за рубежом. Энергетика и транспорт – 2012. – № 16.
5. Юсупов А.С., Колпакова Т.В. Проблема использования ГЭС в КНР: возможные экологические последствия / А.С. Юсупов, Т.В. Колпакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/26511.pdf>.
6. Савельев В.А., Чудинова Л.Ю. Современные тенденции и проблемы российской гидроэнергетики / В.А. Савельев, Л.Ю. Чудинова // Энергетика России в XXI веке. Инновационное развитие и управление. – Иркутск : ИСЭМ СО РАН, 2015. – С. 87–93. – ISBN 978-5-93908-138-2.
7. Енергетично незалежні села Німеччини – приклад для України / М.В. Роїк, О.М. Ганженко, Є.В. Бобровий // Біоенергетика. – 2016. – № 2 (8).

8. Перспективи розвитку біоенергетики як інструменту заміщення природного газу в Україні : Аналітична записка БАУ № 12 / Г.Г. Гелетука [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-12-ua.pdf>.
9. Гелетука Г.Г. Сучасний стан та перспективи розвитку біоенергетики в Україні: Аналітична записка БАУ № 9 / Г.Г. Гелетука [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-9-ua.pdf>.
10. Касич А.О. Газові ринки ЄС та України: сучасний стан і перспективи розвитку / А.О. Касич, Я.Ю. Яковенко // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 9. – С. 8–15.
11. Касич А.О. Альтернативна енергетика: світовий та вітчизняний досвід / А.О. Касич, Я.О. Литвиненко, П.С. Мельничук // Наукові записки. Економіка. – Острог : Острозька академія, 2013. – Вип. 23. – С. 43–47.
12. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.02.2003 № 555-IV.
13. Карпенків С.Х. Концепції сучасного природознавства: [підручник для ВНЗ] / С.Х. Карпенків // Академічний проект, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliograph.com.ua/estestvoznanie-2/index.htm>.
14. Офіційний сайт Всесвітньої вітроенергетичної асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wwindea.org/>.
15. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
16. Energy Policy Network for the 21st Century, Global Status Report 2017, 2016, 2015, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>.
17. Кудря С.О. Потенціал використання відновлюваних джерел енергії. Досвід розвинутих країн з питань розвитку відновлюваної енергетики / С.О. Кудря // Матеріали семінару «Енергоефективність в сільськогосподарському секторі» (Київ, 17–18 травня 2016 р.).
18. Офіційний сайт Інституту відновлюваної енергетики НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://live.org.ua>.
19. Зеркалов Д. Паливно-енергетичні ресурси світу й України / Д. Зеркалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zerkalov.org.ua/node/2468>.
20. Касич А.О. Завдання державної політики сталого розвитку з урахуванням рівня техногенного навантаження / А.О. Касич // Ефективна економіка. – 2015. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3951>.

Факторний аналіз динаміки податкових надходжень від фізичних осіб – підприємців на загальній системі оподаткування за 2013–2015 рр.

Лебеда М.О.

аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено та виділено основні фактори, які визначають розміри податкових надходжень від фізичних осіб – підприємців (ФОП) на загальній системі оподаткування. Виділені фактори дають змогу виокремити вплив суспільних процесів, що не перебувають під безпосереднім впливом діяльності податкових органів, та характеристик діяльності останніх на динаміку податкових надходжень. Зокрема, економічна активність підприємців, масштаби господарської діяльності тлумачаться як такі, що не залежать від діяльності податкових органів та визначають потенціал ФОП щодо сплати податку на доходи. А ефективна ставка оподаткування та середній розмір податкових надходжень з одного ФОП – як показники, що безпосередньо залежать від параметрів діяльності Державної фіскальної служби України та характеризують використання наявного потенціалу ФОП щодо сплати податків.

Ключові слова: фізичні особи – підприємці, податкове навантаження, база оподаткування, податкові надходження, загальна система оподаткування.

Лебеда М.А. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗА 2013–2015 ГГ.

В статье исследованы и выделены основные факторы, определяющие размеры налоговых поступлений от физических лиц – предпринимателей на общей системе налогообложения. При этом указанные факторы позволяют выделить влияние общественных процессов, которые не находятся под непосредственным влиянием деятельности налоговых органов, и характеристик деятельности последних на динамику налоговых поступлений. В частности, экономическая активность предпринимателей, привлекательность статуса физических лиц и масштабы доходов таких предпринимателей толкуются как такие, которые не зависят от деятельности налоговых органов и определяют потенциал физических лиц – предпринимателей по уплате налога на доходы. А эффективная ставка налогообложения и средний размер налоговых поступлений с одного плательщика – как показатели, непосредственно зависящие от параметров деятельности Государственной фискальной службы Украины и характеризующие использование имеющегося потенциала физических лиц по уплате налогов.

Ключевые слова: физические лица – предприниматели, налоговая нагрузка, база налогообложения, налоговые поступления, общая система налогообложения.

Lebeda M.O. FACTOR ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF TAX REVENUES FROM INDIVIDUALS-ENTREPRENEURS ON THE GENERAL TAXATION SYSTEM FOR 2013-2015

The article is devoted to the decomposition and estimating of the main factors impact on the amount of tax revenues from such a group of payers as "individuals – entrepreneurs". The selected factors makes preconditions for distinguishing the share of the tax revenues dynamics caused by social processes that are not directly influenced by the activities of tax authorities and the share of such dynamics due to the characteristics of Ukrainian fiscal services activity. In particular, the economic activity of entrepreneurs, the attractiveness of the individual – entrepreneur status comparing another business statuses and the scale of income of such entrepreneurs are interpreted as not depending on the activities of tax authorities and determine the potential of the individuals – entrepreneurs for income tax payments. An effective tax rate and average tax revenues from one individual – entrepreneur – are considered as indicators that directly depend on the parameters of the State fiscal service of Ukraine and characterize the using of the existing potential of individuals – entrepreneurs for tax payment.

Keywords: individuals – entrepreneurs; tax burden; tax base, tax revenues, general taxation system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Взаємодія фіскальних органів держави і платників податків має цілу низку наслідків, що виражаються складною системою кількісних показників. Ефективно вико-

ристовувати фіскальний потенціал оподаткування неможливо, якщо враховувати лише безпосередньо фіскальні аспекти такої взаємодії (обсяги податкових надходжень) та ігнорувати інші прояви впливу оподаткування на

соціально-економічні процеси. Зокрема, підвищення податкового навантаження на певну групу платників податків може на певному етапі сприяти зростанню податкових надходжень, проте надалі призвести до стагнації економічної активності таких платників, зменшення податкової бази і, як наслідок, зменшення й самих податкових платежів. Отже, для оцінки соціально-економічної ефективності оподаткування важливо відслідковувати динаміку не лише податкових надходжень, а й економічну активність платників податків та масштаби їх господарської діяльності, що формують базу оподаткування. Саме тому ми вважаємо актуальним дослідження, спрямоване на оцінку факторів, що визначають динаміку як власне суми податкових надходжень, так і економічного потенціалу платників, від якого залежить їх здатність відтворювати та розвивати свою діяльність за певного податкового навантаження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вітчизняній науковій літературі для оцінки ефективності виконання фіскальної функції традиційно використовується сума податкових надходжень. Це стосується й податку на доходи фізичних осіб – підприємців. Ціла низка дослідників, таких як А.І. Крисоватий, Г.О. Надьон, М.С. Харківський, відзначає, що змістовна оцінка абсолютного рівня таких надходжень та їх динаміки неможлива без урахування загальної економічної кон'юнктури та характеристик економічної діяльності платників податків.

Конкретизуючи цю тезу стосовно надходжень від податку на доходи фізичних осіб – підприємців, можемо сформулювати базову тезу, що такі надходження залежать від трьох головних груп чинників. По-перше, від загальної економічної активності ФОП на загальній системі оподаткування та масштабів їх господарської діяльності. По-друге, від пропорцій розподілу загальної чисельності платників податків між системами оподаткування. По-третє, від фактичної ставки оподаткування.

При цьому досить значний масив літератури, а особливо таких авторів, як Ю.М. Кушнірук, М.А. Новіков, О.В. Годованець, А.М. Соколовська, присвячений як проблемам суспільних наслідків коливання податкового навантаження і його раціонального розподілу між секторами економіки та групами платників, так і питанням власне кількісної оцінки податкового навантаження та обмежень сфери застосування показни-

ків, визначених за різними методичними підходами у працях Б.А. Райзберга, К.С. Фуги, В.О. Білостоцької, О.М. Тищенко тощо.

Проте власне техніка виділення впливу окремих факторів на загальну суму податкових надходжень досі залишається нерозробленою, хоча положення економічної статистики дають досить потужні аналітичні інструменти для проведення факторного аналізу, особливо у роботах М.І. Баканова, А.Д. Шеремет, М.Г. Назарова.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, у статті ми спробуємо провести факторний аналіз динаміки обсягів податкових надходжень від ФОП на загальній системі оподаткування і, ґрунтуючись на його результатах, уточнити, якою мірою коливання податкових надходжень від цієї групи платників податків зумовлюються змінами їх економічної активності та параметрами їх господарської діяльності, а якою – змінами рівня податкового навантаження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні обсяги податкових надходжень від ФОП можуть бути представлені як результат впливу двох груп чинників: економічного потенціалу, що мають фізичні особи – підприємці для сплати податків, і міри використання такого потенціалу, що визначається вже характеристиками процесу взаємодії цієї категорії платників з органами фіскальної служби України.

Своєю чергою, економічний потенціал ФОП як платників податку на доходи залежить передусім від їхньої загальної чисельності. Тобто за однакової середньої доходності платників податків чим більша їх загальна кількість, тим більша сума податкових надходжень може очікуватися як орієнтир для діяльності фіскальної служби.

Податкові надходження залежать від того, до якої частини платників застосовуються вищі, а до якої нижчі передбачені законодавством ставки оподаткування. Отже, до характеристик економічного потенціалу ФОП належать пропорції розподілу їх загальної чисельності між системами оподаткування (загальною та спрощеною).

Відповідно, ми можемо запропонувати алгоритм, що відображатиме залежність економічного потенціалу ФОП щодо сплати податків від основних чинників для кожної з груп, щодо яких застосовуються різні системи оподаткування. Перевага таких алгоритмів у тому, що вони дають змогу оцінювати вплив базових чинників обсягів податкових надхо-

джень як на динаміку надходжень податку з доходів ФОП, так і на відхилення фактичних значень таких надходжень від планових (розрахункових) показників.

Щодо ФОП, які сплачують податок із доходів за загальною системою оподаткування, такий алгоритм виглядатиме так:

$$РОПНз = ЗЧФОП \times ПВПз \times ПВПд \times СДз \times ЕФОз, (1)$$

де *РОПНз* – розрахунковий обсяг податкових надходжень від ФОП – платників податку з доходів за загальною системою оподаткування;

ЗЧФОП – загальна чисельність ФОП (середня за звітний період облікова чисельність тих ФОП, діяльність яких не припинена);

ПВПз – питома вага ФОП, які сплачують податок із доходів за загальною системою оподаткування;

ПВПд – питома вага ФОП на загальній системі оподаткування, які подавали звітність із ненульовими доходами;

СДз – середні за звітний період доходи платника податку за загальною системою оподаткування, що враховуються в складі бази оподаткування за чинним ПК України;

ЕФОз – ефективна ставка оподаткування, що сформувалася стосовно ФОП, які сплачують податок на доходи за загальною системою оподаткування.

Використовуючи наведений алгоритм і метод ланцюгових підстановок, ми провели факторний аналіз динаміки обсягів податкових надходжень від ФОП на загальній системі оподаткування за 2014–2013 рр. та за 2015–2014 рр.

Для кожного періоду розрахунок проводився в двох варіантах: за номінальними показниками і після приведення показників доходів і податкових надходжень до цін базового року за допомогою дефлятора ВВП.

Порядок розрахунків та результати для періоду 2013–2014 рр. за номінальними показниками наведений в табл. 1.

За даними таблиці бачимо, що номінальні (тобто такі, що містять інфляційний складник) обсяги податкових надходжень від податку на доходи ФОП, зареєстрованих як платники податків за загальним режимом, у 2014 р. зросли порівняно з 2013 р. на 34,66 млн. грн., тобто на 8,78% рівня базового року.

Проте нам важливо, яка частина такого зростання отримана завдяки розширенню економічної активності ФОП загалом та завдяки зростанню середньої доходності господарської діяльності ФОП (результат вико-

нання стимулюючої функції оподаткування), яка частина – завдяки динаміці питомої ваги тих ФОП, що сплачують податок на доходи за загальним режимом (результат виконання регулюючої функції), нарешті, яка частина – завдяки розмірам ефективної ставки оподаткування.

Використання методу ланцюгових підстановок дає змогу визначити, що номінальні обсяги податкових надходжень у 2014 р. скоротилися завдяки зменшенню загальної чисельності ФОП (із 2 670 тис. осіб у 2013 р., до 2 267,9 тис. осіб у 2014 р.) на 59,3 млн. грн., або на 15,1% базового рівня.

Завдяки зростанню питомої ваги ФОП, що сплачували податок на доходи за загальним режимом (із 50,7% у 2013 р. до 54,2% у 2014 р.), сума податкових надходжень від ФОП на загальній системі оподаткування зросла на 22,6 млн. грн., або на 5,7% рівня базового року.

Суттєве падіння питомої ваги тих ФОП на загальній системі оподаткування, які подали декларації з ненульовими доходами (з 14,6% до 7,0%), зумовило скорочення суми податкових надходжень на 185,4 млн. грн., тобто на 47,1% рівня базового року.

Нарешті, зростання середнього номінального доходу ФОП на загальній системі оподаткування (з 8,69 тис. грн. на рік до 17,15 тис. грн. на рік) зумовило збільшення розміру податкових надходжень на 167,2 млн. грн., тобто на 42,5% рівня базового року.

Отже, наведені вище показники характеризують вплив на обсяги податкових надходжень тих чинників, які, власне, зумовлюються виконанням стимулюючої і регулюючої функцій оподаткування доходів ФОП та всі разом визначають економічний потенціал ФОП щодо сплати податку з доходів. Бачимо, що завдяки сукупному впливу всіх описаних вище чинників база оподаткування ФОП на загальній системі оподаткування скоротилася на 54,9 млн. грн. (підкреслимо ще раз – за номінальними показниками, які містять потужний інфляційний складник), тобто на 13,95% рівня 2013 р.

Реалізація власне фіскальної функції оподаткування доходів ФОП виразилася у змінах рівня ефективної ставки оподаткування. У 2014 р. ефективна ставка оподаткування зросла з 23,0% до 33,6%. Відповідно, завдяки впливу цього чинника, номінальні обсяги податкових надходжень у 2014 р. зросли порівняно з 2013 р. на 157,7 млн. грн., або на 40% рівня базового року.

Таблиця 1
Оцінка (за номінальними показниками) впливу чинників, що формують економічний потенціал ФОП на загальній системі оподаткування для сплати податку на доходи і визначають ступінь його реалізації, за 2014–2013 рр.

Базові й звітні показники	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	2013	2014	Відхилення	
													Абс.	% б.р.
	2670	2267,9	0,507	0,542	0,146	0,070	8,689	17,151	0,230	0,336	393,9	496,7	102,80	26
Оцінка впливу:	Чисельність ФОП		Питома вага ФОП на заг. режимі	Питома вага ФОП, які подали не нульові декларації	0,146		8,689	Середній дохід	Ефективна ставка оподаткування		Розрахунковий обсяг податкових надходжень	Абс.	%	Інд.
Чисельності ФОП		2267,9	0,507		0,146		8,689		0,230		334,6	-59,3	-15,1	0,85
Питомої ваги платників на загальному режимі		2267,9		0,542	0,146		8,689		0,230		357,1	22,6	5,7	1,07
Питомої ваги тих, хто подав нульові декларації		2267,9		0,542		0,070	8,689		0,230		171,7	-185,4	-47,1	0,48
Середнього доходу		2267,9		0,542		0,070		17,15	0,230		339,0	167,2	42,5	1,97
Ефективної ставки оподаткування		2267,9		0,542		0,070		17,15		0,336	496,7	157,7	40	1,47
Всього												102,8		1,26

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої управлінської звітності ФСУ

Таблиця 2

Оцінка (за номінальними показниками) впливу чинників, що формують економічний потенціал ФОП на загальній системі оподаткування для сплати податку на доходи і визначають ступінь його реалізації, за 2015–2014 рр.

Базові й звітні показники	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	2014	2015	Відхилення	
													Абс.	% б.р.
	2267,9	2143,5	0,542	0,559	0,070	0,060	17,15	24,548	0,336	0,381	496,7	674,5	177,8	36
Оцінка впливу:	Чисельність ФОП		Питома вага ФОП на заг. режимі		Питомої ваги ФОП, які подали не нульові декларації		Середній дохід		Ефективна ставка оподаткування		Розрахунковий обсяг податкових надходжень	Оцінка впливу чинників	Абс.	Інд.
Чисельності ФОП		2143,5	0,542		0,070		17,15		0,336				-27,25	0,95
Питомої ваги платників на загальному режимі		2143,5		0,559	0,070		17,15		0,336		484,32	14,87	2,99	1,03
Питомої ваги тих, хто подав нульові декларації		2143,5		0,559		0,060	17,15		0,336		415,94	-68,39	-13,77	0,86
Середнього доходу		2143,5		0,559		0,060		24,548	0,336		595,32	179,4	36,12	1,43
Ефективної ставки оподаткування		2143,5		0,559		0,060		24,548		0,381	674,50	79,18	15,94	1,13
Всього												177,8		1,36

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої управлінської звітності ФСУ

Таблиця 3
Оцінка (за реальними показниками) впливу чинників, що формують економічний потенціал ФОП на загальній системі оподаткування для сплати податку на доходи і визначають ступінь його реалізації, за 2014–2013 рр.

Базові й звітні показники	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	2014	Відхилення	
														Абс.	% б.р.
	2670	2267,9	0,51	0,54	0,15	0,07	8,69	14,80	0,23	0,34	393,9	428,56	34,66	9	
Оцінка впливу:	Чисельність ФОП	Питома вага ФОП на заг. режимі	Питомої ваги ФОП, які подали не нульові декларації	Середній дохід	Ефективна ставка оподаткування	Розрахунковий обсяг податкових надходжень	Оцінка впливу чинників	Абс.	%	базов.	Інд.				
Чисельності ФОП		2267,9	0,51		0,15		8,69		0,23		334,58	-59,32	-15,06	0,85	
Питомої ваги платників на загальному режимі		2267,9		0,54	0,15		8,69		0,23		357,14	22,57	5,73	1,07	
Питомої ваги тих, хто подав нульові декларації		2267,9		0,54		0,07	8,69		0,23		171,72	-185,4	-47,07	0,48	
Середнього доходу		2267,9		0,54		0,07		14,80	0,23		292,45	120,7	30,65	1,70	
Ефективної ставки оподаткування		2267,9		0,54		0,07		14,80		0,34	428,56	136,1	34,55	1,47	
Всього												34,66		1,09	

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої управлінської звітності ФСУ

Таблиця 4
Оцінка (за реальними показниками) впливу чинників, що формують економічний потенціал ФОП на загальній системі оподаткування для сплати податку на доходи і визначають ступінь його реалізації, за 2015–2014 рр.

Базові й звітні показники	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	Базов.	Звітн.	2014	2015	Відхилення	
															Абс.	% б.р.
	2267,9	2143,5	0,542	0,559	0,070	0,060	17,151	17,737	0,336	0,381	496,7	487,36	-9,34	-2		
Оцінка впливу:	Чисельність ФОП		Питома вага ФОП на заг. режимі		Питомої ваги ФОП, які подали не нульові декларації		Середній дохід		Ефективна ставка оподаткування		Розрахунковий обсяг податкових надходжень		Абс.	% базов.	Інд.	
Чисельності ФОП		2143,5	0,542		0,070		17,15		0,336		469,45	-27,25	-5,49	0,95		
Питомої ваги платників на загальному режимі		2143,5		0,559	0,070		17,15		0,336		484,32	14,87	2,99	1,03		
Питомої ваги тих, хто подав нульові декларації		2143,5		0,559		0,060	17,15		0,336		415,94	-68,39	-13,77	0,86		
Середнього доходу		2143,5		0,559		0,060		17,737	0,336		430,14	14,21	2,86	1,03		
Ефективної ставки оподаткування		2143,5		0,559		0,060		17,737		0,381	487,36	57,21	0,12	1,13		
Всього												-9,34		0,98		

Джерело: розраховано автором за даними внутрішньої управлінської звітності ФСУ

Аналогічні розрахунки, виконані для періоду 2014–2015 рр., наведено в табл. 2.

Бачимо, що за номінальними показниками динаміка податкових надходжень 2015 р. порівняно з 2014 р. позитивна: номінальні обсяги податкових надходжень зросли на 177,8 млн. грн., або на 35,8% базового року.

Така загальна динаміка була зумовлена такими факторами. По-перше, загальна чисельність ФОП у 2015 р. скоротилася порівняно з 2014 р. із 2 267,9 тис. осіб до 2 143,5 тис. осіб, що зумовило скорочення податкових надходжень на 27,25 млн. грн., або 5,49% рівня базового року. По-друге, частка ФОП, що були зареєстровані як платники податків за загальною системою опо-

даткування, зросла з 54,16% до 55,87%, що зумовило збільшення податкових надходжень на 14,87 млн. грн., або 2,99% рівня базового року. По-третє, частка тих ФОП, що сплачували податок на доходи за загальною системою і подали ненульову декларацію про доходи, скоротилася з 7% до 6%, що зумовило скорочення податкових надходжень на 68,39 млн. грн., або 13,77% рівня базового року. По-четверте, середні доходи ФОП платника податків зросли з 17,15 тис. грн. на рік до 24,55 тис. грн. на рік, що зумовило зростання номінальної суми податкових надходжень на 179,38 млн. грн., або 36,12% рівня базового року.

Бачимо, що вплив реалізації стимулюючої та регулюючої функцій оподаткування доходів

Таблиця 5

Матриця результатів факторного аналізу динаміки економічного потенціалу ФОП щодо сплати податку на доходи та міри його використання

	Характеристики	ФОП на загальній системі оподаткування
Характеристики економічного потенціалу ФОП щодо сплати податку на доходи	Економічна активність (проявляється через динаміку загальної чисельності ФОП на відповідному режимі оподаткування), а стосовно ФОП на загальному режимі оподаткування – і через частку ФОП, що подають ненульові декларації	Чисельність скорочується, але меншими темпами, ніж загальна чисельність зареєстрованих ФОП, у результаті частка ФОП на загальному режимі в чисельності всіх ФОП зростає
	Масштаби господарської діяльності (проявляється через питому доходність у розрахунку на одного ФОП)	Зменшує економічний потенціал ФОП щодо сплати податку на доходи та посилює залежність такого потенціалу і податкових надходжень від масштабів господарської діяльності ФОП (більша частка ФОП сплачує податки, розмір яких зростає з розмірами доходів). Частка ФОП, що подають ненульові декларації, скорочується, що свідчить про посилення концентрації господарської діяльності і зменшення кількості економічно активних ФОП
		Середня реальна доходність зростає, що свідчить про укрупнення масштабів господарської діяльності таких ФОП
Характеристики фіскального використання економічного потенціалу ФОП	Рівень податкового навантаження (проявляється через ефективну ставку оподаткування, а стосовно даних по окремих групах – через середні податкові надходження з одного ФОП)	Зростання середньої доходності збільшує економічний потенціал ФОП щодо сплати податку на доходи, проте недостатньо, щоб компенсувати негативний вплив згортання економічної активності
		Ефективна ставка оподаткування (тобто відношення суми податкових надходжень до оподатковуваних доходів) зростала, що свідчить, що сума податкових платежів збільшувалася швидше за доходи платників податків
		Зростання податкового навантаження за інших рівних умов сприяє збільшенню податкових надходжень, проте необхідно враховувати, що водночас таке зростання може пригнічувати економічну активність ФОП. Якщо в 2014 р. році чутливість економічної активності до зростання податкового навантаження виявилася меншою за зростання ефективної ставки оподаткування (і загальна реальна сума податкових надходжень збільшилась), то в 2015 р. згортання економічної активності відбувалося швидше, ніж зростала ефективна ставка оподаткування, відповідно, реальна сума податкових надходжень скоротилася

Джерело: складено автором за результатами власного дослідження

ФОП зумовив у 2015 р. зростання номінальних податкових надходжень на 98,6 млн. грн., тобто на 19,86% рівня базового року.

Наведені в табл. 3 та 4 розрахунки в реальних показниках створюють значно більш реалістичну картину динаміки податкових надходжень. Зокрема, насправді в 2015 р. обсяг податкових надходжень від ФОП на загальному режимі оподаткування скоротився, незважаючи на зростання номінальних показників. Отже, у 2015 р. ні зростання середніх доходів ФОП на загальному режимі оподаткування, ні посилення податкового тиску не змогло компенсувати вплив факторів, що зменшували потенціал ФОП на загальному режимі оподаткування щодо сплати податку і розмір податкових надходжень: у першу чергу – зменшення частки ФОП на загальному режимі оподаткування, що подали не нульову декларацію про доходи.

У 2014 р. обсяг податкових надходжень збільшився не на міфічні 26%, а всього на 9%.

Висновки з цього дослідження. Даючи загальну характеристику оподаткуванню доходів ФОП на загальній системі оподаткування, відзначимо, що за досліджувані роки спостерігається виражена тенденція до зростання економічної активності ФОП. Незважаючи на зростання їх питомої ваги в загальній чисельності зареєстрованих платників (яка також скорочується протягом досліджуваних років), масштабне зростання частки підпри-

ємців, які подають нульові декларації про доходи, практично означає, що реальна господарська діяльність значної частини ФОП припиняється або переходить у тіньовий сектор економіки.

Ця тенденція щодо зменшення чисельності реально активних фізичних осіб – підприємців на загальній системі оподаткування поєднується із тенденцією до збільшення середнього доходу, декларованого ФОП, тобто відбувається укрупнення і концентрація господарської діяльності суб'єктів господарювання.

З погляду ефективності видатків на адміністрування податків це створює кращі умови для зростання такої ефективності (простіше стягувати податки з десяти великих суб'єктів господарювання, ніж із тисячі в сто разів менших). Проте з огляду на соціально-економічні функції малого бізнесу, зокрема у формі ФОП, така тенденція не може бути визнана позитивною.

Узагальнені в табл. 5 характеристики дають змогу обґрунтувати такі висновки. По-перше, всі важелі податкової політики водночас впливають і на формування економічного потенціалу платників податків, і на міру його реалізації, тобто на суму податкових надходжень, що припадає на одиницю доходів. Окрім того, формування економічного потенціалу ФОП свідчить про концентрацію господарської діяльності в середовищі найбільш адаптованих до сучасних умов.

ЛІТЕРАТУРА

1. Критерії оцінювання фіскальної ефективності місцевого оподаткування / Н.І. Захарова, В.Є. Тараненко, К.І. Хіміч // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 162–170.
2. Крисоватий А.І., Валігура В.А. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : [монографія] / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
3. Надьон Г.О., Харківський М.С. Перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду / Г.О. Надьон, М.С. Харківський // Часопис економічних реформ. – 2010. – № 3. – С. 28–33.
4. Кушнірчук Ю.М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави / Ю.М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20/11. – С. 161–169.
5. Новіков М.А. Порівняльний аналіз методик визначення податкового навантаження та шляхи їх удосконалення / М.А. Новіков // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 2. – С. 284.
6. Годованець О.В. Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави / О.В. Годованець // Економічний аналіз. – 2008. – № 3. – С. 85–89.
7. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А.М. Соколовська // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 4–12.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг ; 2-е изд., исправ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
9. Фура К.С. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств / К.С. Фура // Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації : матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – 2015. – С. 396.

10. Білостоцька В.О., Острівецький В.О. Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, В.О. Острівецький // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 75–79.
11. Тищенко О.М., Єніна-Березовська А.О. Визначення податкового навантаження на підприємства коксохімічної промисловості / О.М. Тищенко, А.О. Єніна-Березовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part2/37.PDF.
12. Шаблиста Л.М. Податки як засіб структурної перебудови економіки / Л.М. Шаблиста. – К. : Знання. – 2000. – С. 49.
13. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа : [учебник] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет ; 4-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 568 с.
14. Экономическая статистика / Под науч. ред проф. М.Г. Назарова и проф. Н.Н. Рязова – М. : Мысль, 1976. – 576 с.
15. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – №№ 13–16, № 1.

Військово-економічні аспекти застосування людського капіталу: проблеми та шляхи оптимізації

Левчук О.В.

кандидат економічних наук, доцент;

Кузьміч І.І.

кандидат юридичних наук,

Центр воєнно-стратегічних досліджень

Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського

Дослідження розкриває роль людського капіталу у системі військово-економічних відносин, його функціональні параметри в сфері військової організації економіки. Особливу увагу приділено сучасним тенденціям розвитку світового господарства.

Ключові слова: людський капітал, військова економіка, оборонний сектор, військово-економічні відносини, військово-економічний потенціал.

Левчук О.В., Кузьміч І.І. ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ

Исследование раскрывает роль человеческого капитала в системе военно-экономических отношений, его функциональные параметры в сфере военной организации экономики. Особое внимание уделено современным тенденциям развития мирового хозяйства.

Ключевые слова: человеческий капитал, военная экономика, оборонный сектор, военно-экономические отношения, военно-экономический потенциал.

Levchuk O.V., Kuzmich I.I. MILITARY AND ECONOMIC ASPECTS OF APPLICATION OF HUMAN CAPITAL: PROBLEMS AND WAYS OF OPTIMIZATION

The research reveals the role of human capital in the system of military-economic relations, its functional parameters in the field of military organization of the economy. Particular attention is paid to modern trends in the development of the world economy.

Keywords: human capital, military economy, defense sector, military-economic relations, military-economic potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне світове суспільство характеризується високими темпами зростання чисельності населення з відповідним та адекватним зростанням його потреб. Обмеженість ресурсів потенційно спроможне призвести до озброєних конфліктів із залученням різних кількостей населення певних регіонів. Саме тому актуальним напрямом сучасного дослідження є вивчення категорії «людський капітал» в системі військово-економічних відносин.

Як зазначав маршал М. Тухачевський, війна – це не тільки засіб ведення політики, і вона не обмежується тільки бойовими операціями. Дії збройних сил супроводжуються організованим та узгодженим тиском і ударами на всіх фронтах боротьби (економічному, політичному тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теорії військової економіки зробили такі вчені, як, зокрема,

А. де Монкретьєн, Ф. Ліст, Ф. Енгельс, Сунь-Цзи, П. Тоурас, К. Ліанг. Серед сучасних українських вчених варто відзначити В. Радецького, В. Телелима, В. Косєвцова, В. Ліпкана, Г. Ситника. Проблемам розвитку людського потенціалу в Україні присвячено праці таких вітчизняних вчених, як, наприклад, Е. Лібанова, О. Грішнова, І. Курило, В. Новіков, С. Пирожков, А. Чухно.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на викладене вище, військово-економічні аспекти людського потенціалу як економічної категорії не досліджено, що й обумовлює новизну та мету дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сучасних тенденцій розвитку людського капіталу в світі, небезпек та загроз його розвитку і відтворення; його ролі в системі військової організації господарювання та його участі у військових конфліктах в разі їх виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що протягом останніх десятиліть розрив між багатими і бідними країнами збільшується. Так, у 1960 р. 20% загальної чисельності населення, що проживає в найбагатших країнах, володіли доходом, що в 30 разів перевищував обсяг доходів найбідніших 20% населення, а в 2015 р. таке перевищення становило вже 97 разів. Такі тенденції призводять до посилення напруги у світовому середовищі, відкритого чи прихованого протистояння, зміни пріоритетів міжнародних відносин. Тому істотно зростає роль військового потенціалу як елементу економічної потужності країн, посилюються питання його ефективності та мобільності.

Військова економіка – це постійно діюча частка суспільного виробництва для забезпечення потреб збройних сил країни. Її поява зумовлена дією головного макроекономічного протиріччя: взаємодії необмежених та постійно зростаючих потреб, з одного боку, і обмежених ресурсів, з іншого боку. Крім суто економічних причин, розв'язання військових конфліктів мало психологічно-особистісний характер (відносини між лідерами окремих країн), релігійний (Хрестові походи), ідеологічно-світоглядний (холодна війна, непряме військове протистояння СРСР зі Сполученими Штатами Америки) та випадковий характер.

Разом із загальними економічними законами військова економіка має низку специфічних законів і закономірностей, зокрема:

- закон виробництва додаткового продукту для задоволення військових потреб;
- закон першочергового виробництва вирішальних засобів збройної боротьби;
- закон залежності виробництва засобів збройної боротьби від науково-технічного прогресу;
- закон взаємозв'язку виробничих секторів військового виробництва.

На сферу військової економіки впливають закони політики і закони війни [1]:

- закон залежності війни від її політичних цілей;
- закон залежності ходу війни від співвідношення економічних потенціалів;
- закон ходу війни залежно від співвідношення військових потенціалів воюючих країн;
- закон залежності ходу війни від морально-політичного потенціалу.

Україна, проводячи миролюбну політику, скоротила у 1992–1994 рр. оборонний бюджет у 4,9 рази, а у 1994–1996 рр. він був скорочений ще на третину. Загалом до 2014 р. витрати

на оборону країни постійно зменшувались, що не сприяло підтримці боєздатності та боєготовності українського війська. Різке скорочення військового бюджету сильно зашкодило обороноздатності держави, хоча метою його було послаблення тиску на національну економіку, забезпечення соціальних гарантій. Можемо навести характерні приклади витрат військового бюджету на душу населення в інших країнах: в США – 1 050 доларів, у Франції – 674, у ФРН – 413. В Україні вони становлять приблизно 5 доларів, в Росії – 113, а в Молдові – 3 долари.

Принципове значення для розвитку будь-якої національної економіки має її спроможність захистити свої інтереси, ресурси і території. На цьому свого часу наголошував відомий німецький економіст Ф. Ліст. Будівництво та розвиток збройних заводів, на думку Ф. Ліста, мають не сприяти підвищенню зовнішньої агресії країни, а слугувати джерелом стабільних прибутків у зовнішній торгівлі [4]. Альтернативний погляд Ф. Ліста на перший суспільний поділ праці полягає у відокремленні захисників громадян (дружини, армії, поліції) від усіх інших громадян. Отже, історично важливу роль відіграє захист території та населення країни від зовнішніх загроз. Також він зазначав, що підготовка якісних військових матросів суттєво відрізняється від шляху підготовки солдат і вимагає наявності розвинутого флоту, великого обсягу риболовних промислів, розвинутого міжнародного мореплавства і є неможливою у виключно землеробській країні [4]. Розвиток нових форм та наукоємність сучасної зброї вимагають принципово нового підходу до підготовки сучасних збройних сил, їх інтелектуального розвитку.

Людський капітал є головною складовою військово-економічного потенціалу країни. Водночас він є головним об'єктом, на який спрямовуються відкриті бойові дії, тероризм, шпіднаж і саботаж. Під людським капіталом країни слід розуміти не тільки все наявне населення країни, яке складається з людей різного віку, роду занять, освіти, рівня здоров'я, матеріального добробуту тощо, але й сукупність їх економічних і суспільних здібностей, зокрема фізичного здоров'я, підприємницького хисту, здатності виконувати інтелектуальні та творчі завдання в процесі реалізації виробничих функцій. Незважаючи на те, що в наукових літературних джерелах найчастіше застосовується термін «людські ресурси військової економіки», розглядати

його відокремлено від сучасних наукових концепцій неприпустимо. Крім того, ця категорія розглядається лише як резерв, що спроможний брати участь в бойових діях. Людський потенціал є набагато ширшою категорією і враховує всі прошарки населення, зокрема ті, що потребують піклування регулярної армії в умовах ведення бойових дій.

Зі збільшенням у загальній структурі населення кількості осіб, придатних до ведення бойових дій, і таких, що мають професійну підготовку, обороноздатність країни збільшується. Однак революційні зміни в розвитку зброї викликають нові вимоги до військово-економічного потенціалу, ролі та місця в ньому людського потенціалу (існує точка зору, відповідно до якої що б не робив вчений, він робить зброю).

Головною ланкою військової економіки є військова промисловість. Її основу складає промисловість зброї: авіаракетна й атомна, військове суднобудування, виробництво військової радіоелектроніки, бронетанкової техніки, боєприпасів, артилерійсько-стрілецького озброєння тощо. В умовах військово-прикордонних криз, тероризму або відкритої агресії національна економіка та система налагоджених міжнародних зв'язків, таких відносин, які не були втрачені в процесі конфліктів, починає працювати на потреби військово-промислового комплексу. Таким чином, в межах окремої національної економіки може бути сформований специфічний господарський механізм державно-монополістичного капіталізму за умов, що до цього в країні домінувала ринково-орієнтована економічна система. В умовах командно-адміністративного управління економікою військові небезпеки призводять до авторитаризму або ж до військової поразки. Такі тенденції зумовлюються зростанням рівня диктату державного втручання, що викликається підвищенням ролі національних потреб та переважанням їх над потребами особистими (особистісними).

Військова конкурентоздатність країни в сучасному світі характеризується наявністю випереджальних технологій у створенні нової зброї разом з можливістю збереження їх у таємниці. Отже, до необхідних аспектів застосування людського потенціалу у військовій сфері слід віднести інформаційно-наукову та освітню діяльність (розробка нових атакуючих та оборонних засобів, навчання щодо їх застосування та захисту від них), захист інформації державної ваги, яка може бути реалізована як в межах структур, що забезпечують

національну безпеку, так і як окремі державні служби спеціального підпорядкування.

Як в минулому, так і зараз військова економіка отримує суттєвий розвиток лише напередодні та у період війн. Після Другої світової війни багаторічні та інтенсивні перегони озброєнь привели до формування постійно діючого розгалуженого сектору економіки. Загальна сума світових (лише безпосередніх) військових витрат зросла зі 120 млрд. дол. США в 1962 р. до 400 млрд. дол. у 1977 р. При цьому непрямі витрати, такі як витрати на розвиток інфраструктури, автошляхів, фізичний розвиток молоді тощо, які також доречно було б включати до витрат на підвищення обороноздатності країни, не враховуються.

Витрати, що в структурі ВВП спрямовуються на освіту, науку, охорону здоров'я, також є витратами, що зміцнюють військовий потенціал разом із нагромадженням активної зброї, військових споруд, техніки тощо. При цьому принципове значення отримує рівень життя населення як головний об'єкт державної політики. Категорія «рівень життя» в її широкому розумінні виражається сукупністю відносин та умов, що визначають життя, працю, побут, інтелектуально-культурний розвиток людей, характеризує досягнутий в суспільстві на певний проміжок часу ступінь задоволення різноманітних потреб населення (не лише фізичних, але й соціальних, інтелектуальних, духовних), а також визначає та оцінює реальні економічні джерела та соціально-правові гарантії забезпечення життєдіяльності населення [6, с. 182].

Мотивація праці військовослужбовців не пов'язана з певними групами та розмірами мотивуючих чинників різного ґатунку, таких як, зокрема, рівень оплати праці. Солдат чи офіцер зв'язує себе правовими та моральними зобов'язаннями, і в умовах погіршення умов його праці та її оплати протягом певного періоду не може звільнитись зі служби. Те ж стосується й багатьох інших категорій зайнятих. Варто зазначити, що відповідальність військовослужбовця є більш високою, а система покарання в разі порушення вимог керівництва є дуже жорсткою.

Ефективним способом поліпшення зазначеного стану може бути створення асоціацій та профспілок військових, які на міжрегіональному рівні будуть спроможні захищати їх права та гарантувати виконання ними своїх патріотичних обов'язків. Професійні асоціації й товариства (наприклад, у Канаді їх понад 20) є впливовими суб'єктами громадянського суспільства, які

беруть на себе відповідальність за професійний рівень своїх членів і пошук джерел фінансування високоякісної професійної підготовки, формують програми такого навчання [6, с. 66]. Отже, розвиток особистих здібностей та захист своїх прав більшість категорій населення спроможна забезпечувати власноруч через механізм взаємоузгодження їх дій.

Яскравим підтвердженням слушності концепції людського потенціалу та людського розвитку є досвід соціально-економічного зростання країн, що не мають суттєвих природних багатств, а також країн зі зруйнованою в ході Другої світової війни економікою (Тайвань, Корея, Японія, Німеччина) [2, с. 72]. Тому поєднання концепцій воєнного потенціалу та людського розвитку є взаємозалежними та взаємодоповнюючими.

Країни, що мають високий економічний, військовий або інтегрований військово-економічний потенціал (до складу якого входять здорові, освічені та професійно конкурентоздатні на світовому ринку люди як представники людського потенціалу), можуть здійснювати несправедливі дії відносно інших країн. Такі способи досягаються через економічну блокаду, жорстку митно-тарифну політику, дискримінацію у виборі постачальників певних товарів, послуг та ресурсів, а також застосування цінової дискримінації у формуванні певних видів цін. Подібна економічна політика вимагає посилення заходів соціально-культурного та морально-етичного розвитку людського потенціалу, зокрема його керівництва, у процесах формування пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності.

Дуже велике значення в процесах забезпечення захисту населення від зовнішніх агресій, тобто збереження людського капіталу, мають стратегія зовнішньої політики країни та дотримання її незалежно від формування політичної кон'юнктури.

Військово-економічні відносини є тією сферою, яка вимагає найжорсткішої дисципліни. Організація армії (транспорт, забезпечення, управління) має бути бездоганним, оскільки найменша помилка коштує життя людей і безпосередньо вимірюється через поразку чи перемогу [10, с. 8].

Військово-економічний потенціал – це частка економічного потенціалу держави, що виражає військово-економічні можливості держави, які можуть бути спрямовані на задоволення матеріальних потреб та на комплектування збройних сил для ведення війни. Математично він має такий вигляд (1):

$$ВЕП = K_{\text{в}} \cdot ЕП, \quad (1)$$

де ВЕП – військово-економічний потенціал;
 $K_{\text{в}}$ – коефіцієнт використання економічного потенціалу ($0 < K_{\text{в}} < 1$);

ЕП – економічний потенціал.

Тобто на мирний період часу абсолютно доречним є залучення оборонного потенціалу на забезпечення економічного зростання держави. Найбільш раціональним варіантом є використання оборонного потенціалу для формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку України.

Функціонування оборонної економіки, що є підсистемою усієї економіки держави як системи, здійснюється за загальними економічними законами. Але специфічність, складність, значний вплив неринкових факторів на виробництво та реалізацію оборонної продукції визначають і специфічність аналізу процесів, що відбуваються у цій сфері. Тому визначення шляхів економічного забезпечення оборони в умовах реформування економіки України об'єктивно потребує вивчення впливу на формування воєнно-економічних потреб політичних та інших факторів, визначення оптимальних розмірів оборонного сектору економіки щодо забезпечення оборони та економічного зростання держави, формування ринкових відносин у військово-економічному секторі, конверсії, демонополізації, взаємодії оборонного та цивільного виробництва тощо.

Інноваційний потенціал галузі чи регіону відображає спроможність і готовність галузі (регіону) здійснювати ефективну інноваційну діяльність. Під спроможністю слід розуміти наявність і збалансованість структури потенціалу, а під готовністю – достатність рівня розвитку потенціалу і наявних ресурсів для ефективної інноваційної діяльності. Необхідність збереження і підвищення науково-технічного рівня оборонної галузі України зумовлена тим, що темпи інноваційного циклу в оборонному виробництві набагато вищі, ніж у цивільному, а іноді перевищують світові показники чи дорівнюють їм. Це означає, що оборонна промисловість і працюючі на неї науководослідні установи спроможні складати конкуренцію іноземним фірмам, боротися та отримувати важливі оборонні замовлення іноземних держав. Пришвидшений розвиток високотехнологічного виробництва в оборонній галузі створює умови для поглиблення міжнародного науково-технічного співробітництва, налагодження коопераційних зв'язків, участі України в міжнародному поділі праці.

Варто зазначити, що частка доданої вартості в сировинних та енергоємних галузях становить 1–10%, частка доданої вартості під час виготовлення супутників – 2 000%, реактивних винищувачів – 25 000%, суперкомп'ютерів – 1 700% [8, с. 69].

Історично в умовах як збільшення, так і зменшення напруги у міжнародних відносинах найгостріше перед військовою наукою суспільство ставить питання щодо обґрунтування необхідності оборонних витрат, їхнього впливу на економічне забезпечення оборони та розвиток національної економіки. Аналіз доводить, що існує тісний зв'язок між зміною оборонних витрат і зміною ВВП розвинутих країн, але зв'язок прямий, тобто під час збільшення витрат на фінансування оборони збільшується ВВП, і навпаки.

Звідси можна зробити висновок, що оборонні витрати не є визначальним фактором впливу на розвиток економіки держав. Значно більший вплив справляють інші фактори, такі як, зокрема, політичні потрясіння (наприклад, розпад СРСР і соціалістичного табору), а разом з цим і зміна економічного устрою; науково-технічна революція; обмеженість ресурсів земної кулі; екологічні проблеми. З огляду на це доцільним перш за все є вивчення залежності фінансування оборонних витрат від розвитку економіки держави (тобто із збільшенням або зменшенням темпів розвитку економіки країни збільшуються або зменшуються темпи змін оборонних витрат).

Наука і високі технології по праву вважаються основою національної безпеки України. Наукові організації і підприємства вітчизняного оборонно-промислового комплексу (ОПК), що створюють наукоємну продукцію не тільки військового, але й подвійного та цивільного призначення, здатні зіграти локомотивну роль в освоєнні передових технологій та в реалізації великих промислових об'єктів в інтересах інноваційного розвитку української економіки. Їм доцільно орієнтуватись на національні науково-технічні пріоритети, що затверджуються на вищому державному рівні.

ОПК України володіє перш за все базисними технологіями з перетворення енергії та матеріалів. Їх використання в цивільному секторі найбільш актуально. Лише базисна інновація забезпечує потенційно велике значення граничного продукту. Однією з переваг національного ОПК є те, що Україна отримала у спадок розгалужену мережу науково-дослідних центрів. Українські науково-дослідні інститути залучались до роз-

робки 17 із 21 критичної технології, які були в колишнього СРСР [11]. Серед них слід відзначити елементну базу, лазерне обладнання, радіолокатори, технологію «стелс», весь блок проблем електроніки і кібернетики, радіолокаційні станції виявлення малопомітних цілей, лазерну техніку, нові виробничі технології. При цьому слід враховувати, що в оборонному машинобудуванні України використовуються до 80% високих технологій з тих, які застосовуються у світовому виробництві. Усі ці розробки мали і продовжують мати шанси експортного потенціалу.

Використання унікального інноваційного потенціалу ОПК України, носіями якого є науковці, тобто фахівці багатьох науково-дослідних інститутів та конструкторських бюро, є одним з принципових шляхів економічного розвитку держави. Наявність всесвітньо відомих вітчизняних наукових шкіл в ОПК є унікальним інтелектуальним ресурсом, який держава має ефективно задіяти у своєму економічному розвитку.

Поєднання наукового потенціалу країни з можливостями її ОПК, вибір науково обґрунтованих пріоритетів технологічного розвитку ОПК, концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку – це основні принципи реформування ОПК України з метою перетворення його на високотехнологічний наукоємний сектор економіки.

Ознаками державного відношення до інноваційної сфери є розвиток і своєчасне впровадження пріоритетних з точки зору забезпечення національної безпеки й економічного відродження технологій, що дадуть змогу задовольнити національні потреби, а саме забезпечать конкурентоздатність промислової продукції, національну оборону, енергетичну безпеку, підвищать якість життя населення.

Стокгольмський міжнародний інститут дослідження проблем миру (SIPRI) у своєму звіті за 2015 р. опублікував дані про воєнні витрати в світі. Отже, світові військові витрати у 2014 р. оцінюють у \$1 776 млрд., що в реальних цінах на 0,4% нижче, ніж у 2013 р. Скорочення загальносвітових витрат триває третій рік поспіль, хоча його темпи у 2014 р. уповільнились (табл. 1).

Водночас військові витрати в реальних цінах все ще на 21% вище, ніж у 2005 р. Загальносвітові військові витрати як частка світового ВВП (світовий «військовий тягар») у 2014 р. дещо змінилися, а саме до близько 2,3 відсотка [9, с. 309–310]. Військові витрати

Таблиця 1

Військові витрати за регіонами, міжнародними організаціями і групами країн з однаковим рівнем доходів у 2010–2014 рр., \$млрд.

Назва регіону / міжнародної організації	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Загалом у світі	1 742	1 750	1 745	1 726	1 776
<i>Географічні регіони</i>					
Африка	34,6	38,9	40,4	43,9	50,2
Північна Африка	12,1	15,2	16,3	17,9	20,1
Екваторіальна Африка	22,5	23,7	24,1	26,0	30,1
Америка	815	805	768	718	705
Центральна Америка та Карибський басейн	7,5	7,8	8,5	9,0	10,4
Північна Америка	741	732	691	636	627
Південна Америка	66,3	65,1	68,8	72,6	67,3
Азія та Океанія	356	371	388	403	439
Центральна та Південна Азія	61,7	62,9	63,2	63,7	65,9
Східна Азія	235	249	263	276	309
Океанія	29,3	28,8	27,8	27,6	28,0
Південно-Східна Азія	30,1	31,1	33,3	35,4	35,9
Європа	394	387	392	389	386
Східна Європа	73,1	78,6	90,0	94,2	93,9
Західна та Центральна Європа	321	309	302	295	292
Ближній Схід	142	147	156	172	196
<i>Організації</i>					
АС	35,9	40,0	41,1	44,1	51,1
ЛАД	107,3	118	131	146	170
ОДКБ	6839	73,6	84,7	89,0	88,7
ЕКОВАС	3,3	3,6	3,8	3,6	4,2
ЄС	306	294	287	280	278
НАТО	1 039	1 018	971	908	897
Європейські країни НАТО	298	286	280	272	269
ОБСЄ	204	220	245	262	304
ШОС	195	204	220	243	280

продовжували скорочуватись в більшості країн Заходу переважно внаслідок їх падіння на 6,5% у реальних цінах у США. У Західній Європі витрати зменшились на 2,5 відсотка. Однак у Центральній Європі, переважно в країнах-членах НАТО і ЄС, військові витрати змінили тенденцію на зростання (на 5,7%) після значного скорочення як наслідку світової фінансової кризи 2008 р. На показники Європи у 2014 р. українська криза здебільшого не вплинула, її наслідки, ймовірно, виявляться у 2015 р.

Традиційно найбільший обсяг військових витрат припадає на США. Так, нині Вашингтон витрачає на військові потреби \$640 млрд.

На другому місці щодо збільшення витрат на озброєння знаходиться Китай (\$364 млрд.). Останнім часом Пекін активно здійснює модернізацію озброєнь, яка відбувається одночасно зі скороченням найбільшої армії в світі (для порівняння, у 1990-х рр. в армії КНР служили 4 млн. осіб, сьогодні – трохи більше двох мільйонів).

Розбіжності та диспропорція у фінансуванні НАТО стали ще одним важливим напрямом його реформування наприкінці 1990-х рр. Роль каталізатора в цьому процесі відіграв конфлікт у Косово, адже більшою мірою саме Косовський досвід організації висвітлює існування серед її членів свого роду «постачаль-

ників безпеки» та її «користувачів». «Постачальниками безпеки» виступають Сполучені Штати Америки, Велика Британія й Франція. Ці країни витрачають на оборону набагато більше, ніж 2% ВВП, вони здатні до ефективної проєкції сили й мають великі зовнішні військово-політичні зобов'язання. «Користувачі безпеки» (окрім Туреччини і Греції) витрачають на оборону менше 2% від ВВП і не здатні до ефективних дій за межами національної території. Особливе місце при цьому належить Німеччині. З одного боку, ідеологія НАТО, згідно з якою оборона Німеччини має забезпечуватись не її власними силами, а силами Альянсу, суперечить «постачанню» безпеки з боку Німеччини. З іншого боку, НАТО зацікавлена у сплаті цією країною більшої частки спільної оборони [12, с. 466].

Висновки з цього дослідження. Людський капітал є головною метою економічної діяльності та об'єктом оборонної політики країни, він формує військовий потенціал країни та здійснює підвищення рівня його відповідності останнім досягненням світової наукової думки. Серед головних проблем та загроз втрат людського потенціалу у військовій системі слід відзначити недопущення можливості захоплення прикордонних територій, недопущення втрат людського та матеріального

потенціалу України через необережне користування зброєю і боєприпасами (с. Новобогданівка, м. Балаклея, випадки смертності солдат строкової служби) та дідівщину. Важливими аспектами посилення зовнішніх позицій країни є недопущення заподіяння шкоди мешканцям інших країн через застосування української зброї (збиття ізраїльського літака, потрапляння ракети у житловий будинок тощо).

Подальший науковий пошук в цьому напрямі дасть можливість поєднувати соціально-культурну та інформаційно-освітню політику в армії та цивільному суспільстві, збільшувати рівень обороноспроможності нашої держави через скорочення особового військового складу та підвищення його якості.

З точки зору перспективного виробництва в Україні новітніх озброєнь важливо спрямувати бюджетні кошти на створення науково-технічного потенціалу в сфері критичних технологій. Пріоритетними напрямками науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт мають бути модернізація наявних систем озброєнь, створення перспективних систем озброєнь, розвиток систем і засобів бойового управління, зв'язку і розвідки, радіоелектронної боротьби, високоточної зброї, всебічний розвиток технологій і систем подвійного призначення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Военно-экономическая наука [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.topreferats.ru/military/table1384.html>.
2. Грішнова О. Людський розвиток : [навч. посібник] / О. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Довідник НАТО. – Brussels : Office of Information and Press NATO – 1110, 2011. – 618 с.
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.knukim-edu.kiev.ua/index.php?id=613&view=article>.
5. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій : [колективна науково-аналітична монографія] / за ред. Е. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
6. Мандибура В. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В. Мандибура. – К. : Парламентське вид-во, 2008. – 256 с.
7. Павловський М. Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст / М. Павловський. – К. : Техніка, 2004. – 336 с.
8. Шмелев Ю. Военная политика Великобритании на современном этапе / Ю. Шмелев // Зарубежное военное обозрение. – 2015. – № 10 (727). – С. 3–13.
9. СІПРІ 2015: Щорічник: Озброєння, роззброєння та міжнародна безпека ; пер. з англ. / Стокгольм. міжнар. ін-т дослідження миру ; Укр. центр екон. і політ. досліджень ім. О. Разумкова ; Редкол. укр. вид. Л. Шангіна (головний редактор) та ін. – К. : Заповіт, 2016. – 688 с.
10. Яковенко Р. Національна економіка : [навч. посіб.] / Р. Яковенко. – Кіровоград : ПіК, 2009. – 548 с.
11. Яковенко Р. Людський потенціал. Військово-економічний аспект / Р. Яковенко. – Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.

УДК 338.45: 316.44

Трансформація суспільної думки як чинник розвитку ядерної енергетики

Лір В.Е.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
відділу секторальних прогнозів і кон'юнктури ринків
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Представлено еволюцію формування суспільної думки стосовно розвитку ядерної енергетики у промислово розвинутих країнах світу. Наведено результати соціологічних опитувань щодо відношення населення до проблеми будівництва та експлуатації атомних електростанцій. Визначено фактори, які впливають на формування громадської думки, а також ступінь впливу суспільства на формування пріоритетів енергетичної політики держави в частині використання ядерної енергетики та її частки в національних енергетичних балансах.

Ключові слова: сталий розвиток, енергетична політика, ядерна енергетика, атомні електростанції, радіаційна безпека, суспільна думка.

Лир В.Э. ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Представлена эволюция формирования общественного мнения относительно развития ядерной энергетики в промышленно развитых странах мира. Приведены результаты социологических опросов по отношению населения к проблеме строительства и эксплуатации атомных электростанций. Определены факторы, влияющие на формирование общественного мнения, а также степень влияния общества на формирование приоритетов энергетической политики государства в части использования ядерной энергетики и ее доли в национальных энергетических балансах.

Ключевые слова: устойчивое развитие, энергетическая политика, ядерная энергетика, атомные электростанции, радиационная безопасность, общественное мнение.

Lir V.E. TRANSFORMATION OF PUBLIC OPINION AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF NUCLEAR ENERGY

It is presented the evolution of the formation of public opinion regarding the development of nuclear energy in industrialized countries of the world. The article presents the results of sociological surveys on the population's relation to the problem of construction and operation of nuclear power plants. The pointed factors influence the formation of public opinion, as well as the degree of influence of society on the formation of the priorities of the state's energy policy as regards the use of nuclear energy and its share in national energy balances, are determined.

Keywords: sustainable development, energy policy, nuclear energy, nuclear power plants, radiation safety, public opinion.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Події, що сталися в Україні на початку 2014 р., кардинально змінили ситуацію в системі енергозабезпечення країни, через що чинний до того часу стратегічний документ країни у сфері енергетичної політики перестав відповідати реаліям ситуації, що склалася. Це зумовило потребу в актуалізації основних положень чинної на той час «Оновленої Енергетичної стратегії України до 2030 року» (у редакції 2012 р.), яка б у подальшому стала дієвим інструментом забезпечення енергетичної політики сталого розвитку країни. Після обговорення та дискусій щодо визначення нових пріоритетів та зміни акцентів Розпорядженням Кабінету Міні-

стрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р було затверджено Енергетичну стратегію України до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Як видно з назви, на перший план висувається завдання досягнення у найкоротший термін прийнятого рівня національної енергетичної безпеки. У цьому контексті дефіцит вуглеводних видів палива для виробництва електроенергії і тепла, який на теперішній час набув критичного характеру для надійного та безпечного функціонування енергетичної системи України, ставить на порядок денний питання переоцінювання місця та ролі ядерної енергетики в майбутньому енергетичному балансі країни. Враховуючи чутливість сприйняття суспіль-

ством проблем поводження з відпрацьованим ядерним паливом та стану радіаційної безпеки, поглиблення наукових знань із зазначеної проблеми в усіх її взаємопов'язаних технологічних, економічних, екологічних та соціальних аспектах є актуальним напрямом соціально-економічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

За останні роки більш-менш повна презентація суспільної думки щодо розвитку ядерної енергетики представлена у порівняльному аналітичному огляді [1], що підготовлений за даними таких відомих статистичних центрів, як «Левада-Центр», Eurobarometer та Accenture. Опитування показує, що міжнародний резонанс та пік негативного ставлення суспільної думки щодо розвитку ядерної енергетики був викликаний масштабною аварією на атомній електростанції «Фукусіма-1», яка сталася 11 березня 2011 р. і була віднесена до максимального, сьомого, рівня за міжнародною шкалою ядерних подій. Після цього спостерігалось підвищення позитивних намірів у суспільстві, що не в останню чергу було викликано професійними діями японських атомників щодо мінімізації наслідків для мешканців на прилеглих до АЕС територій. Нині суспільна думка схиляється скоріше до збереження наявної частки ядерної енергетики, ніж до її збільшення, у світовому енергетичному балансі. Хоча у більш ранніх соціологічних дослідженнях суспільна думка не виключала розвиток ядерної енергетики в довгостроковій перспективі [2–11], що, очевидно, було пов'язано з очікуваннями про майбутнє комерційне використання реакції термоядерного синтезу.

У згаданих публікаціях дослідники констатують протиріччя у суспільній свідомості та національні розбіжності, але не аналізують чинники різного ставлення населення тієї або іншої країни чи тієї або іншої соціальної групи до розвитку ядерної енергетики. Між тим національні розбіжності суспільної думки є досить значними (навіть серед таких високотехнологічних країн, як США та країн ЄС), що потребує їх ідентифікації та виділення як окремого предмету дослідження із зазначеної проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей формування та оцінка перспектив трансформації суспільної думки щодо розвитку ядерної енергетики в процесах формування пріоритетів національної енергетичної політики. Основними завдан-

нями статті є порівняльний аналіз відповідних соціологічних досліджень, визначення факторів, які впливають на формування суспільної думки стосовно розвитку ядерної енергетики, та оцінка трендів подальшої візії населення щодо місця та ролі ядерної енергетики в національних енергетичних балансах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ставлення громадськості до атомної енергетики було різним на різних етапах її розвитку. Спершу вона практично не зустрічала протидії з боку населення: вважалося, що АЕС відкриють шлях до «чистої» електроенергії, оскільки негативний екологічний вплив продуктів спалювання органічного палива був очевидним [12]. Дійсно, ядерна енергетика до середини 80-х років минулого століття впевнено стартувала в стрімкому заміщенні дорогого мінерального палива, насамперед вугілля і нафти. Потужність АЕС на Землі подвоювалася кожні п'ять років, а частка атомної енергії в загальному виробництві первинних енергоресурсів досягла 4,3% у 1985 р. і 5,5% в 1990 р.

Проте поступово нагромаджувалися факти, що свідчили про погіршення радіаційних умов навколо АЕС, про недоліки в їхній роботі та про аварії, які спочатку приховувалися. У свідомості багатьох людей атомна енергія асоціюється з ядерною зброєю, і ця обставина посилювала негативне ставлення до неї. Аварія на АЕС у Три-Майл-Айленді (США) у 1979 р. значно збільшила кількість противників АЕС, а катастрофа на ЧАЕС у 1986 р. викликала бурхливу негативну реакцію щодо ядерної енергетики в усьому світі.

У різних регіонах відбулися демонстрації з вимогами закрити всі АЕС, і деякі країни почали згортати ядерні програми. Антиатомні громадські рухи в багатьох (переважно найбільш багатих країнах) спочатку уповільнили, а потім практично зупинили будівництво АЕС. У результаті їхня частка у виробництві енергоресурсів на Землі хоча й виросла до 1995 р. до 6,4%, але вже мала тенденцію до зниження, незважаючи на багаторазове підвищення надійності більшості діючих і нових атомних реакторів.

Щоб зрозуміти зрушення у свідомості людей стосовно АЕС, маємо враховувати психологічні чинники, які впливають на формування суспільної думки: люди боляче реагують на поодинокі великі аварії, водночас численні дрібні аварії залишаються практично непоміченими. Наприклад, на транспорті гине набагато більше людей, але це не викликає

протестів проти нього. Суспільство звикло до мало не щомісячних повідомлень про аварії на вугільних шахтах, на нафто- і газопроводах, під час транспортування нафти.

Серйозним бар'єром на сучасному етапі розвитку антропогенної енергетики стала техногенна небезпека атомних електростанцій. Її жахливе втілення на Чорнобильській АЕС вже реально змінила «класичну» схему розвитку індустріальної енергетики, порушивши регулярність переходу до більш високоякісних енергетичних ресурсів [13]. До можливих причин аварії на АЕС і взагалі техногенних катастроф окрім суто конструкційних та суб'єктивних чинників додаються нові загрози геокліматичного походження або терористичного характеру, уникнути яких надзвичайно складно, а інколи й неможливо. Відповідним чином для успішного розвитку ядерної енергетики у майбутньому мають бути змінені фізичні принципи безпеки функціонування АЕС.

Наукове співтовариство відповіло на негативну реакцію суспільної думки розробленням концепції атомних реакторів із внутрішньою властивою безпекою. Фактично було підготовлено підґрунтя для реалізації концепції так званого «атомного ренесансу». Однак її реалізація вимагає десятиліття, тому відновлення швидкого зростання ядерної енергетики можна очікувати після 2020 р., і хочеться сподіватися, що це відбудеться, у тому числі, з використанням інших фізичних принципів. Дійсно, парадокс наявної ядерної енергетики полягає у тому, що величезна щільність потоку енергії, властива реакція розподілу ядер важких елементів, трансформується на АЕС у теплову енергію досить помірних температур і тисків, а потім перетворюється в електроенергію за технологічними схемами, освоєним ще в 30-х роках ХХ ст., але тільки з більш потужним обладнанням.

Головні аргументи противників АЕС – можливість нових аварій, нерозв'язаність проблеми надійного захоронення високоактивних відходів, можливість одержання плутонію для військових цілей, загроза ядерного тероризму. Політичними лідерами антиядерного руху стали «зелені». Організацію Greenpeace було створено для захисту чистоти довкілля. І справді, її представники виступили проти випробування ядерної зброї в атмосфері та проти явних випадків забруднення довкілля хімічними речовинами. Справедливим є й їхнє обурення низьким рівнем безпечності перших АЕС і тими аваріями, які там траплялися. Проте

під певним соціальним тиском зусилля «зелених» поступово були спрямовані на боротьбу з атомною енергетикою взагалі.

Така протидія розвитку АЕС ґрунтується як на об'єктивних побоюваннях, пов'язаних із роботою АЕС, так і на суб'єктивних аргументах, які далеко не завжди формуються людьми неупередженими. Серед «зелених» є чимало учасників руху, щиро впевнених у правоті своїх уявлень про методи захисту чистоти довкілля, але тут мало спеціалістів, здатних адекватно оцінити перспективи використання того чи іншого джерела енергії, тому їхні побоювання ґрунтуються, головним чином, на емоціях. Виступаючи проти АЕС, вони або не пропонують заміну їй, або називають джерела, які явно не співставні для використання у відповідних масштабах (наприклад, сонце, вітер). На жаль, суспільство охочіше сприймає сенсаційні повідомлення, ніж об'єктивні факти. Опоненти атомної енергетики висловлюють переважно острахи щодо неї, хоча набагато коректніше було б просто порівнювати її недоліки з вадами інших джерел енергії. Але вони уникають цього. Загалом коріння антиядерного руху – у хворобливому ставленні суспільства до потенційної небезпеки застосування нових технологій, яке активно використовується силами, котрим не вигідний розвиток атомної енергетики.

Парадокс руху «зелених» полягає у тому, що, усвідомлюючи небезпеку глобальних кліматичних змін, вони виступають проти найреальнішого шляху розв'язання цієї проблеми. Причому сама проблема дедалі більше політизується. Позитивне чи негативне ставлення до неї стало своєрідною «козирною картою», маніпулюючи якою можна досягти певних політичних переваг. Приклад – рішення уряду Німеччини у складі коаліції соціал-демократичної партії та партії «зелених» про закриття всіх АЕС у країні до 2030 р. Реакцією на нього став опублікований «Меморандум 650 учених» Німеччини, в якому вказується, що це не продумана, кон'юнктурна політика, котра зумовить значні економічні труднощі. При цьому підкреслюється, що без атомної енергетики неможливо захистити довкілля, забезпечивши економічно виправдані показники розвитку. Об'єктивні наукові оцінки свідчать, що атомна енергетика – екологічно найчистіша серед наявних промислових джерел енергії і пов'язані з нею побоювання частини населення не мають під собою підстав.

Чинників, що стримують розвиток ядерної енергетики, багато, але найголовніше – сус-

пільна неготовність до сприйняття ядерної енергетики. Для порівняння можна навести результати опитування населення в деяких країнах світу щодо ставлення до ядерної енергетики, які істотно різняться (табл. 1).

Таблиця 1

Ставлення населення до розвитку ядерної енергетики

Країна	Рік	«ТАК»	«НІ»
Світ у цілому	2009	> 66%	н.д.
Європейський Союз	2005	37%	55%
	2008	44%	45%
Франція	2008	37%	н.д.
Фінляндія	2007	50%	н.д.
США	2005	70%	н.д.
	2009	80%	н.д.
Японія	2005	32%	10%
Китай	2005	62%	н.д.
Індія	2005	67%	н.д.
Російська Федерація	2005	58%	35%
	2007	33%	50%
	2009	36,9	14,3%
Білорусь	2007	> 50%	н.д.
	2011	59,4%	24,7%
	2012	53,5%	21,1%
Україна	2005	26,8%	30,0%
	2007	23,1%	54,9%

Джерело: складено за даними [2–11]

За даними соціологічного опитування, проведеного «Левада-Центром» у 2009 р., лише 4,3% росіян пропонують повністю відмовитися від використання атомної енергетики для мирних цілей, більшість же виступає або за її збереження (37,2% опитаних) на нинішньому рівні, або за активний розвиток (36,9%). Решта 10% респондентів вважає за необхідне поступове згортання цього напрямку. Такі результати пояснюються тим, що більшість респондентів все ж таки визнає за атомною енергією лідируючі позиції і в майбутньому.

Поліпшення суспільної думки щодо розвитку ядерної енергетики – це не виключно російська тенденція. Цікавою у цьому контексті є трансформація суспільної думки в республіці Білорусь, територія якої також зазнала значного радіаційного забруднення. До початку будівництва Білоруської АЕС (2006 р.) більшість населення негативно сприймала перспективу використання атомної енергії. Але з початком проблем із російськими поставками нафти та газу в республіці було прийнято рішення про будівництво атом-

ної станції, одночасно розпочалася активна просвітницька кампанія щодо необхідності збільшення рівня національної енергетичної безпеки за рахунок інших джерел енергії. У результаті кількість прихильників АЕС у Білорусі поступово почала зростати і в 2011 р. становила вже майже 60%.

В Україні через тривале приховування правди про Чорнобильську катастрофу склалася завищена оцінка населенням реальної небезпеки АЕС, що викликало природне за таких умов негативне ставлення значної частини громадськості до ядерної енергетики. Велику роль тут відіграли політичні мотиви деяких партій та рухів, які намагалися в такий спосіб завоювати популярність серед населення. Згадаємо, що в 1991 р. Верховна Рада України запровадила мораторій на подальший розвиток атомної енергетики. Натомість якого-небудь серйозного аналізу суспільної думки щодо розвитку ядерної енергетики, на жаль, не проводилося.

Показовими стали лише результати соціологічного дослідження, метою якого було з'ясування ставлення мешканців м. Енергодар до Запорізької АЕС. Уперше його здійснив у 1991 р. Південно-західний центр громадської інформації з питань атомної енергетики. В опитуванні брали участь 912 осіб, які працювали на різних підприємствах м. Енергодар. Більшість респондентів (66%) висловила думку, що недостатня інформація про роботу АЕС формує негативне ставлення до них. Тільки 18% схильні були довіряти повідомленням у засобах масової інформації про ситуацію на АЕС і 45% опитуваних висловилися за продовження роботи АЕС. Головною причиною недовіри до атомної енергетики респонденти називали низьку якість будівництва АЕС та недостатній рівень екологічної грамотності й сумлінності їхнього керівництва. На запитання: «Чи занепокоєні ви станом довікля?» 48% респондентів відповіли, що занепокоєні «дуже сильно», 20% – «досить слабо», 16% – «дуже слабо», і 8% опитуваних це зовсім не турбувало. Серед опитуваних 42% підтримували рух «зелених» (переважно молодь).

До речі, у США ситуація з АЕС схожа, але трохи відрізняється. За даними загальнонаціонального опитування, проведеного компанією Biscanti Research серед людей, що живуть у 10 милях (16 км) від АЕС (за винятком працівників атомних станцій), 76% підтримують ідею будівництва нових реакторів. Переважна більшість населення – мешканці прилеглих до АЕС територій (90%) – вважає,

що будівництво станції стане драйвером для економічного розвитку їхніх регіонів [14].

Але у цілому в Україні, за даними опитування 2007 р., лише 23,1% населення вважали, що нові енергоблоки АЕС будувати необхідно, а 55,1% – були проти (у 2005 р. було 26,8% і 54,9% відповідно). Рівні впевненості громадян України в безпеці українських АЕС у 2005 р. і 2007 р. були приблизно однаковими: абсолютно і відносно безпечні – 24,5%, надзвичайно і досить небезпечні – 62,2%. Думка населення України про те, чи зможе подальший розвиток ядерної енергетики забезпечити енергетичну незалежність країни, була такою: «так» – 35,8%, «ні» – 32,8% (у 2007 р.); 39,3% і 30,0% відповідно (у 2005 р.).

У 2011 р. компанією Research & Branding Group було проведено дослідження думки населення України після аварії на АЕС «Фукусіма-1» [15]. За результатами дослідження встановлено, що населення України схило до применшувати масштаби аварії в Японії порівняно з аварією на ЧАЕС. Кожен третій опитаний респондент (32%) вважає, що масштаби аварії в Японії були менше, ніж на ЧАЕС; 27% вважають, що масштаби японської аварії аналогічні до аварії, що трапилася на ЧАЕС; чверть українців (26%) вважають, що масштаби японської аварії були більше, ніж на ЧАЕС; 15% не змогли визначитися відносно поставленого запитання. Принагідно було з'ясовано питання ставлення українців до рівня безпеки вітчизняних АЕС: 43% опитаних респондентів вважають, що вітчизняні АЕС досить небезпечні; 23% – що АЕС надзвичайно небезпечні; 2,5% вважають українські АЕС абсолютно безпечними. Отже, переважна більшість населення України (близько 66%) вважають вітчизняні АЕС надзвичайно і досить небезпечними.

Між тим наявність практично невичерпної ресурсної бази для розвитку вітчизняного атомно-промислового комплексу спонукає до пошуку ефективної довгострокової політики розвитку ядерного потенціалу країни, яка має бути адекватна сучасним глобальним викликам для національної енергетичної безпеки в контексті сталого розвитку енергетики та країни. У попередній редакції Енергетичної стратегії України до 2030 р. (у редакції 2006 р.) планувалося будівництво близько 20 нових блоків, розвиток уранової промисловості, ядерної науки і техніки. Внаслідок цього в балансі виробництва електроенергії частка АЕС до 2030 р. мала становити понад 52%. В Енергетичній стратегії України до 2035 р.

(у редакції 2017 р.) атомній енергетиці також відведене провідне місце в системі забезпечення енергетичної безпеки держави.

Попри невизначеність у довгостроковій перспективі ядерна енергетика в Україні розглядається як базис для покриття потреби в електроенергії (на рівні 50%). Поки що вартість електроенергії, виробленої на АЕС, об'єктивно найнижча серед альтернативних джерел енергії, хоча й спостерігається тенденція до зменшення собівартості електроенергії з відновлюваних джерел енергії. Натомість експлуатаційний ресурс вітчизняних атомних станцій поступово вичерпується, що призводить до вимушеного подовження строку проектної експлуатації, за яким не проглядається чіткого розуміння подальшого стану такої стратегічно важливої для країни галузі.

Отже, враховуючи колосальний фінансовий ресурс для будівництва нових АЕС (або хоча б окремих енергоблоків), які на теперішній час відсутні в державі, йдеться лише про подовження експлуатаційного ресурсу атомних блоків та диверсифікацію поставок ядерного палива. Серед можливих варіантів розвитку ядерної енергетики центральне місце посідає проблема вибору типу ядерного реактору нового (IV) покоління та оптимальної принципової схеми ядерного паливного циклу. Можливо, з часом як фінансовий механізм реалізації ядерної програми країни запрацює механізм державно-приватного партнерства, як це переважно здійснюється у промислово розвинутих країнах світу.

Зростання цін на енергоносії, а отже, і зростання тарифів, криза, що сталася в результаті конфлікту Росії і України щодо постачання газу та вугілля з Донбасу, показали відразу, наскільки вразливими є економіка та електроенергетика, що базуються лише на газовій або вугільній сировині. У суспільстві поступово збільшується розуміння того, що за нинішнього зростання енергоспоживання і за необхідності зберігати довілля іншого варіанту, крім як розвивати ядерну енергетику, немає. Тому суспільна думка повільно і неухильно трансформується у цьому напрямку.

Крім того, є певний демографічний нюанс. Зараз до активного суспільного життя прийшли люди, які народилися незадовго або після чорнобильської аварії. Так зване «покоління-Y», яке зараз формує політичну, економічну та соціальну системи, а тим більше майбутнє «покоління-Z» уже не несуть у собі «чорнобильського синдрому», тому й відбувається перелом у суспільній свідо-

мості, який надалі буде лише посилюватися. Це означає, що зараз для ядерної енергетики відкриваються обнадійливі перспективи, оскільки в найближчі 50 років не очікується прорив в енергетичних технологіях. Схожість суспільного ставлення полягає у тому, що чим більше проходить часу, тим більше люди починають оцінювати ядерну енергетику, виходячи із соціально-економічних наслідків та благ, які пов'язані з використанням цього джерела енергії.

Висновки з цього дослідження. Аналізуючи результати опитування суспільної думки в різних країнах світу, можна відзначити, що безпосередньо після чорнобильської катастрофи під впливом протестів громадських організацій було закрито та згорнуто практично всі ядерні програми в Європі та Північній Америці. Здавалося, що на цьому епоха розвитку ядерної енергетики фактично закінчилася. Але з початку 2000-х років ситуація переламалася. І громадська думка стала не те що більш терпимо ставитися до ядерної енергетики, але суспільство стало розуміти, що ядерна енергетика – це умови, як не дивно може здатися, безпеки і майбутнього розвитку їхніх власних країн. Однак в Україні ставлення людей до ядерної енергетики залишається одним із найнегативніших у світі та тенденції його поліпшення доки не спостерігається.

Основними факторами, які впливають на формування суспільної думки про розвиток

ядерної енергетики, є: технологічний рівень економіки країни; рівень життя та освіти населення; наближеність мешканців до районів розміщення атомних електростанцій; стан інформатизації суспільства про стан безпеки ядерної енергетики; усвідомлення тренду зростаючої ролі електроенергії в енергетичному балансі та цінова конкурентоспроможність ядерної енергетики, а також рівень терористичної загрози та стан кібербезпеки енергосистеми країни.

В Україні існує фундаментальне протиріччя між енергетичними і економічними потребами країни, з одного боку, і громадською думкою про необхідність використання ядерної енергії – з іншого. Незважаючи на те що Україна посідає восьме місце за рівнем виробництва електроенергії на АЕС, українці є одними з найбільш недовірливих до розвитку ядерної енергетики у світі. Скоріше за все, у майбутньому під впливом нових викликів та загроз для національної енергетичної безпеки суспільна думка в Україні буде трансформуватися у бік більш лояльного ставлення населення до ядерної енергетики. Перспективним напрямом подальших досліджень є розроблення механізмів участі громадськості та врахування суспільної думки щодо розвитку ядерної енергетики під час розроблення стратегічно важливих для країни документів, що формують енергетичну політику держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Россияне поддерживают сохранение и развитие атомной энергетики // Левада-Центр. – 29 марта 2013 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.levada.ru/29-03-2013/>.
2. Ядерное разделение // Бюллетень МАГАТЭ. – 2008. – Т. 50-1. – С. 34 – 35.
3. Более двух третей людей по всему миру готовы поддерживать развитие ядерной энергетики // Nuclear.Ru. – 2009. – 24 марта [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.ukrns.odessa.net/>.
4. Барбашев С.В. Роль общественности в развитии ядерной энергетики Украины / С.В. Барбашев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>.
5. Финская ядерная энергетика и общественное мнение // Балтийская Мозаика. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.europespb.ru/>.
6. Количество сторонников ядерной энергетики в США достигло рекордного уровня // Nuclear.ru [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.atomex.ru/>.
7. Дронишинец А.Н. Общественное мнение России и Японии о развитии ядерной энергетики: социологический анализ : автореф. дис. ... канд. социологич. наук : спец. 22.00.06 / А.Н. Дронишинец. – Екатеринбург : Уральский госуниверситет, 2008. – 24 с.
8. Необходимость развития атомной энергетики в Беларуси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minsk-region.gov.by/.
9. Громадська думка про стан і розвиток ядерної енергетики України // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 3. – С. 52–60.
10. Мартищенко Е.В., Бородачева Е.М. Сравнительный анализ динамики общественного мнения по вопросам использования атомной энергетики в республике Беларусь / Е.В. Мартищенко, Е.М. Бородачева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/>.

11. Развитие атомной энергетики и общественное мнение: по материалам российских и зарубежных исследователей. – М., 2009. – 32 с.
12. Вишневський І. Екологічно чиста атомна енергетика технічні, економічні, соціальні, політичні аспекти / І. Вишневський, В. Давидовський, А. Трофименко // Вісник НАН України. – 2001. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/articles/vis-nanu/>.
13. Макаров А.А. Мировая энергетика и Евразийское энергетическое пространство / А.А. Макаров. – М. : Энергоатомиздат, 1998. – С. 67.
14. Дронишинец А.Н. Общественное мнение России и Японии о развитии ядерной энергетики: социологический анализ : автореф. дис. ... канд. социологич. наук : спец. 22.00.06 / А.Н Дронишинец. – Екатеринбург : Уральский госуниверситет, 2008. – 24 с.
15. События в Японии и авария на АЭС Фукусима-1: мнение украинцев. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rb.com.ua/rus/projects/omnibus/>.

Дослідження особливостей інноваційного розвитку системи публічного управління в Україні

Луциків І.В.

кандидат економічних наук

Тернопільського національного технічного університету ім. І. Пулюя

Сороківська О.А.

доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері

Тернопільського національного технічного університету ім. І. Пулюя

Котовська І.В.

кандидат економічних наук

Тернопільського національного технічного університету ім. І. Пулюя

У статті проведено аналіз сучасних тенденцій та особливостей інноваційного розвитку публічного управління в Україні. Виявлено «проблемні місця» в системі публічного управління та принципи розвитку її інноваційного складника. Запропоновано визначення терміну «інноваційний розвиток публічного управління».

Ключові слова: публічне управління, інноваційний розвиток, інновації, органи публічної влади, інноваційні інструменти управління.

Луцыкив И.В., Сорокивская О.А., Котовская И.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проведен анализ современных тенденций и особенностей инновационного развития публичного управления в Украине. Обнаружены «проблемные места» в системе публичного управления и принципы развития ее инновационной составляющей. Предложено определение термина «инновационное развитие публичного управления».

Ключевые слова: публичное управление, инновационное развитие, инновации, органы публичной власти, инновационные инструменты управления.

Lucykiv I.V., Sorokivska O.A., Kotovska I.V. AN INVESTIGATION OF THE FEATURES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF PUBLIC MANAGEMENT SYSTEM IN UKRAINE

The article analyzes modern tendencies and features of innovative development of public management in Ukraine. The “problem areas” in the system of public management and the principles of development of its innovative component is designated. The definition of the term “innovative development of public administration” is proposed in the thesis.

Keywords: public management, innovation development, innovations, public authorities, innovative management tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні завдання щодо розроблення й впровадження інноваційних інструментів та технологій у діяльність органів публічного управління є принципово новим напрямом наукових досліджень. Його розв'язання спрямоване на вдосконалення механізму публічного управління та регулювання, організаційне впорядкування управлінської діяльності, раціональне використання соціально-економічного потенціалу територій, створення сприятливого інноваційного середовища в системі органів публічного управління.

Інноваційна за змістом і характером динаміка світових тенденцій розвитку суспільних процесів потребує від України впровадження

відповідної високоефективної системи публічного управління, яка дасть можливість здійснити в усіх галузях діяльності процес випереджального розвитку та забезпечити приєднання України до держав із високоефективною системою державного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку системи публічного управління є порівняно малодосліджуваною науковою проблемою, оскільки основна увага в наявних наукових розробках присвячується лише окремим аспектам досліджуваної проблематики в контексті конкретних управлінських практик. Так, низка вітчизняних і зарубіжних учених (О.З. Босак, Ж. Зіллер, С. Князев, О. Орлов [3] Ю. Шаров та ін.) досліджує питання публічного адміні-

стрування та державного управління, вдосконалення категоріального апарату і світового досвіду щодо впровадження інструментів публічного управління. Аналіз та дослідження функціональних аспектів управлінських інновацій здійснювалися в роботах Г. Букерта [1], І.О. Дегтярової [2], О. Федорчак [4], Х.В. Хачатуряна [5], зокрема розглядалися питання інновацій в управлінні суспільним розвитком.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, у контексті вищевикладеного виникає потреба у ґрунтовному дослідженні сучасного стану публічного управління в Україні, аналізі і вивченні її інноваційного складника розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї статті є дослідження сучасних тенденцій та особливостей інноваційного розвитку публічного управління в Україні, виявлення «проблемних місць» у системі публічного управління та принципів розвитку її інноваційного складника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні виникнення і розвиток інноваційного середовища в системі публічного управління стає реальним на основі вироблення концептуального бачення і стратегії формування нової якості публічного управління, ефективної системи державної служби, яка була б здатна в умовах наростаючої невизначеності розробляти і впроваджувати інновації з урахуванням наявних тенденцій та викликів.

Розуміння інноваційної суті роботи системи публічного управління передусім визначається в поєднанні категоріального змісту основних понять, що характеризують це явище, таких як «публічне управління» та «інновація».

Питання щодо сутності та змісту категорії «публічне управління» нині широко дискутується в науковій літературі, оскільки думки вчених відзначаються розмаїтістю. Так, один із сучасних дослідників публічного управління Гірт Букерт наголошує на тому, що «публічне управління не є якимось нейтральним, технічним процесом, натомість є діяльністю, яка тісно пов'язана з політикою, законом та громадським суспільством» [1, с. 26]. Низка вітчизняних науковців дає визначення публічного управління як громадсько-мережевої моделі управління суспільством через зменшення ролі держави і збільшення кількості зацікавлених сторін.

На основі критичного аналізу визначень, запропонованих вітчизняними та зарубіжними

вченими, поняття «публічне управління» було запропоновано авторське розуміння даної категорії як аполітичної державної бюрократичної структури, що функціонує в політичній системі й охоплює всі три гілки влади та взаємозв'язок між ними. Публічне управління відіграє важливу роль у формуванні державної політики і, таким чином, є частиною політичного процесу.

Слід відзначити, що ключовим аспектом публічного управління є народ, а суб'єктами – органи законодавчої влади; органи судової влади; Президент України; органи прокуратури; органи місцевого самоврядування; інші органи державної влади, які не входять до системи органів виконавчої влади.

Щодо поняття «інновація», то воно є досить багатовимірним і широко застосовуваним в економічній сфері та технічній галузі діяльності суспільства й практично не застосовується у сфері публічного управління. Виходячи зі змістового наповнення даного терміну, інновації в публічному управлінні слід розглядати як нові форми і методи роботи органів публічної влади, нові управлінські технології, підходи та інструменти, які використовуються для розв'язання завдань, з одного боку, для вдосконалення самої системи публічного управління, а з іншого – для забезпечення суспільного розвитку. Ці інновації передбачають виявлення і використання латентних потенціалів системи публічного управління та об'єктів її впливу на основі емпіричного досвіду й новітніх наукових досягнень [2, с. 6].

Об'єктом інноваційного розвитку публічного управління є як сам процес управління, так й інновації, які впроваджуються й використовуються на всіх рівнях і в органах публічної влади.

Інноваціями в публічному управлінні можуть бути нові або трансформовані організаційні структури, фінансові, інформаційні, правові та інші механізми управління суспільним розвитком, підходи у взаємодії органів публічної влади з громадськістю і бізнесом.

Аналіз сучасного стану розвитку системи публічного управління дає змогу зробити висновок про необхідність її переорієнтації на інноваційний тип, зокрема через наявність сукупності негативних тенденцій:

- невідповідність інституціональної структури апарату публічного управління потребам суспільству, бізнесу, внутрішнім та зовнішнім пріоритетам держави;

- висока вартість публічного управління, його недостатня керованість;

- низька якість і прозорість надання публічних послуг;
- сучасна структура органів публічної влади обмежує можливості для економічного, соціального та людського розвитку;
- дефіцит висококваліфікованих фахівців в органах публічної влади;
- недостатнє застосування результатів наукових досліджень під час вироблення та реалізації державної кадрової політики;
- високий рівень корупції в органах публічної влади;
- низький рівень конкурентоспроможності країни, зокрема за показником якості державних інституцій, внутрішньої та зовнішньої безпеки;
- дефіцит інформації про відповідні практики (є відсутньою інформація про стан науково-методичного забезпечення діяльності органів публічної влади);
- бюрократичні перешкоди щодо впровадження інновацій у систему органів державної влади України;
- низький рівень задоволеності громадян діяльністю органів публічної влади;
- депопуляція, старіння населення, бідність, міграція кваліфікованої робочої сили за кордон, маргіналізація підготовлених фахівців;
- приватизація більшості промислових підприємств, нерухомого майна, розпаювання землі сільськогосподарського призначення.

Ці та інші проблеми зумовлюють сучасний стан речей у сфері публічного управління та потребу у її модернізації й науковому переосмисленні концептуальних підходів до її розвитку.

Як показує світова практика, лише інноваційний розвиток системи публічного управління є необхідним складником забезпечення ефективності політичного розвитку країни, а також важливим елементом конкурентоспроможності національної економіки та всіх інших сфер життєдіяльності суспільства.

Перехід від традиційної управлінської парадигми до інноваційного типу публічного управління передбачає заміну жорстко бюрократичного складника на інноваційну, що цілком відповідатиме завданню адаптації діяльності органів публічної влади до мінливого ринкового середовища його функціонування.

Основним завданням у сфері цілепокладання реформ у системі публічного управління є переорієнтація з внутрішніх потреб та можливостей органів державної влади на потреби і трансформації соціального серед-

овища як інтегрованого об'єкта публічного управління.

Таким чином, інноваційний складник набуває значення необхідного елемента управління, що забезпечує вдосконалення наявних механізмів публічного впливу та підвищення ефективності й якості управлінської діяльності.

Критичний аналіз наукової літератури дав нам змогу дати таке визначення інноваційного складника системи публічного управління як важливої й окремої системи, що має визначену структуру, сукупність правових норм, методів і інструментів, забезпечуватиме поступальний інноваційний розвиток цілої системи публічного управління для досягнення цілей органів публічної влади.

Отже, інноваційний розвиток публічного управління являє собою якісно новий тип управління, який спрямований на впровадження сучасних управлінських підходів, технологій та інструментів, а також партнерський стиль взаємовідносин органів публічної влади, бізнесу і громадян. Така специфіка зумовлює необхідність визначення системи принципів інноваційного розвитку публічного управління в контексті європейської орієнтації.

Основні принципи інноваційного розвитку, що презентують ідеологічно-демократичну основу публічного управління:

- партнерства та співробітництва (взаємозв'язок та участь громади у процесі вироблення політики і її реалізації);
- взаємоузгодженості інтересів (органів влади різних рівнів, бізнесу та громадських структур);
- рівноправності;
- цільової орієнтації;
- системності;
- адаптивності;
- відкритості влади щодо громадського контролю;
- субсидіарності (розмежування сфери компетенції публічних органів влади різних рівнів із відповідним зменшенням ролі держави).

Отже, на нашу думку, процес розвитку інноваційного складника в системі публічного управління є важливим і водночас багатограним, оскільки передбачає впровадження інноваційних технологій, методів та інструментів, урахування взаємозв'язку та взаємовпливу різних рівнів управління як між собою так і з кінцевим споживачем управлінських послуг – суспільством.

Як показує зарубіжний досвід, упровадження інновацій та новітніх технологій

стимулює інноваційний розвиток усіх сфер публічного управління, а також здешевлює утримання державного апарату та поліпшує його роботу.

Сьогодні світова практика пропонує широкий спектр інноваційних інструментів, підходів до управління, які можна використовувати в діяльності органів публічної влади в Україні. Такими інноваціями в державному управлінні є:

- аутсорсинг (outsourcing) – передача організації визначених функцій іншій

- компанії, що спеціалізується у відповідній сфері;

- бенчмаркінг (benchmarking) – використання найкращого досвіду;

- врядування (governance) – управління без уряду;

- електронне урядування (e-government), яке охоплює такі складники:

- «уряд – урядові» (government to government);

- «уряд – громадянам» (government to citizens);

- «уряд – бізнесу» (government to business);

- збалансована система показників (Balanced Score Card, BSC);

- концепція ощадливого управління (lean management);

- нове державне управління (new public management);

- підприємницький уряд (reinventing government);

- реінжиніринг (reengineering);

- управління за цілями (management by objectives);

- управління за результатами (management by results);

- управління проектами (project management) та ін. [4, с. 155–156].

Використання того чи іншого інструменту на практиці повинне базуватися з урахуванням накопиченого світового досвіду та наявних фінансових ресурсів, що забезпечить ефективність та результативність управління в органах влади.

Окрім задоволення кінцевих споживачів (суспільства), публічне управління спрямоване ще на забезпечення чіткої взаємодії інтересів бізнесу, політики та суспільства й прийняття стратегічно важливих рішень на базі використання сучасних вищезгаданих інноваційних управлінських інструментів та технологій.

Варто підкреслити, що впровадження будь-якої інновації у сфері публічного управління вимагає відповідних знань і навичок персо-

налу, який є ключовим стратегічним ресурсом для досягнення цілей публічного управління та забезпечення якісних управлінських послуг. Розвиток людських ресурсів систем публічного управління є основним чинником формування постсучасної системи управління, а створення можливостей для розкриття креативного потенціалу державних службовців стає головним системним завданням управлінських інновацій. Разом із тим, необхідним є дієве заохочення творчості й ініціатив щодо нових способів розв'язання суспільних проблем, використання наявного творчого і компетентісного потенціалу його працівників, поліпшення інформаційного середовища та формування нової управлінської культури.

Крім сфери мотивації творчої діяльності персоналу органів публічного управління, інноваційні зміни повинні також торкатися орієнтирів і показників виконання обов'язків державними службовцями та керівниками, питань корпоративної культури з формуванням нової етики публічної служби.

Таким чином, до першочергових заходів забезпечення інноваційного розвитку публічного управління можна віднести:

- створення в країні належного забезпечення: нормативно-правового, кадрового, науково-методичного, інформаційного, фінансового та мотиваційного;

- створення ринкових умов конкуренції та залучення інвестицій;

- забезпечення приватизаційних процесів;

- створення відповідних умов для вироблення й упровадження інновацій, інноваційних рішень, інструментів та методів управління на різних рівнях та гілках влади.

Висновки з цього дослідження. Отже, для того щоб вітчизняне публічне управління змогло виконувати свої функції щодо суспільних орієнтацій трансформацій українського суспільства, воно має зазнати принципово якісних змін, в основі яких мають лежати нові стратегії інноваційного розвитку системи публічного управління, які зорієнтовані на потреби суспільства і громадян.

Підвищення ефективності і результативності публічного управління, посилення відповідальності органів публічної влади за надання якісних послуг населенню стає все більш взаємопов'язаним із розвитком її інноваційного складника, що зумовлює використання широкого спектру інноваційних методів, технологій та інструментів управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bouckaert G. Modernizing the Rechtsstaat: Paradoxes of the Management Agenda / G. Bouckaert. – Berlin : Duncker & Humblot, 2002.
2. Дегтярьова І.О. Інновації в державному і муніципальному управлінні як необхідна умова соціально-економічних досягнень в сучасній Україні / І.О. Дегтярьова // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. – 2014. – № 1. – С. 5–11.
3. Орлов О.В. Інноваційні процеси в державному управлінні : [монографія] / О.В. Орлов. – Х. : Магістр, 2012. – 196 с.
4. Федорчак О.В. Інноваційний механізм державного управління: підходи до формування / О.В. Федорчак // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 33. – С. 150–157.
5. Хачатурян Х.В. Інновації в державному управлінні : [монографія] / Х.В. Хачатурян. – К. : НАДУ, 2005. – 251 с.

УДК 656.351

Особливості державного регулювання розвитку залізничного транспорту в Україні

Овчиннікова В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту

У статті визначено, що одним із ключових драйверів реалізації інноваційно-технологічних зрушень в економіці України має виступати інноваційне оновлення вітчизняного залізничного транспорту. Встановлено, що значною мірою трансформаційні зміни на світовому ринку залізничних перевезень стали наслідком зміни принципів державного втручання в систему функціонування залізниць. Вивчення особливостей державного регулювання залізничного транспорту в розвинутих країнах світу та недоліків в програмних документах щодо реформування українських залізниць дало змогу обґрунтувати неефективність реалізованої загальнодержавної політики регулювання залізничної галузі. На основі цього подано модель державного регулювання розвитку залізничного транспорту України, що враховує пріоритетні напрями розвитку галузі та в комплексі розкриває інструменти формування стратегічних переваг залізниць за такими складниками розвитку, як інноваційно-виробничий, інвестиційний, соціальний, енергетичний, екологічний та міжнародний.

Ключові слова: залізничний транспорт, державне регулювання, розвиток, інструменти, стратегічні переваги, модель.

Овчинникова В.А. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В УКРАИНЕ

В статье определено, что ключевым драйвером реализации инновационно-технологических сдвигов в экономике Украины должно выступать инновационное обновление отечественного железнодорожного транспорта. Установлено, что в значительной степени трансформационные изменения на мировом рынке железнодорожных перевозок стали следствием изменения принципов государственного вмешательства в систему функционирования железных дорог. Изучение особенностей государственного регулирования железнодорожного транспорта в развитых странах мира и недостатков в программных документах относительно реформирования украинских железных дорог позволило обосновать неэффективность реализуемой сегодня общегосударственной политики регулирования железнодорожной отрасли. На основе этого представлена модель государственного регулирования развития железнодорожного транспорта Украины, учитывающая приоритетные направления развития отрасли и в комплексе раскрывающая инструменты формирования стратегических преимуществ железных дорог по таким составляющим развития, как инновационно-производственная, инвестиционная, социальная, энергетическая, экологическая и международная.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, государственное регулирование, развитие, инструменты, стратегические преимущества, модель.

Ovchynnikova V.O. PECULIARITIES OF STATE REGULATION OF RAILWAY TRANSPORTATION OF UKRAINE

In the article, one of the key drivers of the implementation of innovation and technological changes in the economy of Ukraine should be an innovative upgrade of domestic rail transport. It has been established that to a large extent, the transformational changes in the world railroad market have become a consequence of changing the principles of state intervention in the rail system functioning. The study of the peculiarities of state regulation of railway transport in the developed countries of the world and the shortcomings in the program documents on reforming Ukrainian railways has allowed to ground the ineffectiveness of the currently implemented state regulation of the railway industry. On this basis, the model of state regulation of development of railway transport of Ukraine is given, taking into account the priority directions of development of the industry, and in the complex reveals the tools of formation of strategic advantages of railways on such components of development as innovation, production, investment, social, energy, ecological and international components.

Keywords: railway transport, state regulation, development, tools, strategic advantages, model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основним імперативом для відродження економічної могутності України та формування базису її конкурентоспроможності в глобальному економічному просторі виступає перехід на інноваційну модель роз-

витку економіки за рахунок розширення міжнародного інноваційного співробітництва і досягнення інтелектуального лідерства на висококонкурентному ринку ЄС. Одним із ключових драйверів реалізації інноваційно-технологічних зрушень в економіці України

має виступати технологічний розвиток інфраструктурних галузей країни і передусім інноваційне оновлення вітчизняного залізничного транспорту. Адже поряд із реалізацією низки соціально значимих функцій залізничний транспорт виступає активним учасником підтримання міжнародних економічних зв'язків та каталізатором активізації інноваційних процесів у базових галузях вітчизняної економіки.

Системний аналіз сучасних тенденцій функціонування і розвитку залізничного транспорту України дав змогу встановити наявність низки комплексних проблем, що негативно впливають на показники функціонування залізничної галузі. Передусім це високий рівень зносу основних фондів залізничного транспорту, що, по-перше, зумовлює зростання рівня витрат на поточне утримання та ремонт інфраструктури і, відповідно, призводить до зростання рівня експлуатаційних витрат залізниць, а по-друге, створює загрозу втрати технологічної стійкості залізничного транспорту і його конкурентоспроможності на ринку перевезень. Не менш загрозливий вплив для стабільного функціонування залізничного транспорту мають нестача інвестиційних ресурсів, відтік кваліфікованого кадрового складу та скорочення обсягів транспортування транзитних вантажів, що значною мірою є наслідком недостатньо ефективною системи державного регулювання діяльності галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усвідомлення актуальності та значимості зміни принципів державного регулювання процесів розвитку залізничного транспорту викликає інтерес багатьох вітчизняних науковців. Так, дослідженню різних аспектів державного регулювання діяльності залізничного транспорту присвятили свої праці такі вчені-науковці, як О. Бойко, Л. Гнатенко, В. Гудкова, В. Дикань, Г. Ейтутіс, Ю. Єлагін, О. Никифрук, В. Матвієнко, Ю. Мохова та ін. [1–6]. На необхідність зміни державної політики у сфері транспорту і розроблення Стратегії розвитку транспортної галузі, у тому числі й залізничного транспорту, вказується у виступі прем'єр-міністра України В. Гройсмана, який зазначає «Сьогодні нам потрібна стратегія розвитку транспорту – і по залізниці, і по автомобільних дорогах, і по портах, і по авіасполученню. Коли всі нарощують свій логістичний потенціал, ми його просто втрачаємо – відсутністю стратегії, прозорості й відкритості» [7]. Разом із цим, незважаючи на достатню розробленість питань щодо інструментів державного

регулювання розвитку транспортної галузі, проблема формування комплексного інструментарію державної підтримки процесів реалізації інноваційних трансформацій у галузі залишається недостатньо розробленою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення моделі державного регулювання розвитку залізничного транспорту, що враховувала б пріоритетні напрями розвитку галузі та розкривала інструменти формування стратегічних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні десятиліття ринок залізничних перевезень зазнав суттєвих трансформаційних змін. Під впливом глобалізаційних процесів та інтенсифікації товаро-транспортних потоків відбулося формування єдиної транспортної політики країн за рахунок уніфікації нормативно-правового забезпечення діяльності транспорту, розвитку глобальних транспортно-логістичних систем, універсалізації способів комунікаційного обміну між учасниками процесу транспортування та підвищення рівня технологічності транспортної послуги.

Якісно змінилася й роль держави в процесах функціонування залізничного транспорту: з інституції моніторингу і контролю над діяльністю залізниць до ініціатора реалізації інноваційних трансформацій в галузі. Саме завдяки визнанню урядами більшості країн соціально-економічної значимості залізничного транспорту в забезпеченні сталого розвитку держави відбулися суттєві реформи в системі функціонування залізниць.

Вивчення світового досвіду реформування залізниць дало змогу встановити існування північноамериканської, німецької та австрійської моделей регулювання діяльності залізничного транспорту з боку держави, кожна з яких по-різному визначає місце держави в системі управління галуззю. Так, у Німеччині, Франції, Швеції, Австрії, Італії та Польщі залізничний транспорт повністю знаходиться у державній власності, а управління і контроль над галуззю реалізується спеціально створеним державним органом. У Німеччині таким органом виступає Федеральне агентство з питань залізничного транспорту, у Швеції – Адміністрація інфраструктури. Приватний капітал у структурі власності основних суб'єктів ринку залізничних перевезень має місце в таких країнах, як Великобританія, США, Канада, Австралія тощо. У цілому, узагальнення принципів та методів державного

втручання в процеси розвитку залізничного транспорту розвинутих країн (табл. 1), дало змогу встановити таке:

— по-перше, в більшості розвинутих країн, окрім безпосередньої участі в управлінні залізничним транспортом через спеціально створенні державні структури, держава висту-

пає ініціатором реалізації проектів розвитку інфраструктури галузі, забезпечуючи їх відповідною фінансовою підтримкою;

— по-друге, зберігається соціальна функція держави в аспекті забезпечення державної підтримки сектору пасажирських перевезень за рахунок субсидіювання та державного

Таблиця 1

**Особливості державного регулювання залізничного транспорту
в розвинутих країнах [8–10]**

Країна	Орган державного регулювання залізничного транспорту	Сфера регулювання	Частка держави в структурі власності	Методи та інструменти державного регулювання залізничного транспорту
США	Рада з наземного транспорту	Пасажирські перевезення регулюються державою	0% – у сфері вантажних перевезень; 100% – у сфері пасажирських перевезень; 1% – в інфраструктурі	Державні дотації приміських пасажирських перевезень. Державні програми підтримки залізничного транспорту
Канада	Канадське транспортне агентство	Державне регулювання тарифів на перевезення зерна, інші види вантажних і пасажирських перевезень не регулюються	0% – у сфері вантажних перевезень; 100% – у сфері пасажирських перевезень; 1% – в інфраструктурі	Субсидіювання пасажирських перевезень
Великобританія	Управління з регулювання залізничного транспорту	Регулювання здійснюється щодо компаній-операторів шляхом установлення в ліцензіях максимального рівня тарифів на пасажирські перевезення. Регулюють тарифи на послуги інфраструктури. Вантажні перевезення не регулюються	0% – у сфері вантажних перевезень; 0% – у сфері пасажирських перевезень; 0% – в інфраструктурі, однак 100% контролю	Субсидії та позики на будівництво інфраструктури залізниць. Урядові гранди, дотації на соціально значимі перевезення
Німеччина	Федеральне агентство з питань залізничного транспорту	Державне регулювання тарифів повністю відсутнє. Регулюються тарифи на послуги інфраструктури	100% – у сфері вантажних перевезень; 100% – у сфері пасажирських перевезень; 100% – в інфраструктурі	Державні інвестиції, субсидії в розвиток інфраструктури. Капітальні вкладення керівництва федеральних земель в спорудження терміналів
Швеція	Адміністрація інфраструктури	Відсутнє регулювання вантажних перевезень. Пасажирські та регіональні перевезення регулюються в рамках франшиз	100% – у сфері вантажних перевезень; 100% – у сфері пасажирських перевезень; 100% – в інфраструктурі	Фінансова підтримка інфраструктури

регулювання тарифів на виконання даного виду перевезень;

- по-третє, конкурентна модель ринку, що реалізована в більшості розвинутих країн, значно обмежила можливості держави щодо тарифного регулювання вантажних перевезень (окрім стратегічних для країни видів вантажів), допускаючи можливість її втручання у сферу інфраструктури і пасажирських перевезень;

- по-четверте, навіть незважаючи на наявність приватного капіталу, за державою все ж таки збережено статус головної інституції, що визначає стратегічні пріоритети та механізми розвитку залізничного транспорту.

Вітчизняний залізничний транспорт уже не один рік перебуває у стадії реформування. Базис для проведення реформ було закладено прийняттям Кабінетом Міністрів України у 2006 р. Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту [11] та в 2009 р. Державної програми реформування залізничного транспорту України на 2010–2019 рр. У рамках останньої основою метою реалізації реформ у галузі було визначено створення нової організаційно-правової та економічної моделі управління залізничним транспортом, розвиток конкурентного середовища на ринку залізничних послуг, підвищення ефективності його функціонування, задоволення потреб національної економіки і населення в перевезеннях, поліпшення їх якості та зменшення розміру транспортного складника у вартості товарів і послуг [12].

Аналіз виконання передбачених Програмою трьох етапів реалізації реформ дав змогу встановити наявність значних невідповідностей між запланованими заходами і фактичною реалізацією визначених ініціатив. Попри певний успіх у виконанні програмних заходів, на разі залишилися не реалізованими ті з визначених пріоритетів, що стосуються формування конкурентного потенціалу на зовнішньому ринку транспортних послуг та підвищення рівня конкуренції на залізничному транспорті, впровадження фінансово-економічної моделі на основі планово-кошторисного фінансування та системи тарифного регулювання, підвищення інвестиційної привабливості залізниць та впровадження інноваційної моделі їх розвитку, поглиблення партнерства з місцевими органами влади для стимулювання розвитку сектору пасажирських перевезень та підвищення соціального захисту працівників залізниць [12].

Причини затягування реформ на залізничному транспорті експерти, вчені та фахівці галузі визначають по-різному. Однак більшість із них дотримується думки, що недовіра реформ та складне фінансово-економічне становище галузі є наслідками:

- використання застарілих принципів управління галуззю, що не відповідають світовим тенденціям організації роботи залізничного транспорту, а також опір персоналу і профспілок організаційним змінам в галузі;

- недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності залізничного транспорту, механізмів залучення інвестицій та притоку кадрів;

- відсутності професійного управлінського складу та низького рівня їх моральних якостей і культури;

- лобіювання не державних інтересів, а інтересів окремих приватних груп, корупції під час реалізації державних закупівель у галузі;

- неузгодженості підходів до реалізації державної політики регулювання розвитку залізничного транспорту.

У цілому погоджуючись з указаними причинами, варто зазначити, що природа кризи реформування та відсутності ефективних зрушень у системі функціонування залізничного транспорту знаходиться в неефективності загальнодержавної політики регулювання залізничної галузі. Останнє виявляється у тому, що обрана державою стратегія розвитку галузі та парадигма, яка знаходиться в її основі, не відповідають загальносвітовим закономірностям розвитку залізниць, має фрагментарний характер без відповідного прогнозування і техніко-економічного обґрунтування доцільності реалізації визначених стратегічних цілей.

Найбільшою помилкою під час розроблення та реалізації реформ у системі українських залізниць стала відсутність сценарного підходу до розроблення Стратегії розвитку залізничного транспорту, що передбачає опис не лише спеціальних цільових програм, спрямованих на досягнення загальної мети розвитку залізничного транспорту, а й деталізацію механізмів та інструментів державного регулювання процесів їх розвитку.

Специфіка втручання держави в процеси розвитку залізничного транспорту полягає у тому, що залізниця виступає однією з базових галузей економіки країни. Загальновідомим є той факт, що залізничний транспорт забезпечує близько 60% вантажних перевезень у країні і майже 300 тис. осіб робочими місцями, формуючи цим самим значну частину

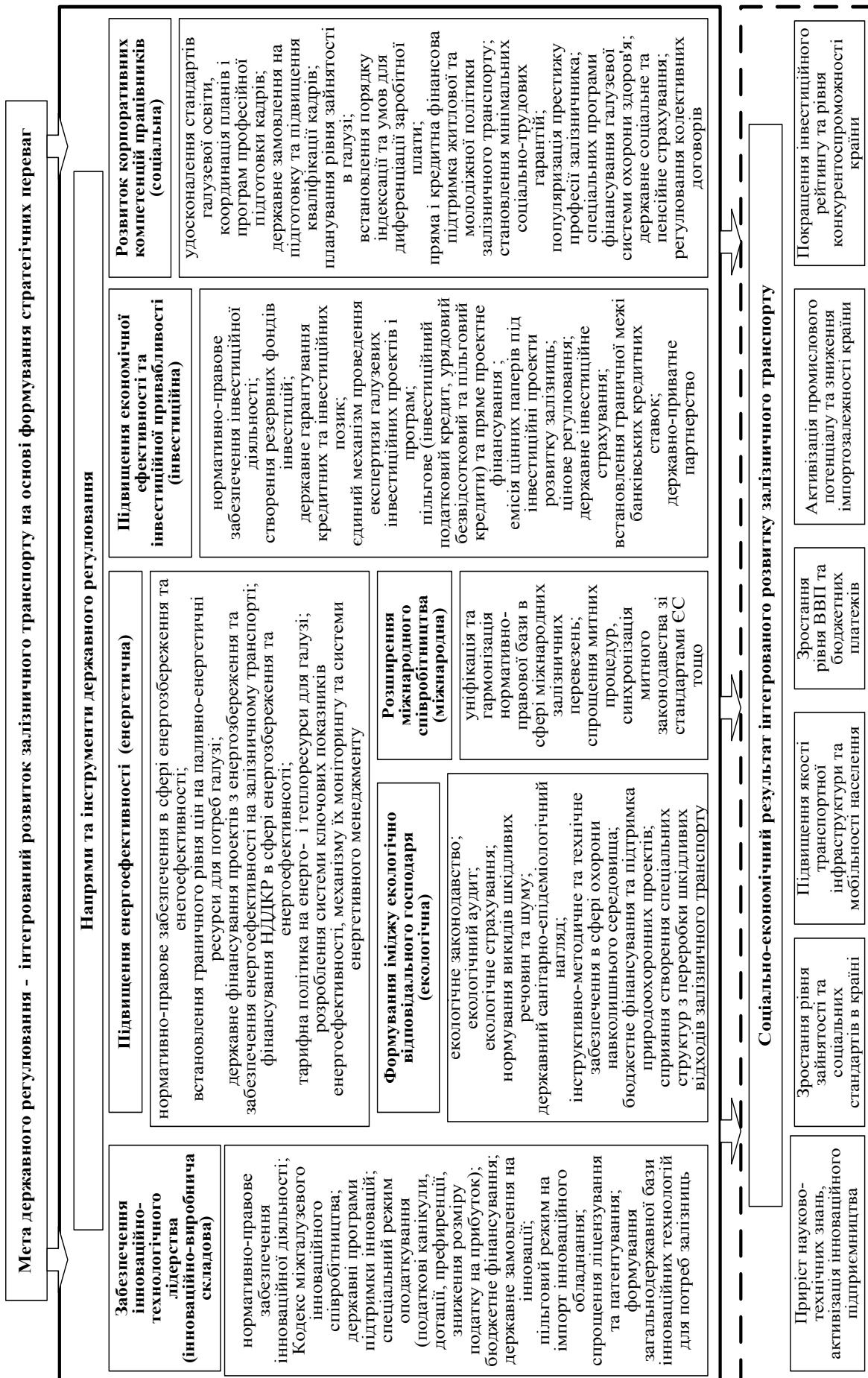


Рис. 1. Модель державного регулювання розвитку залізничного транспорту

податкових платежів до державного бюджету країни. Саме тому трансформаційні зміни в галузі вимагають від держави реалізації більш дієвих моделі, методів та інструментів регулювання процесів економічного зростання залізничного транспорту.

Сучасною економічною наукою накопичено досить значну кількість підходів до інструментів і меж необхідного втручання держави в економічні процеси. Враховуючи прийнятий напрям реалізації реформ на залізничному транспорті та необхідність інноваційної модернізації галузі, модель державного регулювання розвитку залізниць має враховувати пріоритетні напрями розвитку галузі, розкриваючи інструменти формування стратегічних переваг за такими складниками розвитку, як інноваційно-виробничий, інвестиційний, соціальний, енергетичний, екологічний та міжнародний (рис. 1). Практична реалізація цієї моделі дасть змогу забезпечити інноваційно-технологічне лідерство, підвищити енерго-, економічну ефективність та інвестиційну привабливість галузі, розвиток корпоративних компетенцій працівників, сформувати імідж екологічно відповідального господаря та розширити міжнародне співробітництво залізничного транспорту. На загальнодержавному рівні інтегрований розвиток українських залізниць сприятиме приросту науково-технічних

знань та активізації інноваційного підприємства в країні, зростанню рівня зайнятості та соціальних стандартів населення, підвищенню якості транспортної інфраструктури та мобільності громадян, зростанню рівня ВВП та бюджетних платежів, активізації промислового потенціалу та зниженню рівня імпортозалежності, поліпшенню інвестиційного рейтингу та рівня конкурентоспроможності України на світовому ринку.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, у надзвичайно складний реформаційний період для залізничного транспорту держава має виступати активним учасником реалізації стратегічних змін, забезпечуючи значну підтримку галузі в процесах трансформації її системи функціонування. Ґрунтуючись на аналізі закордонних моделей державного регулювання діяльності залізниць та недоліків у програмних документах щодо реформування залізничного транспорту в Україні, подано модель державного регулювання розвитку залізниць. Особливістю цієї моделі є те, що вона враховує пріоритетні напрями розвитку галузі та в комплексі розкриває інструменти формування стратегічних переваг залізниць за такими складниками розвитку, як інноваційно-виробничий, інвестиційний, соціальний, енергетичний, екологічний та міжнародний.

ЛІТЕРАТУРА:

- 1 Гнатенко Л.А. Нормативно-законодавче регулювання діяльності залізничного транспорту органами державної влади / Л.А. Гнатенко ; Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbisnbn.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe
- 2 Гудкова В. Структурно-функціональний аналіз державного регулювання розвитку залізничного транспорту / В. Гудкова, Ю. Тютюн // Залізничний транспорт. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 33. – С. 70–77.
- 3 Дикань В.Л. Перспективи фінансування приміських пасажирських перевезень в умовах акціонування залізничного транспорту / В.Л. Дикань, Ю.В. Єлагін // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – № 158. – С. 46–48.
- 4 Ейтутіс Г. Потенційні джерела інвестування в розвиток залізничного транспорту України: можливості їх диверсифікації / Г. Ейтутіс, О. Никифорок, О. Бойко // Економіст. – 2012. – № 8. – С. 64–69.
- 5 Матвієнко В.В. Механізм державного управління розвитком залізничної галузі в Україні : дис. ... канд. наук. з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В.В. Матвієнко. – Маріуполь, 2017. – 256 с.
- 6 Мохова Ю.Л. Стратегія розвитку державного регулювання залізничної галузі в Україні / Ю.Л. Мохова // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 3(7). – С. 90–95.
- 7 Гройсман вимагає стратегії розвитку транспорту та прозорості залізниць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/news/2017/07/21/groysman_vymagaie_strategii_rozvytku_transportu_ta_prozorosti_zaliznytsi_1136877.
- 8 Гречко А.В. Досвід корпоративних трансформацій на залізницях деяких країн Європи / А.В. Гречко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ela.kpi.ua/jspui/handle/123456789/6354.
- 9 Гненний О. Шляхом європейської інтеграції України: особливості реформування залізниць країн світу / О. Гненний, В. Задоя, Л. Марценюк // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Економіка і управління. – 2014. – № 30. – С. 32–43.

10 Рудяга І.М. Господарювання на залізничному транспорті як об'єкт реформування: порівняльно-правовий аспект / І.М. Рудяга // Економічна теорія та право. – 2016. – № 1. – С. 171–184.

11 Концепція Державної програми реформування залізничного транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=60705298>.

12 Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF>.

Аналіз динаміки та передумов зниження показника енергомісткості в економіці України

Побігун С.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу і контролінгу
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Мельничук І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Побігун О.В.

кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

У статті досліджено підходи до оцінки показника енергоємності та його впливу на енергетичну безпеку держави. Проведений аналіз останніх досліджень дав змогу зробити висновок про неоднозначні статистичні дані щодо використання паливно-енергетичних ресурсів, що суттєво ускладнює дослідження проблем енергоємності. Визначено, що показник енергоємності відображає лише тенденції розвитку національної економіки. Проаналізовано структуру виробництва та споживання різних видів енергоресурсів та досліджено динаміку зміни показника енергоємності в розрізі динаміки зміни у цих структурах.

Ключові слова: енергоємність, енергоефективність, енергетична безпека, стратегія.

Побигун С.А., Мельничук И.В., Побигун Е.В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ПРЕДПОСЫЛОК СНИЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В статье исследованы подходы к оценке показателя энергоемкости и его влияния на энергетическую безопасность государства. Проведенный анализ последних исследований позволил сделать вывод о неоднозначных статистических данных по использованию топливно-энергетических ресурсов, что существенно усложняет исследование проблем энергоемкости. Определено, что показатель энергоемкости отражает только тенденции развития национальной экономики. Проанализирована структура производства и потребления различных видов энергоресурсов и исследована динамика изменения показателя энергоемкости в разрезе динамики изменения в этих структурах.

Ключевые слова: энергоемкость, энергоэффективность, энергетическая безопасность, стратегия.

Pobigun S.A., Melnichuk I.V., Pobigun O.V. ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND PRECONDITIONS FOR REDUCING THE ENERGY INTENSITY INDEX IN THE UKRAINIAN ECONOMY

The article analyzes approaches to the estimation of the energy intensity and its impact on the energy security of the state. The analysis of the latest research made it possible to conclude that ambiguous statistical data on the use of fuel and energy resources, which greatly complicates the study of energy intensity problems. It is determined that the energy intensity index reflects only the tendencies of the development of the national economy. The structure of production and consumption of different types of energy resources is analyzed and the dynamics of changes in the energy intensity indicator in terms of the dynamics of change in these structures is researched.

Keywords: energy intensity, energy efficiency, energy security, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальним і важливим напрямом досліджень у галузі енергонезалежності та енергобезпеки залишається визначення рівня енергоємності ВВП та шляхів підвищення енергоефективності економіки України. В умовах жорсткої внутрішньої та міжнародної конкуренції динамічний розвиток ринкової економіки та її елементів характеризується зростаючими обсягами виробництва і,

як наслідок, збільшенням обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР). Умови ринку диктують необхідність запровадження енергозберігаючих технологій, спрямованих на зниження потреби в енергоресурсах, а отже, створюються передумови зниження енергоємності продукції, що, своєю чергою, позитивно впливає на конкурентоздатність продукції та послуг не тільки окремих підприємств, а й держави у цілому.

Економіка України характеризується високим показником енергоемності, що зумовлено такими факторами: значна частина промисловості України користується старими технологіями та обладнанням, термін служби якого вимірюється десятками років; споживання відновлюваних енергоресурсів ще не набуло масового характеру, передусім, через високу вартість; нераціональне використання енергоресурсів через відсутність екологічної свідомості керівників підприємств. Отже, основною проблемою економіки є її низька енергоефективність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти пошуків шляхів зниження енергоемності висвітлено в працях та доповідях багатьох учених, посадовців та керівників промислових підприємств. Зокрема, дану проблематику досліджували: Є.І. Крижівський, В.П. Петренко, М.О. Данилюк, В.М. Геєць, М.С. Кулик, Ю.П. Яценко, М.П. Ковалко, О.В. Редько, О.С. Литвинов та ін.

Фактором, який суттєво ускладнює дослідження проблем енергомисткості є неоднозначні статистичні дані щодо використання паливно-енергетичних ресурсів, наведені різними вітчизняними і міжнародними організаціями, які займаються вивченням ринку енергоресурсів або є його учасниками. Їх характеристика наведена в табл. 1.

Скориставшись даними, які наводять названі вище організації на своїх офіційних сторінках у мережі Інтернет, слід зазначити, що тенденція споживання енергоресурсів за даними різних організацій практично одна-

кова, проте в натуральних одиницях виміру фактичні дані різні.

Ознайомившись зі специфікою роботи кожної з наведених організацій, виділимо основні особливості обліку спожитого газу [2]:

1. BP вказує, що наведені дані являють собою стандартні кубічні метри (виміряні при 15°C і 1013 Мбар); оскільки вони отримані безпосередньо в тоннах нафтового еквівалента з використанням середнього коефіцієнту перетворення, то їх не обов'язково ототожнювати з обсягами газу, вираженими в конкретних одиницях виміру (млрд. м³).

2. Enerdata подає обсяги споживання газу за даними з більш ніж 200 офіційних джерел, а також їх експертизу фахівцями для забезпечення повністю гармонізованих наборів даних.

3. МЕА подає обсяги споживання в тераджоулях, але за допомогою відповідного коефіцієнта нами були переведені дані в млрд. м³. Кінцеве споживання газу за цим джерелом формується з таких складників: промисловість, транспорт, житловий сектор, комерційні та громадські послуги, сільське господарство/лісове господарство, рибальство використання паливно-енергетичних ресурсів, у т. ч. хімічна/нафтохімічна сфера.

4. ЕІА наводить інформацію в млрд. кубічних футів із застосуванням перевідного коефіцієнта, дані переведено в млрд. м³. Загальне споживання розраховується як сума житлових, комерційних, промислових сфер, транспорт і сектора електроенергетики. Починаючи з 2009 р. включає в себе також втрати, які є результатом витоків, пошкоджень, аварій та/або продування.

Таблиця 1

Суб'єкти, які формують інформаційну базу щодо ринку енергоресурсів

Назва суб'єкту	Форма власності
Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП)	Державний колегіальний орган
Національна акціонерна компанія «Нафтогаз країни» (НАК «Нафтогаз України»)	Публічне акціонерне товариство, нафтогазова вертикально-інтегрована група
Міжнародна енергетична агенція (МЕА)	Автономна міжнародна організація в рамках Організації економічного співробітництва та розвитку
Управління енергетичної інформації (International Energy Statistics – EIA)	Незалежне агентство в складі федеративної статистичної системи США
BP plc	Нафтогазова, нафтохімічна та вугільна транснаціональна монополія Великобританії
Enerdata	Незалежна інформаційно-консалтингова компанія
Центральне розвідувальне управління (ЦРУ, CIA)	Головне розвідувальне управління при уряді США

Показник енергоємності ВВП відображає лише тенденції розвитку національної економіки з погляду енерговикористання, і за його динамікою відслідковуються вибраний тип (енергозберігаючий, екстенсивний) та тенденції економічного розвитку держави. Підставою для такого твердження служить той факт, що енергоємність ВВП визначається не тільки ефективністю використання енергоресурсів під час виробництва продукції чи надання послуг, а й структурою промислового виробництва, розвитком транспортної системи та географічним розміщенням країни, кліматичними умовами та іншими чинниками [3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення основних факторів, що визначають характер впливу, зміни та прогнозних значень показника енергоємності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна має значний потенціал подальшого соціально-економічного розвитку і сприятливі умови його забезпечення енергією. Вона займає вигідне геополітичне і географічне положення й є одним із найбільших транспортерів паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) до Європи. Запаси вугілля й урану, наявні потужності для транспортування енергоносіїв, розвинена інфраструктура нафтових, газових, електричних і теплових мереж, установлені потужності електростанцій загалом достатні для забезпечення майбутніх потреб економіки країни в усіх потрібних видах первинної енергії [3].

На підставі прогнозу розвитку вітчизняної економіки, виконаного провідними економічними інститутами (Інститутом економіки Мінекономіки, Радою з вивчення продуктивних сил України НАНУ, Інститутом економіки і прогнозування НАНУ) розроблено три сценарії зростання ВВП країни на період до 2030 р.

Базовий сценарій передбачає зростання ВВП майже в три рази. Стратегією розвитку енергетики країни за базовим сценарієм прогнозується [4]:

- збільшення обсягів споживання первинних енергоресурсів з 200,6 млн. т у. п. у 2005 р. до 302,7 млн. т у. п. у 2030 р. (на 51%). Випередження темпів економічного розвитку порівняно з темпами споживання енергоресурсів буде забезпечено за рахунок масштабного впровадження технологічного та структурного енергоощадження, що дасть змогу знизити майбутній рівень споживання ПЕР більше ніж удвічі;

- зростання споживання електроенергії в 2,2 рази – до 395,1 млрд. кВт/год. у 2030 р. Крім того, прогнозується можливість експорту електроенергії в обсязі 25 млрд. кВт/год. у 2030 р.; збільшення споживання вугільної продукції майже вдвічі (до 130,3 млн. т); зростання споживання нафти для внутрішніх потреб на третину – до 23,8 млн. т; зменшення споживання природного газу майже на 36% (до 49,5 млрд. м³);

- за рахунок пріоритетного розвитку вугільної та ядерної промисловості, нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії з одночасним зниженням енергомосткості продукції прогнозується майже п'ятиразове зниження рівня енергетичної залежності країни – з 54,5% у 2005 р. до 11,7% у 2030 р. (рис. 1).

На основі відкритих статистичних джерел нами було визначено структуру виробництва (рис. 2) та споживання (рис. 3) енергоресурсів в економіці України за 2010–2014 рр. Так, у структурі виробництва енергоресурсів суттєвих змін не відбулося у 2014 р. порівняно з 2010 р. Дещо знизилася частка вугілля (41,46% у 2014 р. проти 42,72% у 2010 р.) і збільшилася частка ядерного палива (30,15% у 2014 р. проти 29,63% у 2010 р.).



Рис. 1. Прогнозоване зниження рівня енергетичної залежності країни [4]

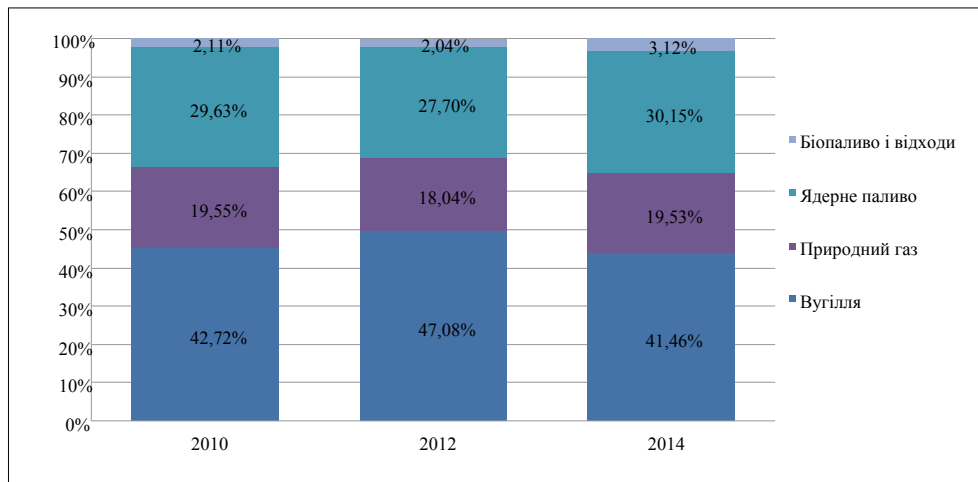


Рис. 2. Структура виробництва енергоресурсів

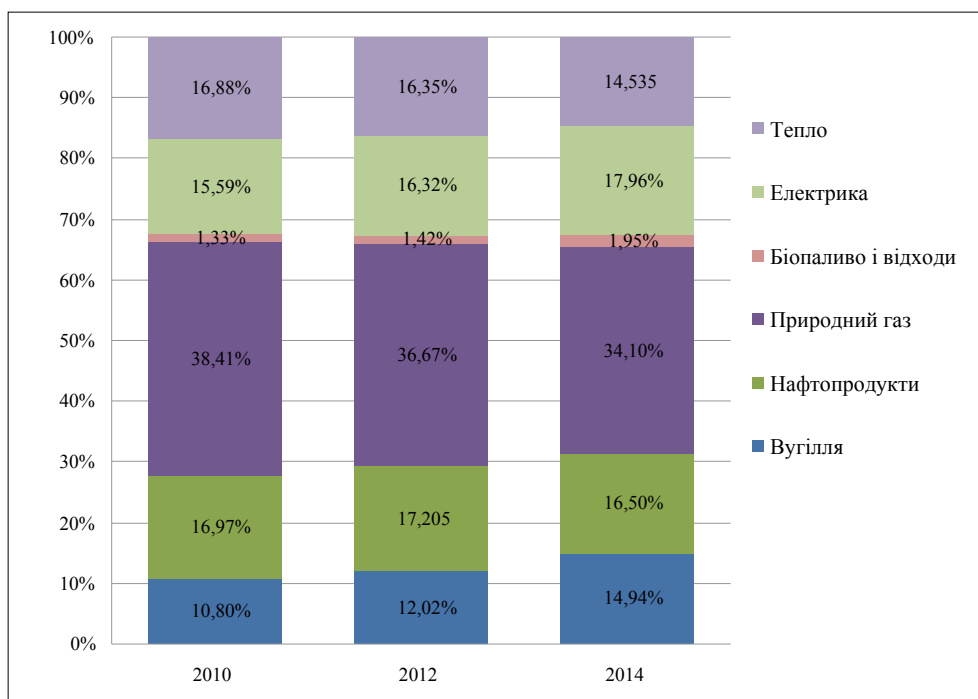


Рис. 3. Структура споживання енергоресурсів

Водночас у структурі споживання суттєво зросла частка вугілля та електрики і, відповідно, суттєво знизилася частка природного газу.

Аналіз експортно-імпортних операцій на ринку енергоресурсів (рис. 4–5) дав змогу зробити такі висновки.

Так, у 2014 р. практично відсутній імпорт сирої нафти проти 15,38% у 2010 р. Суттєво зросла частка вугілля (30,12% у 2014 р. проти 15,2% у 2010 р.) і нафтопродуктів (23,57% у 2014 р. проти 11,76% у 2010 р.). Частка природного газу знизилася на 12% у 2014 р. Водночас у структурі експорту суттєво зросла

частка вугілля й електрики та зменшилася частка нафтопродуктів. У структурі експорту в 2014 р. слід відзначити суттєву частку біопалива і відходів (7,21%).

Динаміка зміни показника енергомисткості і ВВП свідчить про найкраще співвідношення у 2012 р., коли відбулося збільшення показника ВВП на 28,85% і зниження показника енергомисткості майже на 24% (рис. 6). Така тенденція є обнадійливою з огляду на суттєву частку вугілля і біопалива у структурі власного виробництва.

Оцінюючи динаміку зміни окремих енергоресурсів, слід зазначити зниження газоміст-

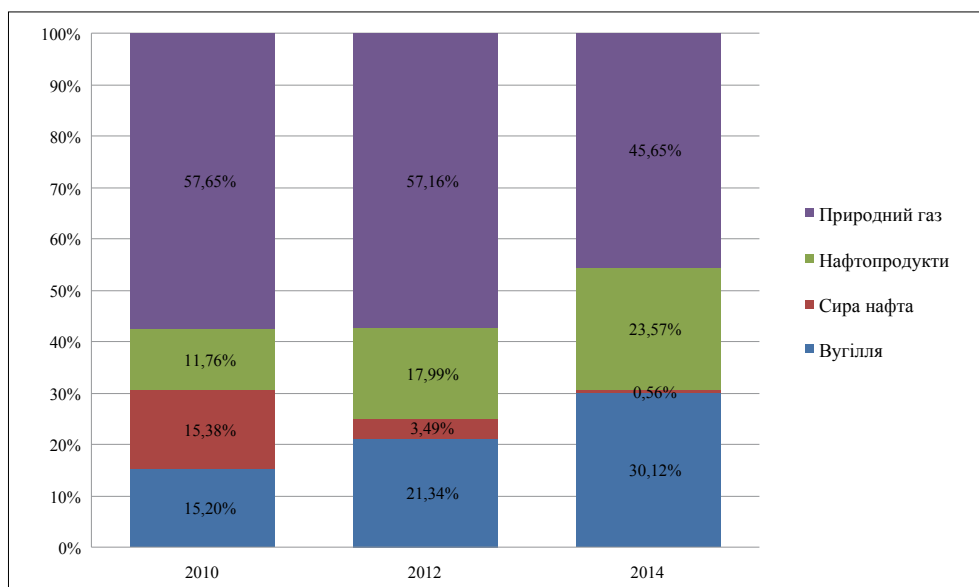


Рис. 4. Структура імпорту енергоресурсів

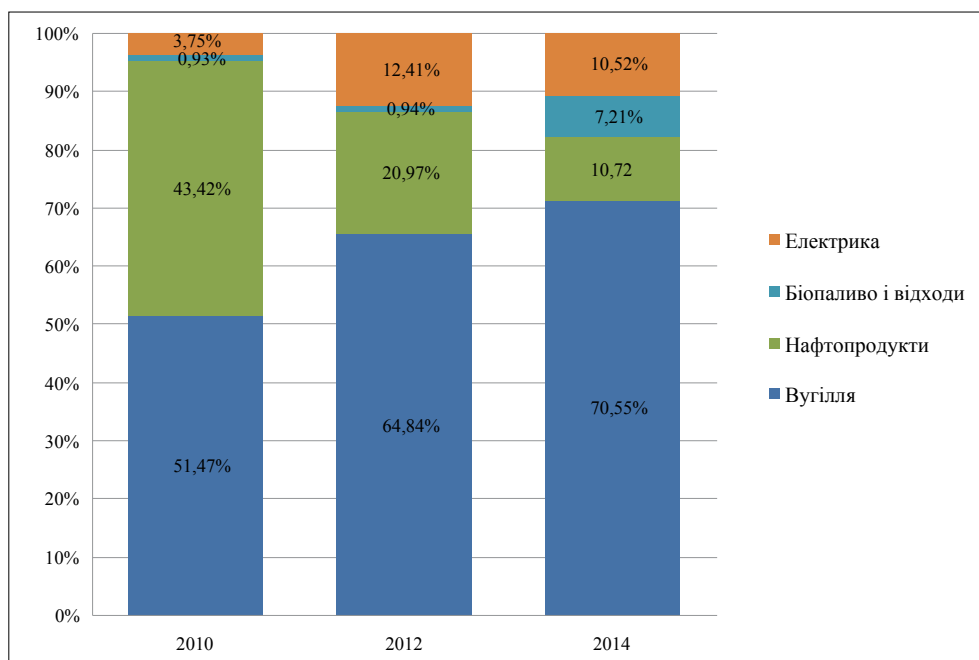


Рис. 5. Структура експорту енергоресурсів

кості, нафтопродуктомісткості та зростання показників вугіллямісткості та біопаливомісткості в 2014 р. (рис. 7).

Енергоємність ВВП України в 2010 р. становила 0,55 т у. п. на 1 000 доларів ВВП порівняно з 0,1 для Німеччини, 0,2 – для Польщі й 0,46 – для Росії. Висока енергоємність України є наслідком особливостей структури національної економіки, зміщеної у бік більш енергоємних галузей, істотного технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинених країн, а також цінових викривлень на внутрішніх енергетичних ринках [5].

Найважливішими завданнями у сфері підвищення енергоефективності економіки України за рахунок технологічних важелів визначено підвищення ефективності споживання електрики, газу, тепла, а також нафтопродуктів. Для забезпечення поставлених цілей передбачено розробити комплекс галузевих програм із підвищення енергоефективності, що включає в себе опис конкретних заходів із досягнення поставлених в Енергостратегії цілей і план упровадження ініціатив із зазначенням строків і відповідальних за їх виконання [5].

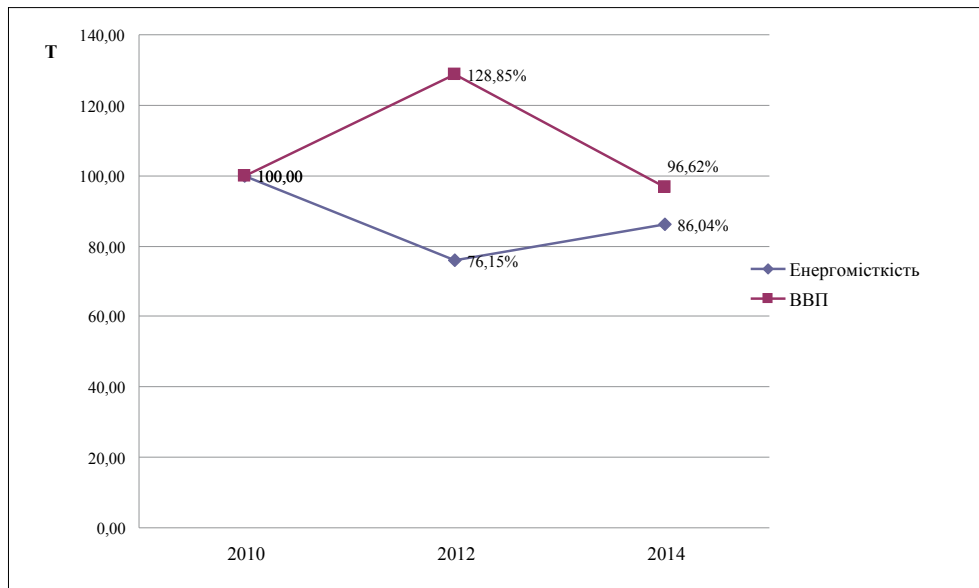


Рис. 6. Динаміка показників енергомісткості та ВВП

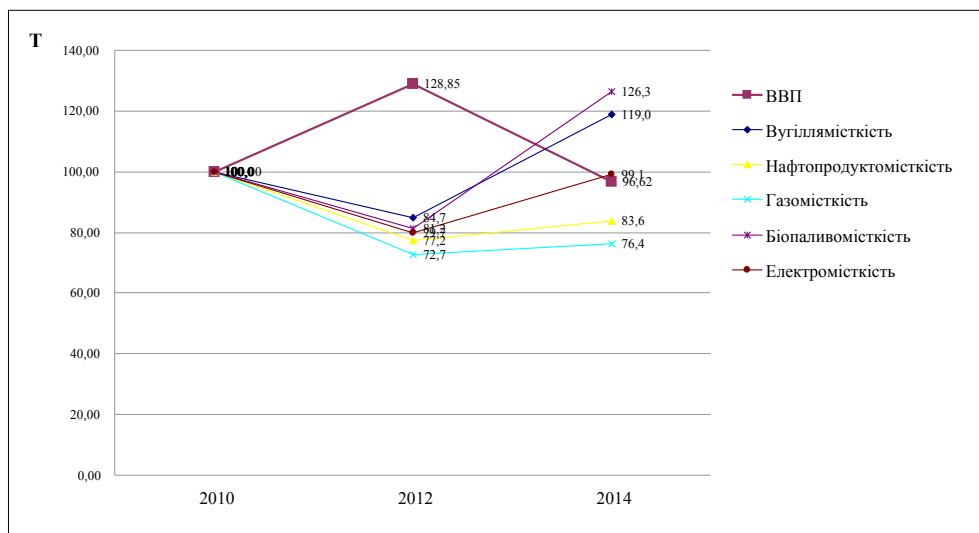


Рис. 7. Динаміка ресурсних показників енергомісткості та ВВП

Основними цільовими параметрами на період до 2035 р. є: зниження до 2035 р. енергоємності валового внутрішнього продукту до рівня 0,17 кг н. е. на 1 дол. США ВВП України (ПКС) та наближення за цим показником до країн зі схожими кліматичними, географічними та економічними параметрами; оптимізація структури енергетичного балансу держави виходячи з вимог енергетичної безпеки та забезпечення частки відновлюваної енергетики на рівні 20%; досягнення до 2020 р. рівня залежності від постачання енергоресурсів з однієї країни (компанії) не більше 30% від загального обсягу імпорту (для ядерного палива цільові значення встановлюються окремо); досягнення до 2035 р. рівня залеж-

ності від постачання з однієї країни не більше 30% від загального обсягу споживання всіх видів енергоресурсів; забезпечення гарантованої відповідності генеруючих потужностей обсягам та режимам споживання електроенергії в об'єднаній енергетичній системі України, зокрема в частині наявності регулюючих потужностей; забезпечення до 2025 р. технічної інтеграції ринків електроенергії та газу України та ЄС (наявність мереж транскордонної передачі) на рівні не менше 15% відносно обсягу внутрішнього ринку України; формування до 2035 р. системи гарантованого енергозабезпечення потреб національної економіки і суспільства в особливий період на рівні 90 днів споживання [6].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, фактором, який суттєво ускладнює дослідження проблем енергомісткості, визначено неоднозначність у статистичних даних щодо використання паливно-енергетичних ресурсів, наведені різними вітчизняними і міжнародними організаціями. Водночас аналіз цих

статистичних даних дав змогу зробити висновки щодо несуттєвих змін у структурі виробництва ресурсів. Визначено, що дані Енергетичної стратегії України до 2035 рю потребують суттєвих уточнень з огляду на зміну в структурі та динаміці експортно-імпортних операцій з паливно-енергетичними ресурсами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Литвинов О. Енергоємність ВВП та шляхи підвищення енергоефективності економіки України / О. Литвинов, В. Холостенко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 9. – С. 123–134.
2. Побігун С.А. Особливості формування інформаційної бази для прогнозування обсягів споживання природного газу в Україні / С.А. Побігун, І.В. Мельничук // Матеріали І Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Стратегічно-інноваційний розвиток суб'єктів економічної системи в умовах глобалізації» (Кременчук, 16–18 листопада 2016 р.).
3. Суходоля О.М. Енергоємність валового внутрішнього продукту: тенденції та чинники вплив / О.М. Суходоля // Електронний журнал енергосервісної компанії «Екологічні системи». – 2003. – №7/19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journal.esco.co.ua/2003_7/art92.htm.
4. Енергетика: історія, сучасність і майбутнє [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://energetika.in.ua/ua/>.
5. Гелетуша Г.Г. Аналіз енергетичних стратегій країн ЄС та світу і ролі в них відновлюваних джерел енергії / Г.Г. Гелетуша, Т.А. Желєзна, А.К. Праховнік // Аналітична записка БАУ. – 2015. – № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uabio.org/img/files/docs/uabio-position-paper-13-ua.pdf>.
6. Енергетична стратегія України до 2035 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf.

УДК 339.3.025.422

Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні

Пугачевська К.Й.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

У статті здійснено аналіз розвитку внутрішньої торгівлі в Україні та визначено проблеми в її функціонуванні з огляду на перебування роздрібною та гуртовою торгівлі під впливом змін, зумовлених економічними та політичними факторами. Проведено аналіз індикаторів соціально-економічного розвитку України. Оцінено показники роздрібного та оптового товарообігу підприємств України за регіонами та товарними групами.

Ключові слова: внутрішній ринок, роздрібний товарообіг, торговельне підприємство, умови торгівлі, конкурентоспроможність, інфляція, тенденції розвитку, економічна політика.

Пугачевская Е.И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

В статье проведен анализ развития внутренней торговли в Украине и определены проблемы в ее функционировании, учитывая пребывания розничной и оптовой торговли под влиянием изменений, обусловленных экономическими и политическими факторами. Проведен анализ индикаторов социально-экономического развития Украины. Оценены показатели розничного и оптового товарооборота предприятий Украины по регионам и товарным группам.

Ключевые слова: внутренний рынок, розничный товарооборот, торговое предприятие, условия торговли, конкурентоспособность, инфляция, тенденции развития, экономическая политика.

Pugachevska K. TRENDS OF DOMESTIC TRADE DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article analyzes the development of domestic trade in Ukraine and identifies problems in its functioning in view of the presence of retail and wholesale trade under the influence of changes due to economic and political factors. The analysis of indicators of social and economic development of Ukraine was conducted. The indicators of retail and wholesale turnover of Ukrainian enterprises by regions and product groups are estimated.

Keywords: domestic market, retail trade, trade enterprise, trade conditions, competitiveness, inflation, retail trade turnover, development tendencies, economic policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Торговля є найважливішою сферою формування і стабілізації споживчого ринку, координуючою ланкою в системі міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв'язків, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб, сприяє ефективному розвитку виробництва і впливає на формування його обсягів і перспективних напрямів. Сучасний розвиток національної економіки характеризується поступовою трансформацією, зумовленою впливом євроінтеграційних процесів, лібералізації у сфері зовнішньоекономічної діяльності, дестабілізації глобальних торговельних регуляторів та залучення країн у міжнародні економічні відносини.

Торговельна діяльність відіграє ключову роль у просуванні товарів від виробника до споживача шляхом передавання права власності на товари. Розвиток торговельної мережі є одним із показників стану розвитку внутрішнього ринку споживчих товарів. За таких умов зазнають змін пріоритети економічних і товарних відносин України, що потребує адаптації

внутрішнього ринку до міжнародних вимог для забезпечення внутрішньої та міжнародної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми та перспективи розвитку внутрішньої торгівлі України аналізувалися в працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: В. Апопій, І. Височин [5], Н. Голошубова, С. Давиденко [1], Я. Жаліло [4], Ю. Кіндзерський, В. Лагутін, А. Мазаракі [3], О. Мазур, В. Точилін [7], В. Торопков, М. Якубовський [8]. Праці науковців містять широке коло проблем теоретичного та прикладного характеру, пов'язаних із функціонуванням сфери торгівлі та внутрішнього ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах наведених вище авторів досліджуються методологічні, теоретичні та практичні аспекти розвитку внутрішньої торгівлі в Україні. Аналіз опублікованих робіт, матеріалів наукових конференцій і дискусій, присвячених дослідженню цієї теми, показав, що вона має ще багато недосліджених теоретичних питань та невирішених практичних проблем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні тенденцій та проблем розвитку сфери внутрішньої торгівлі на основі характеристики роздрібного товарообігу як макроекономічного показника та визначенні його зв'язку з такими індикаторами, як рівень купівельної спроможності населення, стабільність національної грошової одиниці, стан грошового обігу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сфері внутрішньої торгівлі функціонують специфічні економічні відносини, на основі яких устанавлюється особлива ринкова форма зв'язку між виробництвом і споживанням, забезпечується реалізація товарів і вартості. Зазвичай логічним завершенням процесу товарного виробництва є реалізація товарів на ринку [1].

В умовах євроінтеграційних прагнень України, незважаючи на труднощі соціально-економічного й політичного характеру, торговельна діяльність залишається однією з ключових галузей національної економіки. За даними національних рахунків, частка доданої вартості, що формується у сфері оптової та роздрібної торгівлі, у 2015 р. досягла 16,2%, частка зайнятих у сфері торгівлі становила 26,4%, а частка реалізованої продукції у загальному обсязі – 37,7% [2]. Разом із тим активні темпи розвитку торгівлі супроводжуються суттєвими структурними трансформаціями і протиріччями.

Кількісні та якісні перетворення у внутрішній торгівлі України відбуваються під впливом низки факторів, серед яких слід виділити купівельну спроможність, рівень товарозабезпечення, рівень розвитку матеріально-технічної бази, інституціональні перетворення, а також рівень концентрації та конкуренції.

Упродовж 2000–2016 рр. економічне зростання в Україні характеризувалося нестабільністю, суттєвим зниженням реальних темпів у 2005 і 2008 рр., кризовим спадом у 2009 р., наростаючим падінням ВВП починаючи з 2013 р. та поступовим пожаттям у 2016 р., про що свідчить показник 2,3%. Падіння промислового виробництва у 2009 р. становило 22% і було зумовлено наслідками світової фінансово-економічної кризи. Однак у 2015 р. знову було зафіксоване вкрай високе падіння (на рівні 13,4%), що було зумовлене скороченням зовнішнього і внутрішнього попиту на товари та послуги та зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на позитивну динаміку

виробництва сільськогосподарської продукції протягом тривалого часу, у 2015 р. спостерігалось її скорочення на 4,8%. Зростання інфляції (43,3% у 2015 р.) значно вплинуло на обсяги реальних наявних доходів населення, що в 2015 р. зменшилися на 27,7%. Рівень інфляції у 2016 р. становив 12,4% [2].

Протягом 2014–2015 рр. спостерігалось зменшення фізичних обсягів роздрібного товарообігу – 90,0% та 80,2% відповідно. Суттєвим залишається розрив в обсягах роздрібного товарообігу в міських та сільських регіонах. Зокрема, у 2005 р. цей розрив становив 5,54 рази на користь міських поселень, а у 2016 р. – 5,12 рази. Крім того, забезпеченість населення об'єктами торгівлі у міських поселеннях краща на понад третину, а торговельною площею – майже у чотири рази. Наведені тенденції вказують на погіршення розвитку внутрішнього споживчого ринку та, як наслідок, якості життя населення, результатом чого є зменшення інвестиційної привабливості сільських поселень, підвищення рівня їх периферійності та депресивності.

Скорочення роздрібної торговельної мережі у сільській місцевості гальмує позитивні зрушення в територіальній організації роздрібної торгівлі. Останнім часом роздрібна торгівля в Україні перебуває під впливом кризових явищ. Фінансова та інвестиційна нестабільність у країні, зумовлена політичними й економічними перетвореннями, призводить до зниження попиту на товари, послуги та формування суттєвих диспропорцій на споживчому ринку України. Період 2012–2015 рр. характеризується зменшенням оптового товарообігу, однак у 2016 р. спостерігається зростання його обсягу на 4,7%.

Незважаючи на зменшення обсягів роздрібного товарообігу у фізичних обсягах, у грошовому виразі спостерігається зростання його обсягів протягом 2012–2016 рр. – з 405,1 млрд. грн. до 556,0 млрд. грн. Тенденції розвитку оптового товарообігу характеризуються менш стабільною динамікою. Незважаючи на приріст упродовж 2015–2016 рр., у 2009 р. та 2014 р. спостерігалось зменшення його обсягів (рис. 1).

Зростання й удосконалення внутрішнього ринку значною мірою залежать від динамічного та ефективного розвитку торгівлі вітчизняними товарами широкого вжитку. В Україні сформувався специфічний трисегментний внутрішній ринок: організований ринок, який охоплює облікований товарообіг зареєстрованих торговельних підприємств; ринок фізич-

них осіб – приватних підприємців, який охоплює дрібнооптову і дрібнороздрібну мережу; тіньовий сегмент, який включає незареєстровану мережу торгівлі [3, с. 18].

Слід відзначити, що в структурі обсягу виробленої продукції частка оптової та роздрібно торгівлі протягом 2012–2014 рр. зростає з 16,0% до 17,1%, однак у 2015 р. спостерігалося зменшення її частки на 1,1 в. п. порівняно з 2014 р. (табл. 1). Натомість значною мірою протягом 2012–2015 рр. зростає частка сільського господарства в обсягах виробленої продукції (з 5,6% у 2012 р. до 10,9% у 2015 р.).

Важливим аспектом аналізу розвитку роздрібного товарообігу підприємств України є його регіональний розподіл (рис. 2). Як свідчить статистика, у 2016 р. найбільші обсяги роздрібного товарообігу припадали на підприємства Києва – 19,4%, що зумовлено передусім чисельністю його мешканців (зокрема, станом на 1 січня 2017 р. кількість постійного населення Києва становила 2 925 тис. осіб), концентрацією значних обсягів грошових доходів населення та їх витрачанням на придбання товарів саме у цьому регіоні, зосередженістю значної кількості оптових та роз-

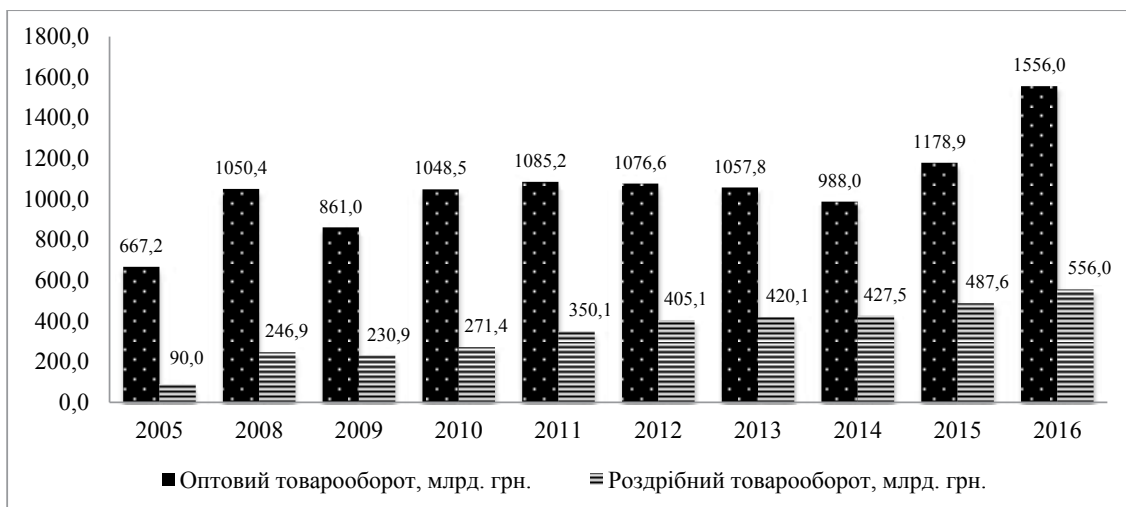


Рис. 1. Динаміка роздрібного та оптового товарообігу підприємств торгівлі України за 2005–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Таблиця 1

Обсяг виробленої продукції (робіт, послуг) підприємств України в 2012–2015 рр.

Вид економічної діяльності	2012		2013		2014		2015	
	млрд. грн.	у % до підсумку	млрд. грн.	у % до підсумку	млрд. грн.	у % до підсумку	млрд. грн.	у % до підсумку
Сільське, лісове та рибне господарство	154,6	5,6	174,6	6,5	288,1	9,0	436,3	10,9
Промисловість	1289,4	46,8	1215,3	45,2	1432,2	44,9	1868,8	46,8
Будівництво	130,3	4,7	158,9	5,9	171,5	5,4	156,9	3,9
Оптова та роздрібна торгівля	441,1	16,0	398,9	14,8	546,5	17,1	636,8	16,0
Транспорт	203,8	7,4	202,4	7,5	212,5	6,7	314,3	7,9
Фінансова та страхова діяльність	222,6	8,1	200,5	7,5	87,3	2,7	92,9	2,3
Інші види економічної діяльності	199,7	7,3	219,6	8,2	452,7	14,2	485,2	12,2
Усього	2754,9	100,0	2687,6	100,0	3190,8	100,0	3991,2	100,0

Джерело: розраховано автором за даними [8]

дрібних підприємств (1 042 одиниці станом на 01.01.2017, що становить майже 9% загальної їх чисельності). З-поміж інших регіонів країни помітними обсягами роздрібного товарообігу характеризуються підприємства Дніпропетровської (9,85%), Харківської (7,29%), Одеської (7,19%), Львівської (5,38%) областей. Слід відзначити, що взятий для порівняння 2010 р. чітко відображає значну питому вагу Донецької (9,07%) та Луганської (3,28%) областей у структурі роздрібного товарообігу, частка яких у результаті окупації частини східних регіонів України становила в 2016 р. 6,46% та 1,75% відповідно.

Товарна структура оптового товарообігу торговельних підприємств у 2005–2016 рр. майже не зазнала суттєвих змін, і частка продовольчих товарів у 2016 р. становила 16,2%,

а непродовольчих – 83,8%. У структурі роздрібного товарообігу частка продовольчих товарів становить 41%, а непродовольчих – 59% (табл. 2).

Одним із важливих аспектів дослідження структури товарообігу є дослідження частки споживчих товарів, вироблених на території України. Досліджувані показники дають змогу частково оцінити експансію імпортованих товарів на території України та виявити ті види діяльності, які неспроможні задовольнити внутрішній попит конкурентоспроможною вітчизняною продукцією [4, с. 43].

Слід відзначити тенденцію до зростання частки імпортованої продукції на внутрішньому ринку України. Статистика свідчить, що частка продажу споживчих товарів, вироблених на території України, зменшується. Якщо

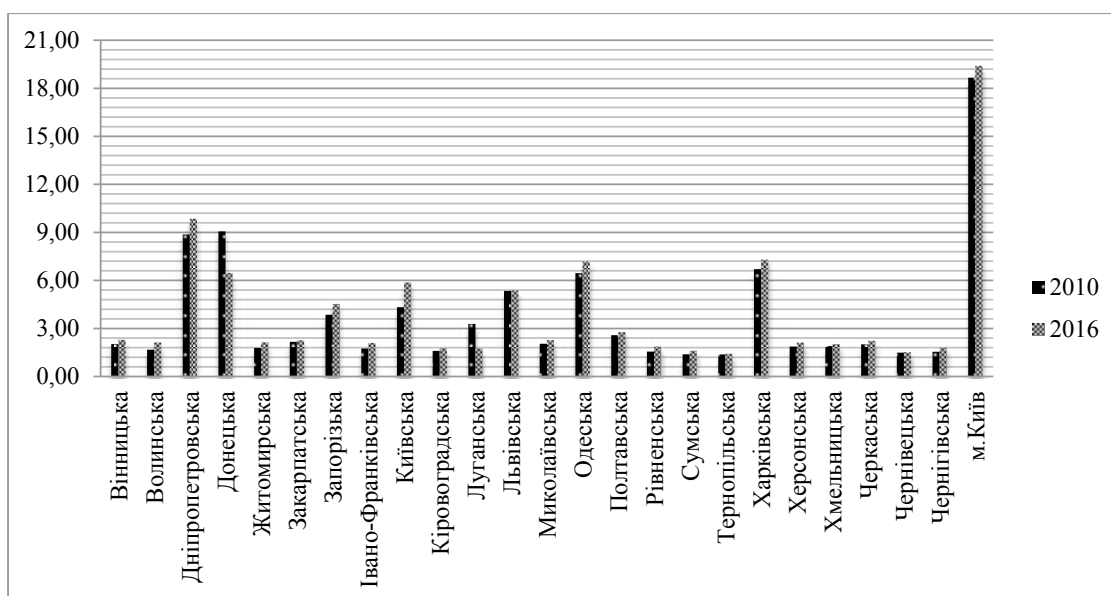


Рис. 2. Регіональна структура роздрібного товарообігу в Україні в 2010–2016 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Таблиця 2

Товарна структура роздрібного та оптового товарообігу торговельних підприємств в Україні, %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оптовий товарообіг, у т. ч.												
- продовольчі товари	16,1	16,4	16,2	15,5	20,6	19,5	17,6	19,7	18,6	19,7	18,0	16,2
- непродовольчі товари	83,9	83,6	83,8	84,5	79,4	80,5	82,4	80,3	81,4	80,3	82,0	83,8
Роздрібний товарообіг, у т. ч.												
- продовольчі товари	41,6	38,2	35,3	34,4	40,0	39,5	38,9	40,2	41,1	41,3	41,1	41,0
- непродовольчі товари	58,4	61,8	64,7	65,6	60,0	60,5	61,1	59,8	58,9	58,7	58,9	59,0

Джерело: побудовано автором за даними [8]

в 2005 р. їхня частка становила 70,5%, то в 2016 р. – лише 55,8%, тобто практично половина товарів, яка реалізується на внутрішньому ринку України, є продукцією іноземного походження. Частка продовольчих товарів вітчизняного виробництва за 2005–2016 р. зменшилася лише на 6,4%, однак ситуація, яка склалася з непродовольчими товарами, вказує на надкритичний рівень імпортової залежності за окремими товарними позиціями. Частка непродовольчих товарів, які вироблені на території України, в 2005 р. становила 57,6%, поступово зменшуючись щорічно і досягнувши 35,6% у 2016 р (табл. 3).

Відсутність стратегічного підходу до вирішення проблеми насичення внутрішнього ринку за рахунок відповідного збільшення обсягів внутрішнього виробництва на основі розвитку імпортозамінної продукції призводить до формування високої залежності внутрішнього ринку від імпорту, а також до необхідності нарощування експорту для покриття дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу. Відкритість національної економіки закріплює вразливість внутрішнього ринку від коливань зовнішньої кон'юнктури та несприятливих світових тенденцій. Отже, виникає потреба у зниженні імпортозалежності товарних ринків, створенні умов для зниження залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків, забезпеченні позитивного впливу імпорту на виробництво, зміцненні на цій основі конкурентоспроможності вітчизняної економіки [1, с. 19].

За таких умов необхідним є вжиття заходів, спрямованих на підтримку українських товаровиробників на внутрішньому ринку України. Основна увага при цьому має приділятися стимулюванню споживчого попиту на вітчизняні товари та створенню необхідної нормативно-правової бази для забезпечення їх доступності для населення. Поряд із прямими заходами стимулювання споживчого попиту (зростанням реальних доходів населення) слід розробити інструменти непрямого, зокрема через вплив на уподобання спожива-

чів шляхом пропаганди вітчизняних товарів [5, с. 35]. Девальвація гривні підвищила ціни на імпорту продукцію на внутрішньому ринку України, і, власне, цей фактор може спрацювати на користь внутрішнього товаровиробника в частині підвищення його цінової конкурентоспроможності, що в науковій літературі визначається як явище пасивного імпортозаміщення. Однак з урахуванням невисоких темпів зростання промислового виробництва та з урахування рівня зношеності основних фондів (60,1% у 2015 р.) виникає проблема у спроможності вітчизняного виробництва забезпечити задоволення внутрішнього попиту якісною продукцією. Це зумовлює імпорту експансію ринку України товарами з Китаю, частка яких у загальному обсязі імпорту в 2016 р. становить понад 11,94% [2].

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз дав змогу підтвердити значимість індикаторів розвитку внутрішнього ринку в характеристиці масштабів та рівня задоволення попиту населення, стимулюванні розвитку виробництва та прискоренні оборотності капіталу виробничих підприємств, підвищенні швидкості грошового обігу та поліпшенні інших макроекономічних показників.

Внутрішній ринок України характеризується згортанням пропозиції товарів вітчизняного виробництва, збільшенням імпортової компоненти у задоволенні внутрішнього попиту і, як наслідок, зростанням негативного сальдо зовнішньої торгівлі промисловими товарами, що формує потенційні загрози національній безпеці України. Тенденція до нарощення частки імпортерів на внутрішньому ринку України не відповідає національним економічним інтересам і стримує потенціал розвитку вітчизняного виробництва. Отже, необхідне формування нової моделі внутрішнього споживання, яка б поєднувала інтереси споживачів із перспективами розвитку вітчизняного виробництва. У розробленні конкретних адресних заходів щодо подолання вищеведених проблем полягатимуть перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

Таблиця 3

Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усі товари	70,5	67,3	64,5	63,1	67,4	64,3	61,9	58,9	57,2	57,8	58,1	55,8
Продовольчі товари	90,9	89,3	88,2	88,2	88,4	88,2	87,2	86,3	85,5	85,6	85,2	84,8
Непродовольчі товари	57,6	55,2	52,9	51,2	54,7	50	47,2	41,9	39	39,5	39,3	35,6

Джерело: побудовано автором за даними [8]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Давиденко С.В. Вплив розширення внутрішнього ринку на економічне зростання України / С.В. Давиденко // Стратегічні пріоритети. – 2006. – № 1. – С. 93–101.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Мазаракі А., Лагутін В. Ринок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції / А. Мазаракі, В. Лагутін // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 17–26.
4. Жаліло Я.А. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.] ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
5. Височин І.В. Роздрібний товарооборот підприємств як індикатор соціально-економічного розвитку / І.В. Височин // Економіка України. – 2013. – № 7(620). – С. 34–43.
6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За ред. академіка НАН України С.І. Пирожкова. – К. : НІПМБ, 2003. – 42 с.
7. Ринки реального сектору економіки України: структурно-інституціональний аналіз / В.О. Точилін, Т.О. Осташко, О.В. Пустовойт [та ін.] ; за ред. В.О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 640 с.
8. Якубовський М.М. Внутрішній ринок як дзеркало проблем української промисловості / М.М. Якубовський // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 4–15.
9. E-commerce in Ukraine 2013-2015: From troubled times to future growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uadn.net/files/ua_ecommerce.pdf.

УДК 33.338.43

Аналіз виробництва сільськогосподарської продукції в контексті продовольчої безпеки: регіональний та національний аспект

Стегней М.І.доктор економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет**Білак Г.Г.**кандидат економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет**Архангельська А.-М.І.**студент,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

У статті проаналізовано динаміку та виконано оцінку прогнозного значення валової продукції сільськогосподарства України. Охарактеризовано регіональні особливості сільськогосподарського виробництва та окреслено проблеми й перспективи розвитку сільського господарства Закарпатської області. Здійснено порівняльний аналіз показників виробництва сільськогосподарської продукції та рівня споживання відповідних продуктів харчування.

Ключові слова: сільське господарство, продовольча безпека, виробництво сільськогосподарської продукції, споживання продуктів харчування.

Стегней М.И., Билак Г.Г., Архангельская А.-М.И. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В КОНТЕКСТЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье проанализирована динамика и выполнена оценка прогнозного значения валовой продукции сельского хозяйства Украины. Охарактеризованы региональные особенности сельскохозяйственного производства и обозначены проблемы и перспективы развития сельского хозяйства Закарпатской области. Осуществлен сравнительный анализ показателей производства сельскохозяйственной продукции и уровня потребления соответствующих продуктов питания.

Ключевые слова: сельское хозяйство, продовольственная безопасность, производство сельскохозяйственной продукции, потребление продуктов питания.

Stehnei M.I., Bilak H.H., Arkhanhelska A.-M.I. ANALYSIS OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE CONTEXT OF FOOD SECURITY: REGIONAL AND NATIONAL ASPECT

The article analyzes the dynamics and assesses the forecast value of gross agricultural output in Ukraine. The regional peculiarities of agricultural production are characterized and problems and prospects of agriculture development in the Transcarpathian region are outlined. The comparative analysis of indices of production of agricultural products and the level of consumption of the corresponding foodstuffs is carried out.

Keywords: agriculture, food safety, production of agricultural products, consumption of food products.

Постановка проблеми. Забезпечення продовольчої безпеки вимагає змін у сприйнятті сільського господарства як галузі, що має виключно виробничо-комерційне призначення. Формування багатofункціональності сільського господарства, згідно якої у процесі сільськогосподарської діяльності не тільки виробляються промислова сировина, але й створюються суспільно значущі блага, дасть можливість покращити рівень розвитку показників національної та регіональної економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сільськогосподарського вироб-

ництва розглядаються рядом дослідників. Теоретико-методичні підходи та практичні рекомендації з даного питання викладені в працях вчених М.А. Хвесик, І.К. Бистряков, Л.В. Левковська, М.Й. Малік, Б. Данилишин, І.О. Іртицева, Т.В. Стройко та ін. Проте через існування проблеми голоду в сучасному глобальному суспільстві, вивчення цих питань залишається актуальним і вимагає посиленого моніторингу та розробки спеціального економічного оцінки сільськогосподарського виробництва в контексті продовольчої безпеки.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в оцінці тенденцій та перспектив розвитку виробництва сільськогосподарської продукції в контексті продовольчої безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продовольча безпека об'єктивно пов'язана із виробництвом продукції сільськогосподарства. Під валовою продукцією галузі розуміють продукти рослинного і тваринного походження, які отримані внаслідок вирощування сільськогосподарських культур і

використання сільськогосподарських тварин, а також обсяг зміни незавершеного виробництва в рослинництві, обсяг вирощування молодих багаторічних насаджень за рік та обсяг вирощування худоби і птиці (приплід, приріст живої маси) [1].

Продукцію оцінюють у постійних цінах, які визначають на основі середньозваженої ціни для двох категорій продукції сільського господарства – товарної і нетоварної. Перша оцінена за фактичними цінами реалізації, друга – за собівартістю. Як постійні прийняті середні ціни 2010 року [1]. Наводимо динаміку валово-

Таблиця 1

Динаміка валової сільськогосподарської продукції за категоріями господарств, 2000–2016 рр., у порівнянних цінах 2010 р., млн грн

	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016
Господарства усіх категорій							
Продукція сільськогосподарства	151022,2	179605,8	194886,5	252859,0	251427,2	239467,3	254640,5
продукція рослинництва	92838,9	114479,9	124554,1	175895,2	177707,9	168439,0	185052,1
продукція тваринництва	58183,3	65125,9	70332,4	76963,8	73719,3	71028,3	69588,4
Сільськогосподарські підприємства							
Продукція сільськогосподарства	57997,7	72764,7	94089,0	136590,9	139058,4	131918,6	145119,0
продукція рослинництва	45791,0	55677,0	66812,7	103127,8	105529,5	99584,7	113392,6
продукція тваринництва	12206,7	17087,7	27276,3	33463,1	33528,9	32333,9	31726,4
у т.ч. фермерські господарства							
Продукція сільськогосподарства	3125,2	8177,5	11965,8	19091,4	19188,8	18909,3	22101,4
продукція рослинництва	2903,3	7719,2	10840,9	17695,3	17847,0	17565,4	20705,3
продукція тваринництва	221,9	458,3	1124,9	1396,1	1341,8	1343,9	1396,1
Господарства населення							
Продукція сільськогосподарства	93024,5	106841,1	100797,5	116268,1	112368,8	107548,7	109521,5
продукція рослинництва	47047,9	58802,9	57741,4	72767,4	72178,4	68854,3	71659,5
продукція тваринництва	45976,6	48038,2	43056,1	43500,7	40190,4	38694,4	37862,0
Вироблено продукції сільського господарства господарствами усіх категорій							
на одну особу, грн	3071	3813	4249	5559	5847	5589	5967
на 100 га сільськогосподарських угідь, тис.грн	370,7	471,0	523,7	681,3	708,3	674,2	715,7

Джерело: [1]

вої сільськогосподарської продукції за категоріями господарств упродовж 2000–2016 рр. (табл. 1).

Протягом 2000-2016 років спостерігається зростання (+94%) виробленої продукції сільськогосподарства у розрахунку на одну особу та зростання (+93%) виробленої продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, найбільша частка сільськогосподарської продукції виробляється господарствами населення, причому більше виробляється продукції рослинництва. Близько 70% господарств сільгоспвиробників складають фермерські господарства, 2014 рік відзначився найбільшою їх чисельністю (34168), а найменша питома вага (до 1%) державних підприємств. Отже, для українського виробника сільськогосподарської продукції найсприятливішою формою господарювання є фермерські господарства.

Експоненціальний тренд закономірності зміни валової продукції з рівнем достовірності апроксимації 89,73 % прогнозує в підсумку 2017 року обсяг валової продукції сільськогосподарства 262 451 млн грн. Це можливо за умови збереження всіх факторів впливу на валову продукцію сільськогосподарства, які існували за попередньо досліджуваний період і зрівноважені в моделі динаміки (рис. 1).

За даними Мінагрополітики станом на серпень 2017 року 2017 року, до складу дев'яти

регіонів за зростанням обсягів сільськогосподарського виробництва увійшли Херсонська, Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська, Харківська, Одеська, Запорізька, Рівненська та Чернівецька області (рис. 2).

Закарпатська область не увійшла до Топ-9 регіонів України за збільшенням обсягів виробництва продукції сільськогосподарства за 2017 рік, хоча агропромисловий комплекс є важливим сектором економіки області, який щороку формує до 20 відсотків валової доданої вартості виробленої всіма галузями економіки, забезпечує достатнє виробництво основних видів сільськогосподарської продукції та створює умови для стабільної цінової ситуації на ринку продовольства. Низьким природнім потенціалом вирощування сільськогосподарських культур на Закарпатті характеризується передгірська та гірська зони. Враховуючи низький природний потенціал вирощування сільськогосподарських культур, тут культивують картоплярство, садівництво, кормовиробництво, м'ясо-молочне скотарство та вівчарство.

Формують агропромисловий сектор Закарпатської області 1485 фермерських господарств, понад 100 товарних сільгосп-підприємств та близько 300 тис. особистих селянських господарств. Висока концентрація ресурсів, у першу чергу земельних та сіль-

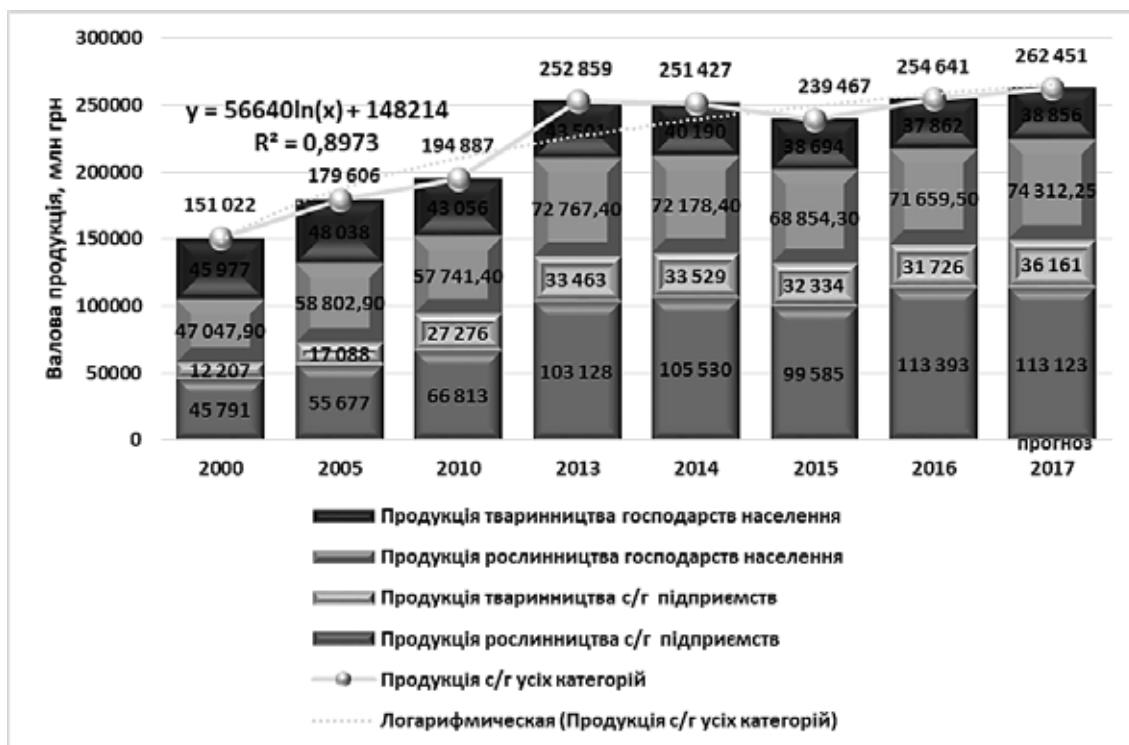


Рис. 1. Динаміка валової продукції сільськогосподарства за категоріями господарств, млн грн



Рис. 2. Топ-9 регіонів України за збільшенням обсягів виробництва продукції сільського господарства [2]

Таблиця 2

Рейтинг регіонів України по виробництву сільськогосподарських культур станом на 01.08.2017*

№	Регіон	Місце регіонів у виробництві сільськогосподарських культур				
		Зернові та зернобобові	Ріпак і кольза	картопля	Овочеві відкритого ґрунту	Плодоягідні
1.	Вінницька	7	2	1	3	6
2.	Волинська	21	8	18	24	18
3.	Дніпропетровська	3	6	7	2	2
4.	Донецька**	8	20	9	7	3
5.	Житомирська	20	6	2	5	12
6.	Закарпатська	24	24	22	12	9
7.	Запорізька	2	5	8	9	8
8.	Івано-Франківська	22	11	13	23	23
9.	Київська	12	12	23	6	13
10.	Кіровоградська	9	9	12	13	15
11.	Луганська**	11	23	21	21	21
12.	Львівська	18	4	4	10	16
13.	Миколаївська	4	14	14	16	17
14.	Одеська	1	1	11	8	4
15.	Полтавська	10	21	15	11	1
16.	Рівненська	19	17	6	17	5
17.	Сумська	15	19	19	15	22
18.	Тернопільська	17	7	10	18	24
19.	Харківська	5	18	17	4	14
20.	Херсонська	6	5	3	1	10
21.	Хмельницька	13	3	5	19	11
22.	Черкаська	14	13	20	14	19
23.	Чернівецька	23	22	16	20	7
24.	Чернігівська	16	10	24	22	20

*за даними Державної служби статистики України

** Дані по області можуть бути уточнені

ськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах у значній мірі впливатиме на динаміку розвитку сільського господарства області в цілому впродовж наступних років. Висока концентрація ресурсів, у першу чергу земельних та сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах у значній мірі впливатиме на динаміку розвитку сільського господарства області в цілому впродовж наступних років [3].

Дані таблиці 2 свідчать, що Закарпатська область є серед аутсайдерів з виробництва зернових та зернобобових (24 місце), ріпаку і кользи (24 місце), картоплі (22 місце). Дещо краща ситуація з вирощуванням овочів (12 місце) та плодовагідних (9 місце). Тому для розвитку економіки Закарпатської області важливим є створення умов для раціонального, конкурентоспроможного, багатогалузевого і багатоукладного агропромислового комплексу, формування якісного довкілля для проживання та ведення бізнесу в сільській місцевості.

Серед цілей і регіональної політики Закарпатської області до 2020 року, в контексті продовольчої безпеки можливо виділити наступні [3]:

– стабільне забезпечення населення області якісним, безпечним, доступним продовольством;

– створення умов для ефективного розвитку аграрного сектору у стратегічних пріоритетних напрямках, які передбачають єдність економічних, соціальних та екологічних інтересів області;

– продовольча безпека, стабільність внутрішнього ринку продукції сільського господарства та продовольства;

– висока конкурентоспроможність продукції, підвищення продуктивності аграрного сектору;

– забезпечення сталого зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки на внутрішньому ринку відповідно до вимог продовольчої безпеки тощо.

Необхідно зазначити, що проблеми, пов'язані із світовою фінансовою кризою, позначилися на формуванні попиту на сільськогосподарську продукцію, проте залишається високою частка сімейних бюджетних витрат на продукти харчування. Особливо низький рівень споживання спостерігається серед малозабезпечених категорій населення. Ураховуючи це, стимулювання попиту необхідно забезпечувати насамперед за рахунок підвищення купівельної спроможності малозабезпечених категорій населення, що сприятиме значному зростанню річного сукупного споживчого попиту на продукти харчування.

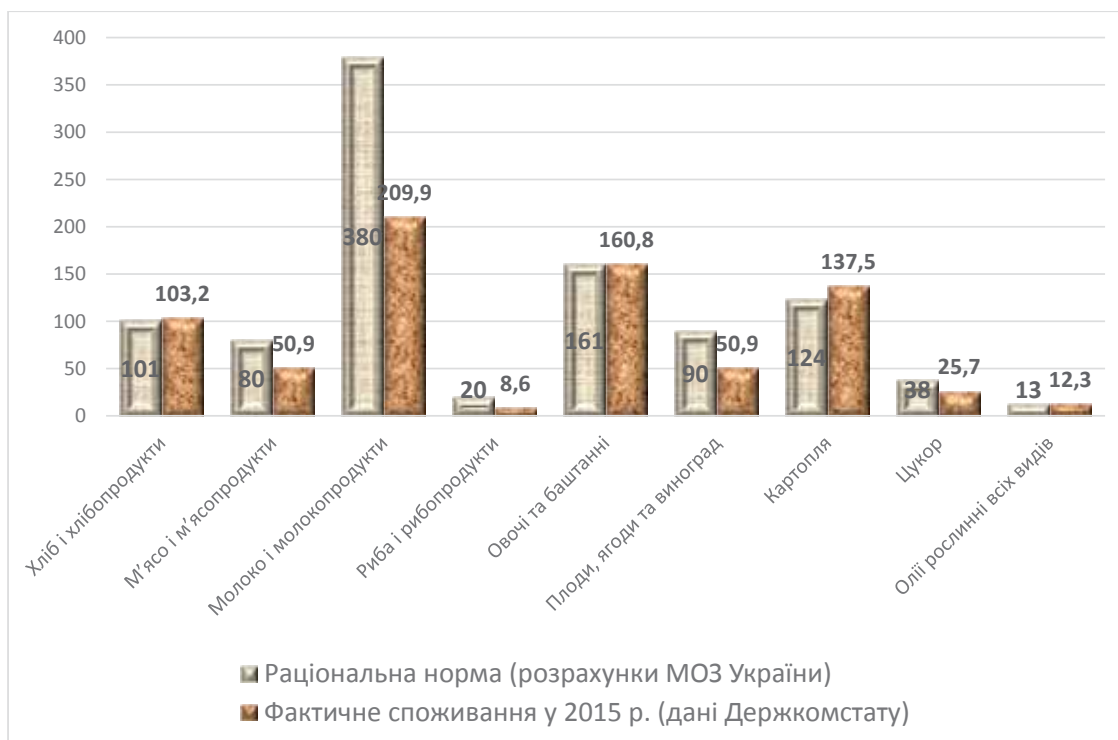


Рис. 3. Аналіз раціональної норми та фактичного споживання продуктів харчування українців за 2015 р. (на особу за рік, кг)

Підвищення рівня споживання продуктів харчування обумовить збільшення сумарного споживчого попиту, значна частина якого відповідає результатам діяльності аграрного сектору.

Враховуючи потребу дотримання раціональних норм споживання продуктів харчування та те, що сільськогосподарська продукція забезпечує продовольчу безпеку країни в цілому і кожного мешканця зокрема, то важливого значення набуває порівняльний аналіз раціональної норми та фактичного споживання продуктів харчування українцями (рис. 3).

З рисунку видно, що існують певні порушення збалансованості раціону харчування українців. Зокрема, дані МОЗ України та Державної служби статистики свідчать про недостатність споживання українцями м'яса та м'ясопродуктів, яке на 29,1% менше раціональної норми. Таким чином, в контексті

продовольчої безпеки України слід звернути увагу на потребу нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва галузі тваринництва, а саме м'яса та м'ясопродуктів.

Висновки. Негативні тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва підтримують основи подальшого розвитку не лише агропродовольчого ринку та економіки країни, але й усього суспільства через загрозу продовольчій безпеці та демографічно-відтворювальним процесам. Саме тому нагальною потребою є створення умов для реалізації багатофункціонального розвитку сільського господарства в інтересах суспільства та в контексті продовольчої безпеки, адже аграрний сектор України має значні можливості для задоволення споживчого попиту продуктами харчування як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Сайт державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
2. Рейтинг регіонів по виробництву продукції сільського господарства. Електронний ресурс. Сайт Мінагрополітики. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/monitoring?nid=18796>
3. Агропромисловий сектор [Електронний ресурс]. – Сайт Закарпатської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/14985.htm>
4. Малік М.Й. Сталій розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / М.Й. Малік, М.А. Хвесик// Економіка АПК. – 2010. – №5. – С. 3-12.
5. Іртищева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії і практики: монографія / І.О. Іртищева, М.І. Стегней – Дизайн та поліграфія, – Миколаїв, 2009. – 195 с.
6. Іртищева І.О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України в умовах глобалізації / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Науковий журнал «Актуальні проблеми економіки», №4 – 2013. м. Київ. – С. 80-88
7. Стройко Т.В. Неприбуткові організації в системі світових соціально-економічних процесів: монографія / Т.В. Стройко, І.О. Іртищева, М.І. Стегней, Т.І. Ткаліч, І.В. Крупіца // – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014.
8. Стегней М.І. Аналіз виробництва та споживання аграрної продукції в Україні / М.І. Стегней // Науковий журнал «Агросвіт». – 2014. – № 23. – С. 3-9.

УДК 330.113.6:631.1

Інституційне середовище формування соціального капіталу

Сухостваець А.І.кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

Статтю присвячено актуальним питанням визначення інституційного середовища формування соціального капіталу. Визначено основні фактори інституційного середовища, які впливають на формування соціального капіталу. Досліджено світовий досвід та процеси інституціоналізації. Окреслено основні напрями підвищення рівня соціального капіталу в аграрній сфері за рахунок використання зовнішніх та внутрішніх факторів.

Ключові слова: соціальний капітал, середовище, інституції, інституційне середовище, аграрна сфера.

Сухостваець А.И. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Статья посвящена актуальным вопросам определения институциональной среды формирования социального капитала. Определены основные факторы институциональной среды, которые влияют на формирование социального капитала. Исследован мировой опыт и процессы институционализации. Определены основные направления повышения уровня социального капитала в аграрной сфере за счет использования внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: социальный капитал, среда, институты, институциональная среда, аграрная сфера.

Sukhostavets A.I. INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR THE FORMATION OF SOCIAL CAPITAL

The article is devoted to the topical issues of determining the institutional environment for the formation of social capital. The main factors of the institutional environment that affect the formation of social capital were identified. The world experience and processes of institutionalization of entrepreneurial activity were investigated. The main directions for raising the level of social capital in the agrarian sector using external and internal factors were outlined.

Keywords: social capital, environment, institutions, institutional environment, agrarian sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підприємства, установи, організації не можуть існувати відокремлено від суспільства. Вони є наслідком діяльності цього суспільства та виконують певну соціально-економічну функцію із задоволення різноманітних потреб його членів. У процесі свого розвитку суспільство створює певні соціально-економічні, правові умови для зародження і розвитку підприємства, підприємницької діяльності, розвитку суспільства, соціуму тощо. Нині одним із ключових напрямів розвитку є також створення та розвиток соціального капіталу аграрної сфери. Встановлення сприятливого інституційного середовища сприяє розвитку важливих секторів економіки України, а проблеми сповільнюють темпи зростання, тому виникає необхідність визначення напрямів удосконалення інституційного середовища формування соціального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями формування інституційного середовища та його ролі у формуванні соціального капіталу займалися такі вчені, як: Р. Нортон, В. Гесць, А. Гальчинський, С. Дзюбик, О. Ривак, А. Хоскінг, А. Бруно, Х. Брусевич та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вищезазначені науковці вивчають окремі складові частини інституційного середовища, не виділяючи при цьому проблематику формування соціального капіталу, а саме приділяють увагу діяльності державних органів стосовно організації інституційного процесу та нормативно-правового забезпечення. Але недостатньо уваги приділено саме питанням забезпечення інституційного середовища формування соціального капіталу аграрної сфери.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення засад формування інституційного середовища формування соціального капіталу в умовах стабілізації та адаптації до вимог глобалізації в економічних процесах. У зв'язку із цим питання щодо виокремлення та розмежування складників системи факторів та створення належних умов для ефективної діяльності інститутів формування соціального капіталу є актуальним та вимагає подальшого розгляду.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі інституційне середовище розглядається як

сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних та економічних правил, що визначають рамки людської поведінки й утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. В. Савченко стверджує, що інституційне середовище – це чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів [1]. Інституційне середовище формування соціального капіталу охоплює сукупність інституцій (інституційне забезпечення), а також нормативно-правових актів, які регламентують її здійснення (нормативно-правове забезпечення). Воно має певні позитивні напрацювання і водночас характеризується певною недосконалістю.

Інституційне середовище має забезпечити відродження основних галузей економіки, передусім сільського господарства, шляхом реалізації природних і конкурентних переваг у цих важливих для країни галузях.

До інституційних чинників формування соціального капіталу належать політичні, правові та економічні правила гри, а також соціокультурні чинники [2]. У деяких публікаціях стосовно розвитку інститутів міститься думка стосовно того, що спонтанний процес формування інститутів ринкового середовища та неузгодженість взаємодії між ними стали основною причиною незадовільних результатів на початку становлення держави та зумовили складності в кризовий період розвитку України [3].

Тому побудова ефективного інституційного середовища виступає основою сталого розвитку країни. На рис. 1 наведено графічну модель інституційних чинників формування соціального капіталу аграрної сфери.

Основою формування соціального капіталу аграрної сфери є підприємництво. Так, С. Дзюбик та Ривак О. [4] приводять загальні умови розвитку підприємництва для країн з ринковою економікою: стабільність державної економічної і соціальної політики, яка є джерелом формування у підприємців та інвесторів упевненості в тому, що вони не стануть жертвами кон'юктурних політичних рішень або компаній; позитивна громадська думка – ставлення до підприємництва як до одного з престижних занять у суспільстві, терпимість до підприємницьких невдач; пільговий податковий режим, який забезпечує дійові стимули для відкриття нових підприємств і розширення наявних; наявність розвинутої інфраструктури підприємництва – інноваційних і впроваджуючих центрів, що фінансуються на

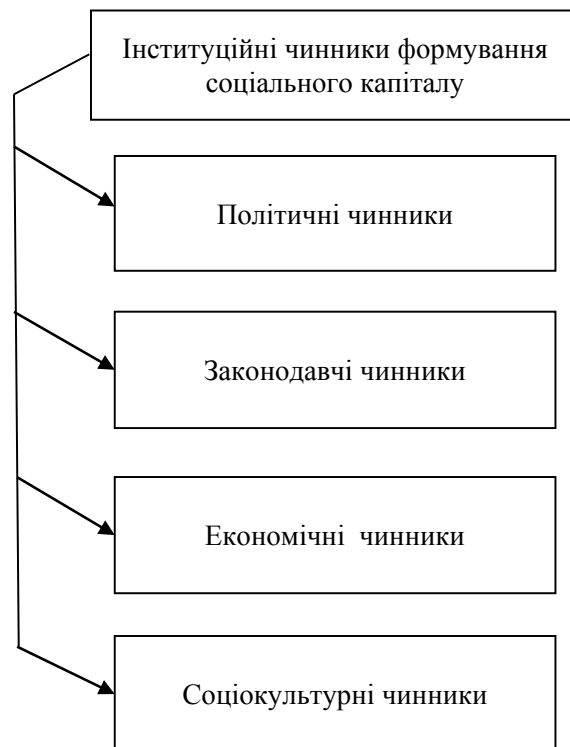


Рис. 1. Інституційні чинники формування соціального капіталу аграрної сфери

Джерело: власна розробка

пайових началах державою і приватним бізнесом, консультативних центрів і центрів із питань підготовки підприємців; ефективна система захисту інтелектуальної власності, дія якої охоплює не тільки винахідництво, а й усю продукцію, в тому числі нові ідеї, концепції і методи ділової активності; дебюрократизація процедури регулювання господарської діяльності з боку державних органів, зокрема скорочення форм звітності, полегшення правил реєстрації нових фірм тощо.

У найбільш загальному плані підприємницьке середовище, його основні характерні складники задаються економічною системою кожної держави. Так, англійські дослідники вважають, що система вільного підприємництва є економічною системою, яка характеризується наявністю у громадян права володіння капіталом і власністю, а також права займатися підприємництвом за обмеженого втручання держави [5]. Система вільного підприємництва стимулює діяльність підприємців, а також прагнення приватних власників до прибутків.

Найбільш повну характеристику підприємницького середовища подає англійський економіст А. Хоскінг, вважаючи його основними складниками не тільки економічну, а й полі-

тичну ситуацію, правове, соціально-культурне, технологічне, географічне, інституціональне та організаційно-технічне середовище [5].

У цілому підприємницьке середовище включає в себе економічну обстановку, політичну ситуацію, правове, соціально-культурне, технічне, фізичне та інституціональне середовище.

Зарубіжні вчені виділяють також інші фактори підприємницького середовища. Так, А. Бруно [6] побудував модель підприємницького середовища, яка базується на багатьох факторах підприємництва.

Варто зазначити, що під час дослідження підприємництва необхідно розмежовувати поняття підприємницького клімату і підприємницького середовища. Складники підприємницького середовища є пасивними до тих пір, поки не буде створений підприємницький клімат. Останній є більш активною і динамічною категорією, що означає сукупність конкретних параметрів підприємницького середовища, які регулюють, регламентують, визначають підприємницьку діяльність і з якими підприємець як суб'єкт господарювання вступає у взаємодію, розвивається сам і спонукає їх до саморозвитку.

Підприємницьке середовище характеризується суспільно-економічною ситуацією, що склалася у суспільстві. У це визначення включаються наявність підприємницького корпусу, стан правової бази підприємництва, ставлення суспільства до підприємництва, домінування економічних зв'язків ринкового типу, можливість залучення підприємницького капіталу, ступінь економічної свободи тощо. Останній фактор – економічна свобода суб'єктів господарювання – являє собою свободу господарської діяльності, торгівлі, землекористування, співробітництва та ін. Економічна свобода однаково важлива як для підприємця, так і для споживача, оскільки вона створює середовище для творчої діяльності особистості, сприяє реалізації підприємницької ініціативи.

На практиці економічна свобода означає право розпочинати або припиняти власну справу, купувати будь-які ресурси, використовувати будь-яку технологію, виробляти будь-яку продукцію і пропонувати її до продажу за будь-якою ціною, вкладати свої кошти на власний розсуд [7].

В Україні процес становлення вільного підприємництва розпочався разом із трансформацією економічної системи та початком процесу роздержавлення. Тимчасовий вакуум

економічної координації, якою характеризувався даний процес, негативно позначився на формуванні політичної й економічної ситуації в країні, загострив соціальні проблеми в суспільстві.

Формування адекватних ринкових економічних відносин було ускладнено структурною недосконалістю та диспропорційністю національної економіки, що сформувалася під впливом принципово інших важелів економічної координації та мотивації, серед яких – надмірно висока частка важкої промисловості, обмежене виробництво споживчих товарів, неефективна система збуту, нерозвинена галузь роздрібної торгівлі.

Значна недосконалість ринкового середовища у перехідний період проявлялася у нерозвиненості й викривленому характері грошової системи, дефіциті внутрішнього попиту, обмеженій мобільності ресурсів та слабкій фінансовій системі, нераціональності структури продуктивних сил, недосконалій законодавчій сфері. Криза фінансів мікрорівня, катастрофічне зрушення ємності внутрішнього ринку, надто високий податковий прес практично позбавили більшість підприємств здатності до ведення самостійних відтворювальних процесів. Частиною підприємств це спонукало до одержання «ренти» у вигляді пільг, преференцій чи послаблень у дотриманні нормативно-правових вимог. Це призвело до обтяження державної політики тиском приватних інтересів, що суттєво зменшило її дієвість та збалансованість. Інша частина підприємств перемістилася до «тіньової» економіки, перетворившись на політичних антагоністів держави.

Розвиток підприємництва в Україні гальмують також високі податки, корупційність державних чиновників, недосконале і нестабільне законодавство, високі відсоткові ставки за кредит, низька платоспроможність населення та інші чинники. Все це створило істотні перешкоди для формування сприятливого підприємницького середовища.

У 1996 р. в рамках Проекту сприяння підприємству Міжнародна фінансова корпорація (МФК), член Групи Світового банку, розпочала щорічні дослідження малого та середнього підприємництва в Україні та аналіз регуляторного середовища для розвитку підприємств. Предметом дослідження стала низка факторів, що визначають умови для ведення бізнесу в Україні, а саме: доступ до зовнішнього фінансування, система оподаткування, державне регулювання зовнішньо-

торговельної діяльності, одержання дозволів, сертифікація, одержання ліцензій, реєстрація та проведення перевірок підприємств [8].

Згідно з опитуванням представників українських підприємств, протягом останніх трьох років основними перешкодами для розвитку бізнесу стали: оподаткування, нестабільність законодавства, недобросовісна конкуренція, нестача кваліфікованих працівників, політична нестабільність, корупція, регуляторне середовище, залучення додаткових фінансових ресурсів, підприємницький клімат на місцевому рівні, дії центральних органів влади, кримінальний тиск.

Проте варто зазначити, що, незважаючи на негативні тенденції, в Україні створено умови для формування сучасної системи інститутів підтримки підприємництва, що, своєю чергою, позитивно вплине на формування соціального капіталу.

Виходячи з характеристики підприємницького середовища, можна узагальнити ті фактори, що на нього впливають, як зовнішні, так і внутрішні. До зовнішніх можна віднести економічні, інституційні, політичні, правові, соціокультурні [9]. До внутрішніх – сукупність інфраструктурних інститутів, нематеріальні, відносно стійкі чинники, які є зовнішніми щодо окремих індивідів і які можуть впливати на їхню поведінку [10].

Вплив цих факторів призводить до постійної трансформації, що пов'язано з інституціональними змінами, зумовленими невідповідністю між наявними інститутами і новими умовами, що виникли, тому виникає необхідність у сучасних інституційних технологіях, які пов'язані з генерацією та імпортом нових інститутів, які здатні забезпечити зниження трансакційних витрат функціонування економіки та формування соціального капіталу аграрної сфери.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вищенаведене, можна сказати, що існує система чинників, що здійснюють певний вплив на діяльність інститутів формування соціального капіталу. Вдосконалення методологічного підходу відбору інструментів позитивного впливу на формування соціального капіталу дасть змогу підвищити його рівень.

Підвищенню рівня соціального капіталу будуть сприяти моніторинг діяльності інститутів підтримки підприємництва а також упровадження показника ефективності функціонування інститутів підтримки підприємництва.

Подальші розвідки у цьому напрямі полягають у розробленні показника ефективності функціонування інститутів формування соціального капіталу аграрної сфери.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Савченко В.Ф. Національна економіка : [навч. посіб.] / В.Ф. Савченко. – К. : Знання, 2011. – 309 с.
2. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З. Ватамнюка. – Львів : Новий Світ-2000, 2005. – 648 с.
3. Клімчик В. Інституційне забезпечення фіскального регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні / В. Климчук // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4(53). – С. 79–85.
4. Дзюбик С., Ривак О. Основи економічної теорії / С. Дзюбик, О. Ривак. – К. : Основи, 1994. – 342 с.
5. Хоскінг А. Курс предпринимательства : [практическое пособие] / А. Хоскінг ; пер. с англ. – М. : Международ. отношения, 1993. – 352 с.
6. Bruno A.V., & Tyebjee T.T. The environment for entrepreneurship. Encyclopedia of Entrepreneurship Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc: 1982. – P. 288–315.
7. Варналії З.С. Основи підприємництва : [навч. посіб.] / З.С. Варналії ; 2-е вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2003. – 285 с.
8. Бізнес-середовище в Україні. Проект «Дослідження підприємницької діяльності в Україні» за сприяння Міністерства закордонних справ Королівства Норвегії / Міжнародна фінансова корпорація, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/88a393804b5f7a219c8ebd6eac26e1c2/IFC_Ukraine_BE_Survey_2003_ukr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=88a393804b5f7a219c8ebd6eac26e1c2.
9. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація : [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 679 с.
10. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Ф. Фабоцци ; пер. с англ. П.П. Бочарова, Е.В. Гаврилова [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 932 с.

УДК 330.564:330

Вплив домогосподарств на соціально-економічний розвиток України

Чабан Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
заступник завідувача кафедри обліку і оподаткування
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди

У статті досліджено систему доходів та видатків домогосподарств, їх структуру та динаміку. Проведено аналіз сукупних витрат і ресурсів домогосподарств України. Обґрунтовано фактори, що впливають на стан доходів та видатків вітчизняних домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, витрати, споживчі витрати, заощадження, обов'язкові платежі, сукупні витрати, споживчі сукупні витрати, витрати на харчування.

Чабан Г.В. ВЛИЯНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ

В статье исследованы система доходов и расходов домохозяйств, их структура и динамика. Проведен анализ совокупных затрат и ресурсов домохозяйств Украины. Обоснованы факторы, влияющие на состояние доходов и расходов отечественных домохозяйств.

Ключевые слова: домохозяйство, расходы, потребительские расходы, сбережения, обязательные платежи, совокупные расходы, потребительские совокупные расходы, расходы на питание.

Chaban G.V. INFLUENCE ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE HOUSEHOLDS OF THE COUNTRY

The article investigates the system of income and charges of households, their structure and dynamics. Aggregate charges and resources of Ukrainian households are analysed. The factors, which effect on the income and charges state of national households are grounded.

Keywords: household expenditures, consumer spending, savings, mandatory payments, total costs, total consumer spending, the cost of food.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З переходом до ринкових методів ведення вітчизняної економіки українські домогосподарства, враховуючи наявність приватної власності та свободу вибору для кожного індивіда, отримали право самостійно розпоряджатися належними ресурсами, а отже, набули статусу повноправного учасника економічних відносин, що було одним із принципів аспектів нових умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження оцінки рівня життя населення домогосподарств в умовах ринкової економіки посідають чільне місце в колі інтересів Є. Болотіної, Г. Старостенко, Н. Іванової, О. Мазур, О. Марець, О. Міроненко, М. Муслів та ін. Різні аспекти формування доходів та напрямів здійснення витрат домогосподарств вивчали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як С. Белозьоров, Н. Героніна, Ю. Станкевич, О. Свірідонов, Л. Окунєва, Ю. Русанов, Т. Кізима, Т. Яхно та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є здійснення дослід-

ження складників доходів та витрат українських домогосподарств, виявлення загальних тенденцій та проведення аналізу в розрізі становлення домогосподарства як повноправного учасника фінансових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних цивілізованих країнах світу найпрогресивнішою суспільною системою вважається змішана економіка. Вона передбачає співіснування в межах однієї держави різних економічних секторів. Одним із таких секторів є домогосподарства і фермерські господарства. Дослідження стану економічного їх розвитку дає можливість з'ясувати стан розвитку країни, оскільки вони займають досить велику питому вагу в економіці країни. Слід мати на увазі, що рівень життя – це багатогранне явище, яке залежить від багатьох чинників починаючи з географічних та закінчуючи загальною соціально-економічною та екологічною ситуацією, а також від стану політичних справ у країні.

Починаючи з 2004 р. в органах державної статистики впроваджено нову систему органі-

зації проведення вибірових обстежень населення (домогосподарств). Створено єдину уніфіковану мережу фахівців з інтерв'ювання, які проводять одночасно три вибірові обстеження населення (домогосподарств): 17 умов життя домогосподарств, економічної активності населення та сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості. ОУЖД здійснюється на окремій мережі респондентів – неінституційних домогосподарств. Щороку для участі у цьому обстеженні відбирається близько 13 тис. домогосподарств, які представляють усі регіони України, окрім I та II зон, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи. Формування вибірки здійснено на основі процедури стратифікованого багатоступеневого відбору. Вибірка територій діє протягом п'яти років, вибірка домогосподарств – протягом одного року. Вибіркова сукупність обстеження умов життя домогосподарств (ОУЖД) репрезентує все населення України, за винятком: військовослужбовців строкової служби; осіб, що перебувають у місцях позбавлення волі; осіб, що постійно проживають у будинках-інтернатах, будинках для осіб похилого віку; маргінальних прошарків населення. Крім того, під час формування вибіркової сукупності були також виключені території, які не можуть обстежуватися через радіоактивне забруднення (зони відчуження та обов'язкового відселення) [1, с. 36].

Результати обстеження бюджетів сімей широко використовувалися в різних економічних розрахунках, соціальних нормативах, таких як: індекс споживчих цін (індекс інфляції); національний дохід і його розподіл; визначення реальних доходів населення; розмір прожиткового мінімуму; межа бідності; складання балансу виробництва і використання сільськогосподарської продукції та багатьох інших. У системі національних рахунків (СНР) сектор домашніх господарств розглядається як один із найважливіших суб'єктів національної економіки [2, с. 516].

Грошові доходи домашніх господарств створюють попит на продукцію, що поставляє ринок товарів, стимулюючи тим самим підприємства і фірми виробляти такі продукти й надавати послуги надалі. У процесі виробництва людина взаємодіє з певними засобами виробництва і створює конкретні матеріальні блага. Отже, останні є продуктами праці, тобто споживчою вартістю, речовиною природи, пристосованою людиною за допомогою знарядь праці до своїх

потреб. Результат праці здебільшого матеріалізується у вигляді конкретного продукту (продукції, виробу). Продукція, що виготовляється, протягом певного часу перебуває на різних стадіях технологічного процесу і з огляду на це називається незавершеним виробництвом, напівфабрикатом чи готовим для споживання продуктом (виробом).

Ступінь участі домогосподарств у виробництві благ в національній економіці є її важливим соціально-економічним індикатором, адже виробнича діяльність цього сектора економіки є неформальною, її поживлення вказує на неможливість із тих чи інших причин працювати у формальному секторі. Так, в Японії заощадження домашніх господарств, за оцінками експертів, становлять близько 245% валового внутрішнього продукту, у США – 300%, у Франції – 135% [6, с. 262].

За своїм матеріальним змістом бюджет домогосподарства – форма утворення і використання фондів грошових коштів, що об'єднує сукупні доходи і витрати, забезпечуючи особисті потреби домогосподарства.

Типовий бюджет домогосподарства має такий вигляд (табл. 1).

Домогосподарства є важливим складником фінансової системи країни, тому для самовідтворення і розвитку отримують певні доходи: від найманої праці, підприємницької діяльності, власності, трансфертів та ін. Величина цих доходів є однією з найважливіших характеристик рівня життя населення.

Вимірювання доходів домогосподарств дає змогу встановити ступінь соціально-економічного розшарування у суспільстві, вимірювати рівень бідності. Вдосконалення методів вимірювання доходів домогосподарств та визначення тенденцій їх розвитку дає змогу оптимізувати надання соціальної допомоги та соціального захисту населення України. Світова методологія обстеження домогосподарств орієнтована на грошові доходи, але в Україні, де поширені бартер, натуральна оплата праці, тіньова зайнятість, а населення з певних причин вимушене приховувати значну частину доходів від реєстрації, існують суттєві розбіжності між заявленими та фактичними доходами.

Ступінь участі кожного члена домогосподарства у формуванні бюджету є індивідуальним та може зумовлюватися ступенем родинних зв'язків і рівнем окремих осіб у фінансуванні спільних витрат. Уся складність побудови оптимальних фінансових взаємовідносин між членами домогосподарства

Таблиця 1

Доходи та витрати домогосподарства

Доходи	Витрати
Оплата праці	Придбання продовольчих товарів (харчування)
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	Придбання непродовольчих товарів
Доходи від продажу продукції та майна	Оплата житла і комунальних послуг
Доходи від власності	Оплата послуг культурно-побутового призначення
Пенсії, стипендії, допомоги	Сплата податків
Грошова допомога від родичів та інших осіб	Транспортні витрати
Вартість спожитої продукції від самозаготівель	Витрати на освіту, охорону здоров'я
Пільги та субсидії безготівкові	Витрати, пов'язані з веденням власного присадибного господарства
Вартість подарованого майна	Інвестиційні витрати
Заощадження, позики, повернені борги	Інші
Інші	

Джерело: складено на основі [4]

зумовлюється тим, що ця сфера життєдіяльності суспільства є найменш врегульованою з боку держави. Члени домогосподарства, як правило, на основі досягнення консенсусу самостійно приймають спільне рішення про необхідність та спосіб формування грошових фондів, їх величину та цільове спрямування, про час їх використання [5, с. 443–448].

Проте роль фінансів домашніх господарств у забезпеченні економічного розвитку нашої держави нині залишається мінімальною, що можна пов'язати з менталітетом населення України, який тривалий час формувався під впливом радянської ідеології та превалювання державної власності над приватною. Посилення впливу ринкових економічних відносин на життєдіяльність домогосподарств підвищило необхідність побудови оптимальних фінансових взаємовідносин між членами не тільки домогосподарства, а й родини, що зумовлено необхідністю фінансування спільних витрат. Участь конкретної особи в домогосподарстві та родині робить актуальним дослідження ще й персональних фінансів унаслідок необхідності формування фінансових ресурсів для задоволення не тільки особистих потреб, а й для фінансування витрат, пов'язаних з участю у домогосподарстві [6, с. 342]. Превалювання економічних інтересів у взаємовідносинах, що склалися всередині домогосподарства, зумовлюється особистою фінансовою залежністю членів

Фінанси домогосподарств здійснюють розподіл грошових доходів, а в окремих випад-

ках і доходів, отриманих господарствами в натуральній формі, забезпечують виконання ними основного їхнього соціального завдання – забезпечення безперервності процесу відтворення робочої сили як визначального виробничого фактора [7, с. 86–96]. Фінанси домогосподарств являють собою фінансові відносини, що виникають між учасниками домашнього господарства та зовнішніми суб'єктами з приводу формування та використання загальних фондів фінансових ресурсів (страхового фонду для можливості підтримання достатнього рівня споживання за зміни життєвих обставин; фонду для здійснення значних матеріальних витрат у майбутньому; фонду фінансових ресурсів, призначених для подальшого інвестування, та ін.), що мають різне цільове призначення. Враховуючи особливості функціонування домашніх господарств, їх суспільну роль та значення в економічній системі держави, основною метою їх функціонування є можливість визначити достатнє формування та оптимальне використання фінансових ресурсів для задоволення загальних для всіх членів домогосподарств потреб. На рівень виконання членами домогосподарства визначеної вище цілі впливають декілька основних характеристик: кількість та вікова структура членів домогосподарства, рівень їхніх доходів, соціальний статус, менталітет, освітньо-кваліфікаційний рівень, розвиненість та структура потреб тощо. Інтегральна оцінка наведених показників формує комплексний показник добробуту

домогосподарства – його фінансовий статус. У зв'язку з тим, що в ході життєвого циклу домогосподарства його фінансовий статус може змінюватися, нагальним для його членів є не тільки поточне фінансове планування бюджету, а й формування довгострокових фінансових планів з урахуванням можливих коливань доходів окремих членів домогосподарства (індивіда, родини), а отже, і зміни рівня добробуту. До фінансових відносин громадян належать їх грошові відносини зі всіма контрагентами [1, с. 36].

Отже, планування потребують усі види фінансових відносин, в які вступає домогосподарство та окремі його члени в ході життєдіяльності, а саме фінансові відносини між:

- окремими членами всередині домогосподарства;
- між домогосподарством та бюджетами різних рівнів;
- між домогосподарствами та господарюючими суб'єктами;
- між домогосподарствами та фінансово-кредитними установами тощо.

В умовах фінансової кризи та в посткризовий період функціонування фінансів домо-

господарств відбувається у складних зовнішніх умовах. Основний вплив на фінансові відносини домогосподарств мають інформаційна невизначеність про реальний стан справ в економіці країни, складність передбачувати розвиток макроекономічних процесів та виникнення можливих економічних ризиків тощо.

Висновки з цього дослідження. Нині фінансові відносини домогосподарств є досить складними та з розвитком ринкової економіки мають тенденцію до подальшого ускладнення, що, своєю чергою, підвищує актуальність планування, формування та використання його фінансових ресурсів. Вплив економічної кризи на домогосподарства України є несуттєвим. Частка заробітної плати в доходах залишається на такому ж низькому рівні, домогосподарства не дотримуються ощадливого типу формування видаткової частини, а економічні кризи тільки загострюють ці та інші проблеми. Для поліпшення ситуації з формуванням доходів та витрат домогосподарств, особливо в умовах економічних криз, держава повинна враховувати головні проблеми домогосподарств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кролевець О.А. Оцінка ефективності державного регулювання доходів населення в Україні / О.А. Кролевець // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2009. – Спецвипуск. – Т. 1. – С. 202–207.
2. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Н.М. Давиденко. – К. : Задруга, 2012. – 516 с.
3. Кундєєва Г.О. Вплив рівня диференціації доходів населення на вирішення продовольчої безпеки домогосподарств / Г.Г. Кундєєва. – Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 258–267.
4. Статистична інформація / Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
5. Сенів Л.А. Особливості джерел доходів населення України / Л.А. Сенів, Ю.В. Малиновський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720. – С. 443–448.
6. Глущенко В.В. Фінанси у рисунках схемах і таблицях : [навч. посіб.] / В.В. Глущенко, А.С. Глущенко, О.В. Глущенко. – Львів : Магнолія-2006, 2012. – 344 с.
7. Кізима Т. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх домогосподарств у сучасних умовах / Т. Кізима // Світ фінансів. – 2009. – № 2(19). – С. 86–96.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.342

Мультирівнева оптимізація проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств**Беркман Л.Н.**доктор технічних наук, професор,
Державний університет телекомунікацій**Гудзь О.Є.**доктор економічних наук, професор,
Державний університет телекомунікацій**Сотниченко В.М.**кандидат педагогічних наук, доцент,
Державний університет телекомунікацій

У статті розроблено методичні підходи до мультирівневої оптимізації проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств за викликів та запитів сьогодення. Виявлено характерні атрибути системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств та основні недоліки наявних методичних підходів. Запропоновано авторський методичний підхід отримання узагальненого індикатора за мультирівневої оптимізації проектування систем управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, який дає змогу одержати ефективні значення параметрів керованості підприємства з урахуванням ресурсних обмежень та часово-просторових вимог.

Ключові слова: телекомунікація, підприємство, економічна безпека, індикатор, система управління, оптимізація, проектування.

Беркман Л.Н., Гудзь О.Є., Сотниченко В.М. МУЛЬТИУРОВНЕВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье разработаны методические подходы к мультиуровневой оптимизации проектирования управления экономической безопасностью телекоммуникационных предприятий в соответствии с вызовами современности. Выявлены характерные атрибуты системы управления экономической безопасностью телекоммуникационных предприятий и основные недостатки существующих методических подходов. Предложен авторский методический подход получения обобщенного индикатора при мультиуровневой оптимизации проектирования систем управления экономической безопасностью телекоммуникационных предприятий, который позволяет получить эффективные значения параметров управляемости предприятия с учетом ресурсных ограничений и временно-пространственных требований.

Ключевые слова: телекоммуникация, предприятие, экономическая безопасность, индикатор, система управления, оптимизация, проектирование.

Berkman L.N., Hudz O.Ye., Sotnychenko V.M. MULTI-LEVEL OPTIMIZATION OF DESIGNING THE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

The article develops methodical approaches to multi-level optimization of designing the management of economic security of telecommunication enterprises in terms of challenges and inquiries of the present. The characteristic attributes of the economic security management system of telecommunication enterprises and the main shortcomings of existing methodical approaches are revealed. The author's methodical approach to obtaining a generalized indicator at multi-level optimization of the design of economic security management systems of telecommunication enterprises is proposed, which allows obtaining effective values of parameters of enterprise management taking into account resource constraints and time-space requirements.

Keywords: telecommunication, enterprise, economic security, indicator, management system, optimization, designing.

Постановка проблеми. Функціонування сучасного телекомунікаційного підприємства вирішальною мірою визначається впливом

екзогенних чинників. Тенденції та виклики, що спостерігаються у зовнішньому середовищі, генерують не лише можливості для

розвитку телекомунікаційних підприємств, а й небезпеки, ризики та загрози. Логічною реакцією телекомунікаційного підприємства на негативні коливання та кризові потрясіння у зовнішньому та внутрішньому середовищі є намагання захистити свій бізнес, тобто удосконалити економічну безпеку. Для підвищення рівня економічної безпеки телекомунікаційного підприємства необхідний складний управлінський інструментарій, який має передбачати мультирівневу оптимізацію проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств за викликів та запитів сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науці спостерігається активізація досліджень щодо економічної безпеки підприємств, що підтверджується вагомими науковими розробками О. Барановського, З. Варналія, О. Виноградової, В. Гейця, О. Гусєвої, Г. Козаченка, І. Лютого, Т. Момота, В. Мунтіяна та інших. У наукових дослідженнях цих учених сформовано предметне поле та закладено теоретичний і методологічний фундамент економічної безпекології. Проте з генеруванням нових знань, визначенням якісно нових завдань необхідний подальший розвиток, уточнення, усунення наявних протиріч та прогалин, розв'язання незавершених проблем щодо економічної безпеки телекомунікаційних підприємств з урахуванням особливостей їх функціонування. Так, потребують удосконалення методичні підходи щодо мультирівневої оптимізації проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств за викликів та запитів сьогодення.

Метою статті є розроблення методичних підходів щодо мультирівневої оптимізації проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств за викликів та запитів сьогодення, виявлення характерних атрибутів системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств та основних недоліків наявних методичних підходів, опрацювання авторського методичного підходу щодо отримання узагальненого індикатора за мультирівневої оптимізації проектування систем управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, який дає змогу одержати ефективні значення параметрів керованості підприємства з урахуванням ресурсних обмежень та часового-просторових вимог.

Виклад основного матеріалу. Дієздатність системи економічної безпеки телекомуніка-

ційного підприємства визначається її адекватністю, що неминуче передбачає проведення змін у її організаційному дизайні. Проектування організаційних змін у системі управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств має бути зорієнтоване на налагодження відповідних інформаційних потоків, комунікацій між структурними відділами підприємства, розподіл компетенцій, повноважень та відповідальності за розроблення та реалізацію відповідних заходів. Для цілей нашого дослідження доцільно використати адаптовану модель «айсберга» С.Н. Германа, організаційну модель здійснення адекватних змін Л. Грейнера, елементи моделі «кривої змін» Дж. Дака. Метою мультирівневої оптимізації проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств є усунення організаційних, інформаційних та комунікаційних невідповідностей, що виникають у зв'язку зі здійсненням заходів економічної безпеки.

Виявлено, що система управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств має такі характерні атрибути, як великі розміри; складність; ієрархічність; розвинуті функціональні можливості; конкурентноспроможність; ризики та загрози; жорсткі вимоги до забезпечення захисту інформації; ресурсні та часово-просторові обмеження; висока чутливість до управлінських помилок.

Відповідно до прогнозів, за зростання якості та нарощення обсягів наданих телекомунікаційних послуг кількість управлінської інформації в системі управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств стрімко зростає.

Система управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств адекватна поняттю «велика складна система». Остання окреслюється кількома специфічними властивостями [1, с. 143–153; 2, с. 26–32]. Це, передусім, багатомірність розмаїття структури; ієрархічність структури; взаємозалежність елементів та складників; різноманітність комунікацій; варіативність зміни складу, структури і стану; мультикритеріальність; багатоплановість.

Мультирівнева оптимізація проектування таких систем передбачає оптимізацію як самої системи управління, так і етапів процесу її проектування. Обидва напрями оптимізації взаємозалежні. Показники ефективності системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств істотно залежать від оптимальності процесу

та часових параметрів. У свою чергу, час і засоби, затрачені на процес мультирівневої оптимізації проектування системи, значною мірою визначаються структурою системи та її характеристиками. Проте проблема одночасного розв'язання мультирівневої оптимізації проектування системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств і етапів її розроблення має певні складнощі. Тому ми головну увагу приділимо мультирівневій оптимізації проектування системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств. У процесі проектування доцільно враховувати бажані параметри показника вартості C_p такої оптимізації.

Знаходження оптимуму системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств будемо називати процесом синтезу системи [3]. Проблема синтезу полягає у проектуванні такої системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, яка компромісно оптимізує показники ефективності за обмеженості інформації та спектру визначених параметрів і обмежень. Зазначимо, що синтез систем управління такого типу має бути векторним, тобто виконуватися з урахуванням значень сукупності параметрів ефективності, включаючи і фінансові, які прогнозуються в критерії оптимальності системи.

Розв'язання проблеми оптимального синтезу – це ланцюг вибору управляючих змінних x , що перебувають у межах допустимого контуру D і забезпечують оптимальне значення параметрів системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств $Q(x)$. Характеристика, яка відображає відносну «перевагу» одного варіанту порівняно з іншими, називається індикатором оптимальності (цільовою функцією, критерієм ефективності, функцією корисності тощо).

Екстремальне значення індикатора ефективності $Q(x)$ окреслює одну із ключових характеристик системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств. Залежно від конкретного завдання необхідно розрахувати або максимум, або мінімум цієї функції [4].

Таким чином, для кожного індикатора $Q_1(x), Q_2(x), \dots, Q_s(x)$ доцільно знайти вектор $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, що визначає мінімальне (максимальне) значення індикатора ефективності:

$$Q_i = Q_i(x_1, x_2, \dots, x_n), i = 1, 2, \dots, m; \quad (1)$$

під час розв'язання системи нерівностей

$$Q_i(x_1, x_2, \dots, x_n) \geq 0, i = 1, 2, \dots, m, \quad (2)$$

$$x_j^- \leq x_j \leq x_j^+, j = 1, 2, \dots, n. \quad (3)$$

Отже, розв'язання проблеми оптимізації проектування системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств зводиться до розв'язання умови оптимізації – виразів (1) – (3), тобто до розрахунку оптимального значення x^* , що відповідає нерівностям (2), (3), та знаходження мінімального (максимального) показника індикатора ефективності.

Для системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств доцільно визначити такі часткові критерії, як: $Q_1(x)$ – функція, яка окреслює ефективність, що забезпечує заданий спектр послуг; $Q_2(x)$ – функція, що окреслює якість за визначеної кількості зв'язків, комунікацій та підрозділів; $Q_3(x)$ – функція, яка окреслює стійкість структури за заданих часових та ресурсних обмежень; $Q_4(x)$ – функція, котра окреслює обсяги необхідних ресурсів; $Q_5(x)$ – функція, що окреслює вартість системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств з урахуванням усіх перерахованих характеристик.

За однокритеріального розв'язання таких проблем оптимізації проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств перевага має надаватися одному з вищенаведених індикаторів, а для інших визначається контур припустимих характеристик.

Для сучасної системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств такий підхід недостатньо дієвий, оскільки означені часткові критерії суперечать один одному.

Наприклад, критерій Q_2 – «якість» суперечить індикатору Q_4 – «мінімізація обсягів необхідних ресурсів». А виконання всіх критеріїв Q_1 – Q_4 , суперечать індикатору Q_5 – «мінімум вартості».

Розв'язання проблеми мультирівневої оптимізації проектування неоптимальне для жодного з часткових критеріїв, але є компромісним для вектора $Q(x)$ загалом. Потрібно зазначити, що розв'язання проблеми мультирівневої оптимізації $x^* \in D$ є ефективною точкою, якщо для неї справедлива нерівність $Q(x^*) \leq Q(x)$ при $x \in D$. Тобто будь-який компонент $Q_k(x^*) \leq Q_k(x)$, де $k = 1, 2, \dots, s$, але хоча б для одного з s -чисел знайдеться точка $x \in D$, в якій виконується нерівність $Q_k(x^*) < Q_k(x)$. З визначення ефективної точки випливає, що

вона не єдина. Множиною всіх ефективних точок називається контур визначення, або контур управлінських рішень [5, с. 482–488]. Оптимальність векторного індикатора $Q(x)$ означає, що не можна далі зменшувати показники одного з часткових критеріїв, не збільшуючи параметри хоча б одного з інших.

Для визначення мінімуму векторного індикатора $Q(x)$ необхідно перейти від проблеми векторної оптимізації до проблеми нелінійної оптимізації із спеціально сформульованою цільовою функцією:

$$Q(x) = \Phi[Q_1(x), Q_2(x), \dots, Q_s(x)] \quad (4)$$

Критерії ефективності $Q_k(x)$, $k = 1, 2, \dots, s$ будемо вважати кількісно сумісними, якщо вони характеризують важливість кожного з них порівняно з іншими індикаторами. Параметри λ_k називаються ваговими коефіцієнтами. Розмірності вагових коефіцієнтів λ_k такі: в чисельнику – загальна розмірність, а в знаменнику – розмірність часткового індикатора $Q_k(x)$. Це дає змогу одержати узагальнений скалярний критерій $Q(x)$, який називається адитивною функцією корисності, шляхом суми часткових критеріїв та множенням на свої вагові коефіцієнти.

$$Q(x) = \sum_{k=1}^s \lambda_k Q_k(x), \text{ де } \lambda_k \geq 0 \quad (5).$$

Деколи припускається порівняння не індикаторів ефективності, а втрат кожного з них. Втрати визначаються як різниця між $Q_k(x)$ і його оптимальним значенням Q_k^* .

$$Q_k^* = \min_{x \in \Delta} Q_k(x).$$

У цьому разі адитивна функція корисності має вигляд:

$$Q(x) = \sum_{k=1}^s \lambda_k [Q_k(x) - Q_k^*]. \quad (6)$$

Вираз (5) об'єднує часткові критерії $Q_k(x)$ різних розмірностей, а рівність (6) приводить ці критерії до загального початку відліку і до однієї розмірності.

Недоліком методу зважених сум є те, що компромісне та оптимальне розв'язання у складі узагальненого індикатора $Q(x)$ може виявитися незадовільним за одним із часткових рішень $Q_k(x)$. Тобто за забезпечення мінімального значення для $Q(x)$ може виявитися, що один критерій компенсується за рахунок інших, які можуть виявитися неприйнятними.

Для усунення цього недоліку необхідно ввести параметр C_{kl} , що дає змогу визначити відхилення оптимального значення одного з часткових критеріїв від його значення, отриманого розв'язанням для інших критеріїв:

$$C_{kl} = \left| \frac{Q_k(X_k^*) - Q_k(X_l^*)}{Q_k(X_k^*)} \right|.$$

Значення параметра C_{kl} окреслює вплив вектора X_l^* на критерій $Q_k(x)$.

Одним зі способів упорядкування критеріїв за вагомістю є введення оцінок пріоритету μ_{ij} часткових критеріїв. Наприклад, $\frac{10}{1}$ – переважна вагомість i -го індикатора порівняно з j -м критерієм, $\frac{5}{1}$ – значно більша вагомість, $\frac{2}{1}$ – велика вагомість і $\frac{1}{1}$ – майже рівна вагомість.

Ця інформація про ступінь порівняння (переваги за вагомістю) критеріїв оформляється у вигляді матриць $S \times (S+1)$, у кожний рядок яких вноситься оцінка пріоритетів μ_{ij} , які характеризують вагомість індикатора $Q_i(x)$ відносно інших критеріїв.

Для визначення вагових коефіцієнтів $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_s$ формуємо систему рівнянь:

$$\lambda_1/\lambda_3 = 20/2, \lambda_2/\lambda_3 = 6/2, \lambda_1 + \lambda_2 + \lambda_3 = 1.$$

Звідки $\lambda_1 = 0,72$, $\lambda_2 = 0,216$ і $\lambda_3 = 0,072$, тобто адитивна функція корисності має вигляд:

$$Q(x) = 0,72Q_1(x) + 0,216Q_2(x) + 0,072Q_3(x).$$

За відсутності інформації про вагомість часткових критеріїв можна припустити, що вони рівноцінні. Це дає змогу як узагальнений індикатор використовувати суму відносних відхилень часткових критеріїв від їх оптимальних значень:

$$Q(x) = \sum_{k=1}^s [Q_k(x) - Q_k^*] / Q_k^*. \quad (7)$$

Розв'язок проблеми нелінійної оптимізації з цільовою функцією, заданою виразом (7), забезпечує одержання компромісного розв'язання, тобто найкращим «середнім». Для отримання розв'язання, яке забезпечує найкраще наближення до індикатора, «найбільш» віддаленого від свого оптимального значення, необхідно розглянути узагальнені критерії:

$$Q(x) = \max_{1 \leq k \leq s} | [Q_k(x) - Q_k^*] / Q_k^* |. \quad (8)$$

Якщо про вагові коефіцієнти λ відомо тільки те, що вони належать до множини:

$$\Delta_\lambda = \{ \lambda/\lambda_k \geq 0, k = 1, 2, \dots, s; \sum_{k=1}^s \lambda_k = 1 \}, \text{ тоді узагальнений індикатор ефективності можна представити як:}$$

$$Q(x) = \max_{\lambda \in \Delta_\lambda} \sum_{k=1}^s \lambda_k Q_k(x). \quad (9)$$

Розв'язок проблеми нелінійної оптимізації з критерієм оптимальності (9) дає змогу одержати найкраще розв'язання x^* для найгіршого розкладу вагових коефіцієнтів λ_k .

Але ж кожна система окреслюється вектором показників ефективності: $K = (k_1, k_2, \dots, k_m)$. У m -мірному просторі R_m показників ефективності $k_1, \dots, k_m$ кожній системі управління відповідає єдине визначене значення вектора, і навпаки, кожному вектору K відповідає єдина цілком визначена система. У просторі R_m всім суворо допустимим значенням вектора K відповідає множина точок. Вид цієї множини визначається сукупністю умов і обмежень, які накладаються на управлінську систему та її характеристики ефективності.

З вищенаведеного виходить, що для проведення синтезу необхідно мати сукупність вихідної інформації $\Delta = \{Y, O_s, C, O_k\}$. Проте реально не всі дані відомі апіорі, тобто до проведення синтезу [1, с. 143–153]. Розглянемо деякі шляхи подолання зазначеного ускладнення, викликаного неповнотою апіорної інформації.

Такий метод послідовних наближень інколи є єдино можливим. Наприклад, під час проектування системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств неможливо апіорі передбачити, чи будуть у цій системі негативні збурення (внутрішні загрози та інші зміни, які не прогнозовані) і які будуть кількісні показники цих збурень. Метод послідовних наближень дає змогу також уточнити склад показників ефективності та сукупність обмежень O_s , що накладаються на проєктовану систему управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.

Проте проведення послідовних наближень не дає змоги повністю подолати недостатність апіорної інформації. Наприклад, якщо сукупність O_k обмежень, які накладаються на характеристики ефективності, виходячи з призначення системи, на початку синтезу сформована не повністю або неточно, то проведення синтезу ще не гарантує уточнення обмеження O_k .

У процесі синтезу є сукупність $\{Y_{nc}, K_p\}$ найменш сприятливих умов Y_{nc} та максимального (найкращого) у цих умовах значення показника ефективності K_p . Тут під найменш сприятливими умовами Y_{nc} розуміють такі умови, за яких мінімальні значення K_p показника ефективності максимальні. Інакше кажучи, під час розв'язання мінімаксної задачі одночасно відшуковуються найменш сприятливі умови Y_{nc} функціонування системи та оптимальні за несприятливих умов системи S .

Основними недоліками мінімаксного методу є забезпечення оптимальної дії системи не в реальних, а в принципово можли-

вих найгірших умовах. Реально ці найгірші умови Y взагалі можуть не настати, отже, система може виявитися далекою від ефективної; складність математичного вирішення проблеми синтезу такої системи, як система управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, полягає в тому, що у процесі синтезу вважаються змінними не тільки кількісні параметри, але й умови Y функціонування системи.

На відміну від мінімаксного синтезу під час синтезу самоналагоджувальної системи можна забезпечити оптимальне функціонування системи у межах конкретних характеристик.

Проте практично спроектувати систему управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, спроможну досить швидко, точно і повно аналізувати прогнозовані і не прогнозовані випадкові загрози, які приводять до виключення контрольованих показників, і відповідно коригувати основні параметри часто дуже складно, а іноді й неможливо. Адекватні математичні методи синтезу самоналагоджуваних систем також досить складні.

Відзначимо, що для проектування системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств доцільно застосовувати як метод синтезу самоналагоджуваних систем, так і мінімаксні методи.

За скалярного синтезу система S окреслюється одиночним значенням ефективності:

$$K = K(S), \quad (10)$$

а за векторного синтезу – вектором:

$$K = K_i(S) = (K_1, \dots, K_p, \dots, K_m), \quad (11)$$

$$\text{де } K_i = K_i(S); i = \overline{1..m}. \quad (12)$$

Залежності $K_i(S)$ і $K(S)$ означають, що параметри ефективності K_i і K залежать від системи S (варіанту побудови системи). У разі оптимізації параметрів S варто вважати вектор $X = \langle x_1, \dots, x_m \rangle$, що змінюється у процесі синтезу параметрів системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.

Для мультирівневої оптимізації проектування системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств часто доцільно використовувати і більш складні, ніж (12), суб'єктивні результуючі цільові функції, які дають змогу врахувати можливий нелінійний характер залежності результуючого показника ефективності K_p від показників $K_1, \dots, K_m$. Серед них найбільш поширеною є так звана адитивна функція втрат:

$$K_p = \sum_{i=1}^m V_i f_i(K_i), \quad (13)$$

де V_i ($i = \overline{1..m}$) – вагові коефіцієнти, що мають те саме значення, що і параметри ваги C_i функції вигляду (12), і задовольняють аналітичні умови, такі як:

$$\sum_{i=1}^m V_i = 1, V_i > 0 \quad (i = \overline{1..m}), \quad (14)$$

де $f_i(K_i)$ – деяка безрозмірна, нелінійна функція значень показників ефективності K_i , що обґрунтовується аналітиками, виходячи з обмежень до системи управління, і яка має зміст втрати, пов'язаної зі зростанням (падінням) цього показника ефективності.

Ваги C_q враховують відносну значущість різних режимів функціонування системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств і задовольняють аналогічні умови, такі як:

$$\sum_{q=1}^{\ell} C_q = 1, C_q > 0, q = \overline{1..l}. \quad (15)$$

У разі застосування мінімаксного індикатора обирається як ефективна система управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств S_m , для якої виконується нерівність [2, с. 26–32]:

$$K'_{\max}(S_m) \leq K'(S), S, S_m \in M_{CD}, \quad (16)$$

де $K'_{\max} = \max_i (K'_1, \dots, K'_p, \dots, K'_m)$ – найбільший з нормованих показників ефективності $K'_1, \dots, K'_i, \dots, K'_m$, зумовлених співвідношенням (17).

З вищевикладених методів векторного синтезу впливають такі узагальнення:

- кожний із зазначених методів приведе (безпосередньо або опосередковано) векторний синтез до скалярного;

- застосування деяких методів синтезу пов'язано зі значним ступенем неточності вибору, тобто відсутністю достатнього обґрунтування застосованого індикатора переваги однієї системи порівняно з іншими;

- зазначена неточність вибору відсутніх, якщо застосовується безумовний критерій переваги або якщо неможливо досить обґрунтовано ввести результуючий показник ефективності K_p чи показник якості системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств;

- безумовний критерій переваги загалом не дає змоги закінчити задачу синтезу. Тому в тих ситуаціях, коли можливо достатньою мірою обґрунтувати залежність $K_p = f_p(K_1, \dots, K_m)$, вона здається не занадто складною для пошуку мінімуму величини K_p , і доцільно застосувати саме такий критерій переваги;

- під час розгляду ймовірностей математичної моделі системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств постановка проблеми мультирівневого оптимального проектування потребує уточнення, тому що критерій ефективності та обмеження за фіксованих значень керованих змінних X є випадковими величинами, що залежать від вектора зовнішніх чинників.

Таким чином, процес пошуку оптимального розв'язання у проблемі мультирівневого проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств (як за мультирівневої оптимізації, так і з урахуванням випадкових факторів) практично зводиться до кількісного розв'язання задачі нелінійної оптимізації.

Запропонований метод отримання узагальненого індикатора за мультирівневої оптимізації проектування систем управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств дає змогу одержати ефективні значення параметрів керованості підприємства з урахуванням поставлених до них вимог.

Під час проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств доцільно зупинитися на виборі кількості показників ефективності, що враховуються під час синтезу. Як зазначалося, кількість показників, які характеризують якість реальної системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, може бути дуже великою. Це означає, що чим більша кількість показників ефективності враховується у синтезі системи, тим більш досконалою буде синтезована система. Водночас, коли більше врахованих показників ефективності, тоді складніше провести синтез без введення порівняно неточних припущень. Тому на практиці існує оптимальна кількість показників ефективності, яку необхідно враховувати. Введення додаткових показників ефективності приводить не до покращення, а до погіршення результатів проектування.

Під час проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств необхідно спочатку враховувати такі характеристики, як:

- кількість складників, що забезпечує задану точність параметрів економічної безпеки телекомунікаційних підприємств. При цьому визначається мінімальна кількість складників, яка дає змогу системі управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств мати як властивість адаптивності до плинно прогнозованих збурень, так

і інваріантність до заздалегідь непрогнозованих факторів;

- стійкість підприємства, за якої витрати на управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств не перевищують заданих;

- надійність управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств;

- вартість системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.

Будемо вважати ефективною систему управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, що забезпечує виконання умов:

$$K_p = f_p(K_1, \dots, K_i, \dots, K_m) = \min_{S \in M_A} \quad (18)$$

$$K_i = K_i(S) \quad i = 1..m,$$

$K_i \leq K_{im}$, $i = 1..m$, де K_{im} – значення показника ефективності K_i максимально допустиме з позиції вимог менеджменту до системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.

Під K_{1m} , K_{2m} , K_{3m} та K_{4m} розуміємо такі показники ефективності управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств:

K_{1m} – сумарна максимально допустима кількість складників управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.

K_{2m} – максимальна надійність управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств;

K_{3m} – максимально допустимі витрати на управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств;

K_{4m} – максимально допустима вартість системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.

Якість системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств окреслюється чотирма ключовими характеристиками ефективності K_1 , K_2 , K_3 , і K_4 .

$K_1 = C$; $K_2 = P_{om}$; $K_3 = T_3$; $K_4 = L$, де K_1 – необхідна кількість складників управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств; K_2 – економічна стійкість підприємства; K_3 – надійність управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств; K_4 – вартість управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.

Залежно від обраних параметрів ваги, що визначаються пріоритетами ключових характеристик ефективності, ми отримуємо різні варіанти, для яких загальний нормований критерій буде мінімальний, а відповідно система управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств – оптимальною.

Висновок. Таким чином, розроблено методичні підходи до мультирівневої оптимізації проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств за викликів та запитів сьогодення. Виявлено характерні атрибути системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств та основні недоліки наявних методичних підходів. Запропоновано авторський методичний підхід отримання узагальненого індикатора за мультирівневої оптимізації проектування систем управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, який дає змогу одержати ефективні значення параметрів керованості підприємства з урахуванням ресурсних обмежень та часового-просторових вимог.

Зокрема, встановлено зовнішні параметри управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, які необхідно враховувати, такі як кількість інформації, затримка, достовірність та вартість. Ці параметри є показниками, що визначають як якість системи управління, так і кількість наданих послуг. Проведено порівняльний аналіз методів об'єднання суперечливих критеріїв, досліджено їх переваги та недоліки.

Запропоновано метод об'єднання суперечливих критеріїв, таких як кількість керуючої інформації, достовірність, затримка та вартість. За результатами моделювання отримано співвідношення, які пов'язують основні вищенаведені критерії. Виявлено, що кількість показників, які характеризують якість реальної системи управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств, може бути дуже великою. Тому на практиці існує оптимальна кількість показників ефективності, яку необхідно враховувати. Введення додаткових показників ефективності приводить не до покращення, а до погіршення результатів синтезу.

Сформульовано висновок, що за мультирівневої оптимізації проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств необхідно враховувати такі показники, як кількість керуючої інформації (а отже, і необхідну пропускну спроможність комунікацій та каналів), що забезпечує задану точність параметрів об'єктів управління (при цьому визначається мінімальний обсяг інформації, який дає змогу мати характеристики адаптивності до прогнозованих збурень та інваріантність до заздалегідь непрогнозованих чинників); затримка інформаційних потоків, за якої час передавання управлінських

рішень не перевищує критичних параметрів; достовірність (вірогідність помилки) під час проходження інформаційних потоків; вартість проектування системи управління економічною безпекою.

Розроблені пропозиції широко апробовані в системах управління економічною безпекою

сучасними телекомунікаційними підприємствами України та охоплюють новітні бізнес-комбінації. Це дає змогу на базі традиційного устаткування здійснювати більш ефективне та досконале управління економічною безпекою, що становить науковий інтерес і перспективу подальшого її вдосконалення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інформаційна технологія прогнозування циклічних економічних процесів / [А. Горкуненко, Р. Козак, Я. Литвиненко та ін.] // Вісник ТНТУ. – 2012. – Том 65. – № 1. – С. 143–153.
2. Сенишин О.С. Екстраполяційні методи прогнозування як інструмент передбачення оптимальних обсягів споживання продукції вітчизняного продовольчого комплексу / Сенишин О.С. // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – № 1 (1). – С. 26–32.
3. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Купалова Г.І. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
4. Кутковецький В.Я. Ймовірнісні процеси і математична статистика в автоматизованих системах: навчальний посібник / Кутковецький В.Я. – Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили. – 2003. – 168 с.
5. Ковальчук О.Я. Математичне моделювання економічних процесів методом екстраполяції / О.Я. Ковальчук, М.М. Бубняк // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – № 15. – С. 482–488.

УДК 066.83:338.242

Якість продукції як чинник конкурентоспроможності підприємства

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

Проблема якості виготовленої продукції є актуальною для будь-якого підприємства. Особливо нині, коли Україна намагається збільшити ринки збуту та вийти на міжнародний рівень. Для того щоб ця мета була досягнута, необхідно відповідати міжнародним стандартам та встановленим вимогам. У сучасних ринкових умовах зусилля товаровиробників спрямовані на задоволення попиту споживачів, які, своєю чергою, керуються якісними характеристиками товару. Отже, якість продукції стає головним чинником, який впливає на споживача і спонукає його до придбання.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, якість, стандартизація, сертифікація.

Биба В.В., Теницкая Н.Б. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема качества изготовленной продукции является актуальной для любого предприятия. Особенно сейчас, когда Украина пытается увеличить рынки сбыта и выйти на международный уровень. Для того чтобы эта цель была достигнута, необходимо соответствовать международным стандартам и установленным требованиям. В современных рыночных условиях усилия товаропроизводителей направлены на удовлетворение спроса потребителей, которые, в свою очередь, руководствуются качественными характеристиками товара. Итак, качество продукции становится главным фактором, который влияет на потребителя и побуждает его к приобретению.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, качество, стандартизация, сертификация.

Byba V.V., Tenytska N.B. QUALITY OF PRODUCTION AS FACTOR COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The problem of quality of manufactured products is important for any company. Especially now that Ukraine is trying to increase markets and to enter the international level. To this goal was achieved, must meet international standards and set requirements. In current market conditions, efforts directed producers to meet consumer demand, which in turn guided the qualitative characteristics of the goods. So, product quality is the main factor that affects the user and prompts him to purchase.

Keywords: enterprise, competitiveness, quality, standardization, certification.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств набуває особливої актуальності з огляду на останні тенденції розвитку ринку. Для ефективнішого пошуку рішень щодо підвищення конкурентоспроможності передусім важливо дати адекватне визначення цього терміну.

Одними з факторів, що формують конкурентоспроможність фірми, є обсяг, якість, склад, потенціал. Але особливу увагу варто звернути на якість продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність підприємства

досліджувалася багатьма вченими починаючи з робіт А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, К. Маркса, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера та закінчуючи працями їх послідовників. Сьогодні багато вітчизняних і зарубіжних учених розглядають це питання, зокрема В.Ф. Оберемчук [2], М. Портер [4], В. Стівенсон [5], З.Є. Шершньова [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Конкурентоспроможність підприємства є комплексною порівняльною характеристикою, яка повинна відображати ступінь переваг підприємства, що розглядається, над підприємствами-конку-

рентами за певною визначеною сукупністю оціночних показників його діяльності.

Саме тому питання якості виготовленої продукції є актуальним для будь-якого підприємства, що й зумовило вибір теми дослідження, сформувало його мету і завдання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями даного дослідження є аналіз поняття «конкурентоспроможність», а також вплив на неї якості виготовленої продукції та її сертифікація і стандартизація.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, можна стикнутися з багатьма визначеннями терміну конкурентоспроможності, які загалом являють одну й ту саму економічну категорію, проте різними підходами.

У табл. 1 наведено визначення терміну «конкурентоспроможність» та виділено слова-синоніми, для того щоб краще показати різноманітність підходів до визначення цього поняття.

З огляду на всі наведені означення та систематизуючи їх, а також звертаючись до перекладу слова іноземного походження «конкурентія» (з лат. concurrentia – змагання, суперництво), автором пропонується узагальнююче визначення.

Конкурентоспроможність (дослівний переклад «здатність змагатися») – це наявність певних переваг (ресурсів) та спроможність і вміння їх правильно використовувати у суперництві з іншими «гравцями» для досягнення своїх цілей.

Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку допускає вивчення факторів, що

впливають на відношення покупців до підприємства та її продукції, і, як результат, зміну частки продукції підприємства на ринку. Всі фактори конкурентоспроможності можна умовно розділити на зовнішні та внутрішні (рис. 1).

Наслідком зростаючої конкуренції на ринку товарів та послуг є підвищення рівня вимог клієнтів. У таких умовах розвиток будь-якої компанії, яка орієнтується на обслуговування значної кількості споживачів, повинен бути динамічним. Її метою є надання послуг, якість та обсяг яких буде відповідати очікуванням клієнтів.

Кожний виріб або послуга є носієм різних конкретних властивостей, що відображають його корисність і відповідають певним потребам людини. Власне, заради цього певна продукція й виготовляється. А головною її характеристикою є якість продукції, тобто сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення [1].

На міжнародному ринку до поняття якості включається все, що сприймається споживачами, зокрема:

- фізичні властивості;
- функціональні характеристики;
- конструктивні й ергономічні параметри;
- безпека користування товаром; упаковка;
- дозування і т. д.

У поняття якості входить також і безпека користування товаром, що включає у широкому сенсі й показники екології. Безпроблемна утилізація – теж сучасна вимога до якості.

Показники якості наведено на рис. 2.

Рівень якості являє собою відносну характеристику якості продукції, що базу-

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення терміну «конкурентоспроможність»

№	Автор	Визначення терміну
1	В.Ф. Оберемчук [2]	Конкурентоспроможність – комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників діяльності підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників підприємств конкурентів.
2	М. Портер [4]	Конкурентоспроможність – це <i>зростання продуктивності</i> організації, що виявляється у зниженні витрат або диференціації.
3	В. Стівенсон [5]	Конкурентоспроможність – <i>ефективність</i> задоволення потреби клієнта компанією порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу.
4	З.Є. Шершньова [6]	Конкурентоспроможність – це <i>рівень компетенції</i> підприємства щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складників: технології, ресурсів, менеджменту, навичок персоналу тощо, що знаходить вираження в показниках якості продукції, прибутковості, продуктивності тощо.



Рис. 1. Фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства



Рис. 2. Показники якості продукції

ється на порівнянні значень показників якості оцінюваної продукції з базовими значеннями відповідних показників. Іншими словами, рівень якості продукції – це кількісна характеристика міри придатності того або іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї порівняно з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання.

Оцінка якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного й оптимального її рівнів.

Абсолютний рівень якості того чи іншого виробу знаходять шляхом обчисленням вибраних для його вимірювання показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів. Визначення абсолютного рівня якості є недостатнім, оскільки самі по собі абсолютні значення вимірників якості

не відображають ступінь його відповідності сучасним вимогам.

Відносний рівень якості визначають, порівнюючи показники продукції з абсолютними показниками якості кращих аналогічних вітчизняних та зарубіжних зразків виробів.

Рівень якості продукції під впливом науково-технічного прогресу і вимог споживачів повинен мати тенденцію до підвищення. У зв'язку із цим виникає необхідність оцінки якості виробів, виходячи з її перспективного рівня, що враховує пріоритетні напрями і темпи розвитку науки і техніки.

За новими видами продукції доцільно визначати також оптимальний рівень якості, тобто такий рівень, за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво і використання продукції у певних умовах її споживання була б мінімальною.

На рівень якості продукції впливає значна кількість чинників, які діють як самостійно, так і у взаємозв'язку, як на окремих етапах життєвого циклу продукції, так і на декількох. Усі ці чинники можна об'єднати в чотири групи: технічні, організаційні, економічні та суб'єктивні (табл. 2).

Велику роль у забезпеченні якості і, як наслідок, конкурентоспроможності продукції відіграють стандартизація, сертифікація та системи управління якістю. У нашій країні правові та організаційні засади стандартизації, спрямовані на забезпечення єдиної технічної політики у цій сфері, регулюються Законом України «Про стандартизацію» [7].

Відповідно до Закону, стандартизація визначається як діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань для досягнення оптимального ступеня впорядкування в певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів чи послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі і сприяння науково-технічному співробітництву. Тобто стандартизація узаконює впровадження показників і норм якості продукції, технологічних процесів і прийомів, послуг у відповідній сфері виробництва.

Основними принципами і метою стандартизації є: забезпечення безпеки для життя та здоров'я людини, тварин, рослин, охорона здоров'я; сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі; врахування сучасних досягнень науки і техніки, а також стану національної економіки; забезпечення участі в розробленні стандартів юридичних та фізичних осіб – розробників, виробників, споживачів; добровільність вибору виробниками видів стандартів під час виробництва продукції чи її постачання; пріоритетність прямого впровадження в Україні міжнародних

та регіональних стандартів; дотримання міжнародних та європейських правил і процедур стандартизації.

Результатом стандартизації є нормативні документи у цій сфері. Вони встановлюють правила, загальні принципи чи характеристики різних видів діяльності або їх результатів. Такими нормативними документами є стандарт, кодекс усталеної практики і технічні умови.

Стандарт – це документ, що встановлює для загального і багаторазового застосування правила, загальні принципи або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, для досягнення оптимального ступеня впорядкованості у певній галузі, та розроблений у встановленому порядку на основі консенсусу (загальної згоди).

Стандарти є тим зразком, еталоном якості, до якого повинні прагнути виробники. Водночас вони встановлюють межу якості, нижче якої продукція (роботи, послуги) вважається некондиційною, тобто нестандартною. Стандарти передбачають також диференціацію продукції за якістю: категорії, класи, сорти, відповідно до яких здійснюється матеріальне стимулювання виробників. Дотримання вимог стандартів забезпечує виробництво продукції, що відповідає кращим вітчизняним і зарубіжним зразкам, її конкурентоспроможність на світовому ринку, вдосконалення номенклатури виробів, підвищення рівня уніфікації, охорону навколишнього середовища і здоров'я людини.

Кодекс усталеної практики (звід правил) – це документ, що містить практичні правила чи процедури проектування, виготовлення, монтажу, технічного обслуговування, експлуатації обладнання, конструкції чи виробів. Як бачимо, кодекс усталеної практики не стосується безпосередньо продукції, а регламентує процес її виготовлення. Він може бути

Таблиця 2

Групи чинників, які впливають на рівень якості продукції

Чинник	Складники чинників
1. Технічні	Конструкція; схемні вирішення; технологія виготовлення; засоби технічного обслуговування і ремонту; технічний рівень бази проектування, виготовлення та експлуатації; система резервування тощо
2. Організаційні	Розподіл праці і спеціалізація; форми організації виробничих процесів; ритмічність виробництва; форми і методи контролю; форми і способи транспортування, зберігання, експлуатації (споживання), технічного обслуговування, ремонту та ін.
3. Економічні	Ціна; собівартість; форми і рівень зарплати; рівень затрат на технічне обслуговування і ремонт; ступінь підвищення продуктивності праці та ін.
4. Суб'єктивні	Професійна підготовка робітника; його фізіологічні та емоційні особливості

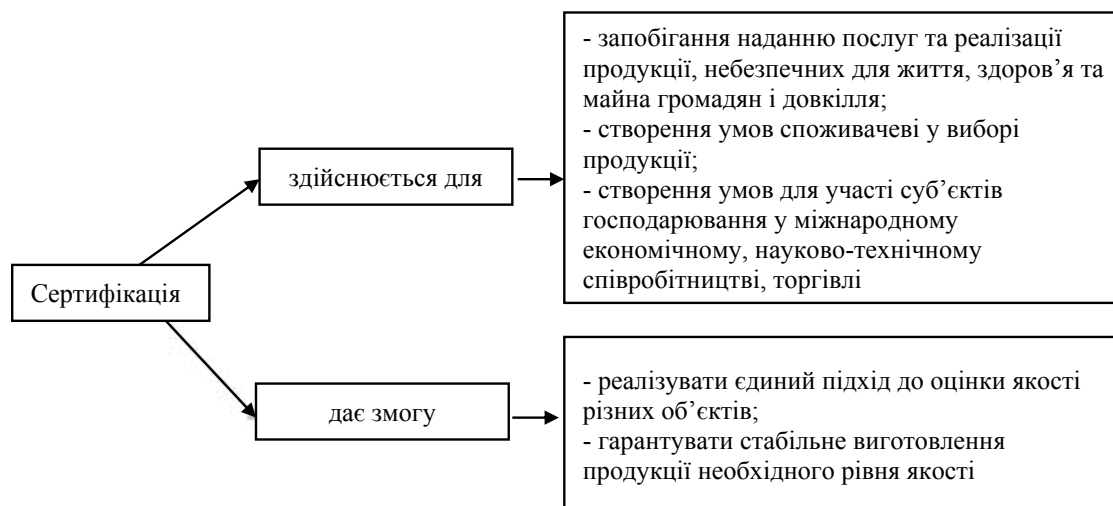


Рис. 3. Значення сертифікації в діяльності підприємства

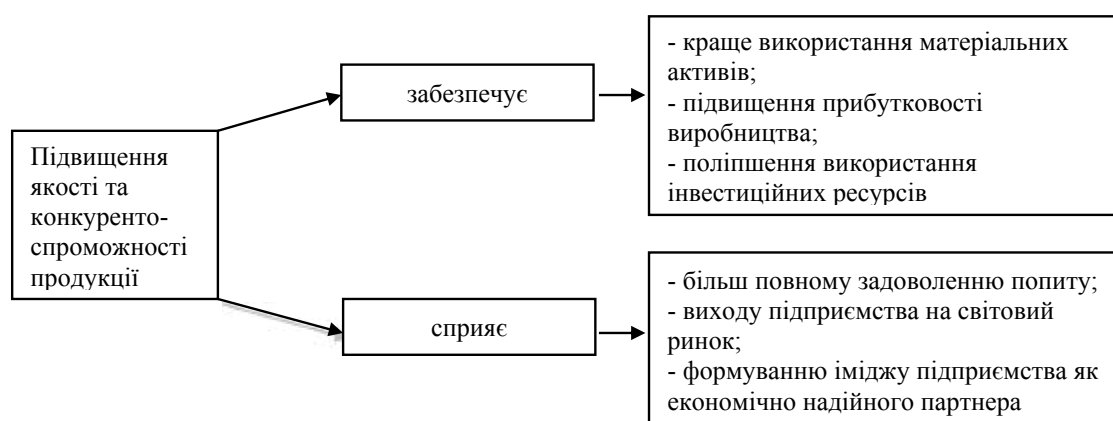


Рис. 4. Вплив підвищення якості та конкурентоспроможності продукції на діяльність підприємства

самостійним стандартом, або його частиною, або окремим документом.

Технічні умови – це нормативний документ, що встановлює технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, послуги чи процеси. Як і кодекс ustalenoї практики, він також може бути стандартом, його частиною або окремим документом.

Сертифікація – це процедура підтвердження відповідності, завдяки якій незалежна від виробника (продавця, виконавця) та споживача (покупця) організація документально засвідчує, що продукція відповідає встановленим вимогам.

Значення сертифікації в діяльності підприємства представлено на рис. 3.

Виходячи з усього вищесказаного, рівень конкурентоспроможності продукції справляє багатовекторний вплив на діяльність підприємства та його ринкову позицію (рис. 4).

Висновки з цього дослідження. Отже, провівши дослідження, вдалося краще зрозуміти поняття «конкурентоспроможність», визначити фактори, які впливають на неї. Одним із головних чинників підвищення конкурентоспроможності є забезпечення високого рівня якості продукції. А усі заходи, які пов'язані зі стандартизацією і сертифікацією систем якості підприємств, дають змогу створювати конкурентоспроможне виробництво та ефективно реалізовувати конкурентоспроможну продукцію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Малюта Л.Я. Забезпечення якості продукції – необхідна умова підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції в сучасному ринковому просторі / Л.Я. Малюта // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 9. – С. 11–14.
2. Оберемчук В.Ф. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: стратегічні аспекти : автореферат дис. ... д. е. н. : спец. 08.06.01 / В.Ф. Оберемчук. – К.: Київський нац. ек. ун-т, 1999. – 19 с.
3. Пономарьова О.С. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства / О.С. Пономарьова // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 5. – С. 7–9.
4. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
5. Стивенсон В.Дж. Управление производством / В.Дж. Стивенсон ; пер. с англ. под общ. ред. Ю.В. Шленова. – М. : БИНОМ, 1998. – 928 с.
6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є Шершньова ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
7. Закон України «Про стандартизацію».

УДК 35.071

Сутність, значення та розвиток публічного механізму

Білик О.І.кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»**Лукашевська У.Т.**аспірант
Національний університет «Львівська політехніка»

Розглянуто основні механізми забезпечення формування громадянського суспільства. Визначено стратегічні пріоритети публічної політики сприяння розвитку громадянського суспільства. Досліджено форми і тенденції розвитку політичних практик участі громадян на сучасному етапі. Визначено проблеми та питання подальших наукових досліджень.

Ключові слова: публічний, управління, механізм, органи публічної влади, ефективність, громадське суспільство.

Билик О.И., Лукашевская У.Т. СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПУБЛИЧНОГО МЕХАНИЗМА

Рассмотрены основные механизмы обеспечения формирования гражданского общества. Определены стратегические приоритеты публичной политики содействия развитию гражданского общества. Исследованы формы и тенденции развития политических практик участия граждан на современном этапе. Обозначены проблемы и вопросы дальнейших научных исследований.

Ключевые слова: публичный, управление, механизм, органы публичной власти, эффективность, гражданское общество.

Bilyk O.I., Lukashevskaya U.T. THE ESSENCE, SIGNIFICANCE AND DEVELOPMENT OF PUBLIC ARRANGEMENT

The paper studied the basic mechanisms to ensure the formation of civil society since the adoption of the Constitution. Specifities of public policy to promote the development of civil society. Forms and development trends of political practices of participation of citizens are probed on the modern stage. Problems and tasks of future scientific searches were outlined.

Keywords: public, management, mechanism, organs of public power, efficiency, civil society.

Постановка проблеми. Потрібно забезпечити посилення управлінського впливу шляхом постійного вдосконалення його форм і методів, що потребує ґрунтовних досліджень станів і властивостей відповідних об'єктів та суб'єктів управління, механізмів їх функціонування.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питання дослідження механізмів управління протягом останніх десятиліть перебувають у сфері наукових інтересів багатьох учених, таких як В. Авер'янов, Г. Атаманчук, В. Афанасьєв, В. Бакуменко, Є. Григоніс, Л. Григорян, Н. Єсипчук, В. Князєв, М. Корецький, О. Коротич, М. Круглов, П. Надолішній, Н. Нижник, О. Оболенський, Г. Одинцова, Ю. Тихомиров, Л. Юзьков та інші.

Однак, незважаючи на вживаність цієї дефініції, підходи, зміст та структура трактуються по-різному: спостерігається як ототожнення з механізмом держави, господарським чи економічним механізмом, так і протистав-

лення сутності поняття [2]. Наприклад, Р. Рудницька, О. Сидорчук, О. Стельмах вважають, що механізм державного управління – це штучно створена складна система [9]. Щодо А. Кульмана, то він переконаний, що механізм є природною системою. Г. Одинцова стверджує, що це засіб вирішення суперечностей явища чи процесу, послідовна реалізація дій, а І. Булеєв вбачає його у сукупності форм, методів та інструментів управління [3; 7; 10].

Досі залишається недостатньо дослідженим питання нових механізмів колективного впливу громадян на процес прийняття рішень органами державної влади.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу наявних методологічних підходів до механізму управління обґрунтувати складові компоненти структури механізму державного управління, показати їх взаємозв'язок, фактори та подальший розвиток, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності системи органів публічної влади.

Виклад основного матеріалу. Поняття «публічний» походить від латинського слова *publicus* – суспільний, народний, громадський. Юліан Кобилянський у своєму латинсько-українському словнику слово *publicus* перекладає як «людовий, народний, громадський, державний». «Новий тлумачний словник української мови» подає кілька значень слова «публічний»:

1. Який відбувається в присутності публіки, людей; прилюдний, привселюдний, гласний, відкритий.

2. Призначений для широкого відвідування, користування; громадський, загальний, загальнодоступний.

3. Стосується публіки.

Слово «управління» походить від англійського слова «менеджмент» і означає «вміння управляти». Англійське слово *to manage* (керувати) – від латинського *manus* (рука).

Американка Мері Паркет Фоллетт визначила управління як «мистецтво виконувати роботу через інших людей». Таким чином, у центрі уваги перебуває людина, а не організаційна структура. Так, у державному секторі публічне управління перетворилося на публічне адміністрування.

Термін «управління» означає діяльність із керівництва ким-небудь або чимось. У загальному розумінні управління – це цілеспрямований вплив на складну систему [11, с. 28]. Класична дефініція визначає управління як діяльність держави або інших суб'єктів державної (публічної) влади, яка здійснюється поза межами законотворчості та правосуддя. Таке визначення державного управління виділяє і пов'язує такі явища та інститути, як державне управління та уряд як виконавчий орган єдиної державної влади й органів місцевого самоврядування, що реалізують у певному обсязі функції державного управління [4]. У класичній моделі державного управління можна виокремити такі основні риси, як управління державними справами; централізація управління; концентрація ресурсів; служіння загальнонаціональним інтересам [11].

У Конституції України (ст. 5) чітко зазначено, що «народ здійснює владу безпосередньо і через один орган державної влади та органи місцевого самоврядування. Отже, народ є джерелом влади. Народ обирає владу, делегуючи їй певні свої функції. Влада виконує такі специфічні функції, як управління, оборона, соціальна та економічна. Ці функції влада в особі органів державної влади здійснює у вигляді політики. Також народ наділяє владу

фізичними ресурсами у вигляді частини національного доходу.

Коли йдеться про публічне управління, то відповідно маємо на увазі управління, участь у якому бере народ.

За Конституцією України – Основним Законом – держава відповідає перед людиною за свою діяльність, а утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. Ст. 140 Конституції України встановлено, що територіальна громада має право на здійснення місцевого самоврядування і може реалізувати це право як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування. Цією ж статтею передбачено право членів громади на створення органів самоорганізації населення.

Європейська конвенція з прав людини передбачає, що держава повинна забезпечувати громадянам право брати участь в управлінні державними справами з метою створення демократичного та правового суспільства. Згідно з рекомендаціями Ради Європи про статус неурядових організацій у Європі (70 пунктів) та Білою книгою належного врядування у Європейському Союзі, яка дала чіткі стандарти щодо роботи публічних адміністрацій, держава має забезпечити сприятливе законодавство для створення та реєстрації різних форм неурядових організацій, має створити сприятливі податкові умови і надати певну державну фінансову підтримку проектам, ініціативам громадських організацій, а також має запровадити механізми консультацій, механізми участі, дати можливості громадським організаціям та іншим об'єднанням долучатися до розроблення політики, її контролю, реалізації.

На мою думку, визначені законом місцеві нормативні акти про механізми участі мають обов'язково бути ухвалені в кожній територіальній громаді та містити якомога простіші та зрозуміліші процедури, враховувати особливості структури громади, місцеві умови і традиції.

Основними ознаками будь-якого механізму є «вбудованість» у регульовану систему та специфічний управлінський зміст функціонування [7]. Щодо механізму державного управління, то він є складником державно-управлінської системи, яка забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності суб'єкта управління. Тому механізм управління може бути сформований тільки в межах загальної системи управління, декомпозиція якої забезпечує адресність і цільовий характер його дії.

Сутність системи управління полягає в цілепокладанні, оскільки ціль визначає зміст і напрям переходу об'єкта управління за межі реальності, бажане майбутнє, що потребує логічного просування від більш загального, абстрактного передбачення до конкретного прогнозування. Подальшим кроком є прогнозування в різних моделях і варіантах та вибір належного способу дій для реалізації на практиці, тобто планування. Цілі як продукт свідомості, суб'єктивне відображення об'єктивного, надають системі державного управління об'єктивно зумовленого, обґрунтованого та раціонального характеру, що досягається їх узгодженістю, субординацією та адекватністю потребам, інтересам населення окремих територій та держави загалом. Адже вибір цілей – це насамперед бачення перспективи розвитку як основи всієї діяльності, тобто вибір пріоритетів, які фактично визначають на певний період подальше спрямування діяльності за умови використання наявних ресурсів. Тому цільовий компонент є первинним складовим елементом структури механізму, призначення якого полягає у достатній конкретизації загальної мети управління [5].

Запровадження у громаді механізмів участі сприятиме самоорганізації громади з метою впорядкування власної життєдіяльності та розвитку, згуртуванню навколо прагнення вирішити спільні проблеми. У результаті через формування спільної позиції громадян із важливих питань посилюватиметься вплив громади на місцеву раду. При цьому чітка і прозора процедура реалізації прав громадян на участь в управлінні громадою дає змогу впорядкувати стосунки влади і громади та є найефективнішим способом відсіяти порожні або авантюрні «ініціативи». Для реалізації пропозиція чи ініціатива має бути предметною та корисною для громади. В іншому разі виконати всі вимоги правильно виписаної процедури, а особливо отримати підтримку співгромадян виявиться неможливим. І найголовніше – це ефект причетності мешканців до справ громади, який є прямим результатом запровадження і використання механізмів залучення громадян до управління громадою. Участь у справах громади дає людям змогу тверезо оцінити проблеми, краще їх зрозуміти, побачити об'єктивні труднощі та перешкоди, з якими стикається влада. Таке розуміння змінює ставлення громадян до влади: від критиканства і голослівного популізму – до конструктивної критики, взаємодії та співп-

раці. Лише таким шляхом можна на практиці втілити один із головних принципів самоврядування: «спільними зусиллями».

Механізм публічного управління – це оптимальне поєднання засад, притаманних товарному виробництву (конкуренція, попит і пропозиція, вільне ціноутворення), цілеспрямованої політики державного регулювання економічних процесів. Державне регулювання та публічно-приватне партнерство доповнюють ринковий механізм, що в сукупності створює основу для макроекономічних стратегій економічного розвитку країни загалом, окремих регіонів, громад. Таким чином, посилення ступеня публічності державного управління ринковою економікою забезпечить ефективну взаємодію механізмів державного і ринкового регулювання, сприятиме формуванню конкретних заходів державного управління процесом економічного розвитку, надасть більшої соціальної спрямованості макроекономічному плануванню, прогнозуванню та програмуванню. Вивчення зарубіжного досвіду показало, що в розвинутих країнах ефективність державного управління визначається за допомогою «економіки добробуту», у зв'язку з чим заохочення процесу публічності сприятиме узгодженню програм державної підтримки галузей та сфер економіки зі стратегічними цілями державної економічної політики.

Дослідження засвідчують, що через систему публічного управління формується солідарність між суспільством країни та державою як системою відносин, спрямованих на реалізацію цінностей суспільства, досягнення цілей публічної політики, а також створення конкурентоспроможної держави, визначальними характеристиками якої є верховенство права і розвинена правова культура, збалансована представницька демократія, сильне самоврядування, дисциплінований і мобільний державний менеджмент.

Все це дає підстави стверджувати, що публічне управління має ґрунтуватися на цінностях цивілізаційного та формаційного розвитку, громадянського суспільства, забезпечувати максимальне залучення громадян до управління суспільством, країною і державою для досягнення легітимно розроблених і визнаних цілей прогресу, забезпечувати пошук компромісів або усунення соціальних, економічних і політичних суперечностей у суспільстві.

Реалії сьогодення першочерговим роблять вирішення проблем удосконалення системи

публічного управління у напрямі забезпечення результативності й ефективності виконання відповідних публічних функцій.

Висновки. Отже, управління – це цілеспрямована сукупність дій, які забезпечують узгодженість та координацію спільних робіт із метою досягнення суспільно важливих цілей та вирішення завдань. Також варто зазначити, що залученню громадськості до вирішення важливих суспільних проблем в Україні перешкоджає

багато факторів, без подолання яких не можна розраховувати не тільки на ідеальну, а й на більш-менш оптимальну модель розвитку учасницького типу. Серед них можна виокремити обмежений доступ громадян до інформації, необхідної для прийняття рішень, брак довіри в суспільстві, соціальну апатію, страх перед відповідальністю, відсутність необхідних навичок та культури участі, обмеженість ресурсів (часу, коштів), особливості політичної культури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекций, 4-е изд., дополн. / Г.В. Атаманчук. – М. : Омега-Л, 2006. – 584 с.
2. Базарна О.В. Поняття, суть, природа публічного управління та державного управління / О.В. Базарна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: Збірник наукових праць. – Луганськ: 2012. – № 1, ч. 2. – С. 59–64.
3. Босак О.З. Публічне управління як нова модель управління у державному секторі / О.З. Босак // Державне управління: теорія та практика: Збірник наукових праць. – Х.: Вид-во «Магістр», 2010. – № 2.
4. Демократичне урядування та публічне адміністрування: проблеми вимірювання та аудиту: наук.-метод. посіб. / авт. кол.: А.Ф. Колодій, М.З. Бунік, П.М. Петровський та ін. – К.: НАДУ, 2011. – 56 с.
5. Енциклопедія державного управління. [Текст] у 8 т. – Т. 1. Теорія державного управління / Нац. акад. держ. упр. при Президенті України; наук.-редкол.: Ю.В. Ковбасюк (голова) [та ін.]. – К.: НАДУ, 2011. – 747 с.
6. Енциклопедія державного управління. [Текст] у 8 т. – Т. 8. Публічне врядування / наук.-ред. кол.: В.С. Загорський [та інш.] – Львів: ЛРІДУ, НАДУ, 2011. – 712 с.
7. Зарубіжний досвід публічного адміністрування: метод. рек. / за заг. ред. Н.М. Мельтюхової. – К. : НАДУ, 2010. – 28 с.
8. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dovidnyk.in.ua/directories/2010kved>
9. Кондратюк Т.В. Становлення порівняльного публічного адміністрування як теоретико-методологічного напрямку дослідження механізмів державного управління / Т.В. Кондратюк // Науковий вісник Академії муніципального управління: Збірник наукових праць, серія «Управління». – К.: 2010, № 3. – С. 297–305.
10. Курс адміністративного права України: підручник / В.К. Колпаков, О.В. Кузьменко, І.Д. Пастух, В.Д. Сущенко [та ін.]. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 808 с.
11. Малиновський В. Я. Державне управління: Навчальний посібник / В.Я. Малиновський. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. – К.: Атіка, 2003. – 576 с.

УДК 331.658; 331.101.3

Мотиваційна політика як фактор підвищення іміджу промислового підприємства в контексті управління людськими ресурсами

Біловодська О.А.кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету**Кириченко Т.В.**аспірант кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету**Савченко О.Ю.**аспірант кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

У статті проведено аналіз сутності понять «мотивація» та «імідж». Розглянуто основні різновиди мотивації персоналу та іміджу підприємства в системі управління трудовим потенціалом підприємства. Виявлено, що ефективним способом управління персоналом є мотивація трудової діяльності. При цьому мотиваційна політика є фактором підвищення іміджу підприємства, адже високо мотивований персонал є додатковим фактором рекламування та просування підприємства.

Ключові слова: мотивація, людський потенціал, персонал, види мотивації праці, імідж підприємства, промислове підприємство.

Беловодская Е.А., Кириченко Т.В., Савченко Е.Ю. МОТИВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИМИДЖА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

В статье проведен анализ сущности понятий «мотивация» и «имидж». Рассмотрены основные разновидности мотивации персонала и имиджа предприятия в системе управления трудовым потенциалом предприятия. Выявлено, что эффективным способом управления персоналом является мотивация трудовой деятельности. При этом мотивационная политика является фактором повышения имиджа предприятия, ведь высокомотивированный персонал является дополнительным фактором рекламы и продвижения предприятия.

Ключевые слова: мотивация, человеческий потенциал, персонал, виды мотивации труда, имидж предприятия, промышленное предприятие.

Bilovodska O.A., Kyrychenko T.V., Savchenko O.Yu. MOTIVATION POLICY AS A FACTOR OF IMPROVING INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF MANAGEMENT OF HUMANS BY RESOURCES

The article analyzes the essence of the concepts of "motivation" and "image". The main types of motivation of personnel and image of the enterprise in the system of management of labor potential of the enterprise are considered. It is revealed that effective way of personnel management is motivation of labor activity. At the same time, the motivational policy is a factor in improving the image of the enterprise, because highly motivated personnel is an additional factor for advertising and promotion of the enterprise.

Keywords: motivation, human potential, personnel, kinds of motivation of labor, image of the enterprise, industrial enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Запорукою організації ефективного управління виробництвом та загальною господарською діяльністю є раціональне управління ресурсами підприємства, зокрема людськими. Своєю чергою, для управління персоналом керівники підприємств використовують засоби стимулювання, які безпосередньо пов'язані з формуванням та впрова-

дженням мотиваційної політики. Відповідно, добре мотивований персонал показує вищу продуктивність праці, що в результаті впливає на кінцеві показники діяльності та підвищення рівня іміджу підприємства, адже у цілому імідж підприємства – це його образ в очах населення та його працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам аналізу

основ мотиваційної політики, формування іміджу, управління ресурсами підприємства присвячено значну кількість робіт учених, зокрема істотний внесок зробили Д. Мак-Клелланд [5], В. Врум [6], В.О. Сизоненко [10], Л.Е. Орбан-Лембрик [8] та ін. Однак при цьому недостатньо уваги приділялося питанням взаємопов'язаності мотиваційної політики та підвищення іміджу підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сутності понять «мотивація» та «імідж», огляд основних різновидів мотивації та іміджу в системі управління трудовим потенціалом підприємства, а також їх взаємозв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурси підприємства є складовою частиною та навіть фундаментальною основою будь-якого промислового підприємства, адже без ресурсного забезпечення підприємство просто не зможе функціонувати.

До основних складників ресурсного потенціалу підприємства належить: матеріальні ресурси (забезпечують безперебійне функціонування виробничого процесу за рахунок предметів і засобів праці); нематеріальні ресурси (дають змогу розробляти та патентувати власні підходи до управління виробництвом, створюючи тим самим потужну репутацію фірми); технічні ресурси (або основні фонди) беруть участь у процесі виробництва для перетворення матеріальних ресурсів у товар); фінансові ресурси (забезпечують мобілізацію коштів для запуску виробничого процесу); трудові ресурси (формують основу сильного кадрового складу); інформаційні ресурси (створюють умови для швидкого і легкого обміну інформацією між відділами, а також для автоматизованого управління процесом виробництва); інноваційні ресурси (є основою всіх процесів на підприємстві і покликані виконувати найважливішу функцію: одержання різного роду продуктових, технологічних й організаційних переваг над конкурентами) [1].

Найважливішими результатами ефективного управління ресурсним потенціалом є мінімізація витрат на зберігання запасів, своєчасне забезпечення необхідною кількістю ресурсів для безперебійного виробництва та максимізація рівня задоволення потреб споживачів продукцією промислових підприємств.

Складовим елементом системи управління трудовим потенціалом загалом і персоналом зокрема є мотивація, яка спрямована на досягнення особистих інтересів працівника та глобальних цілей діяльності підприємства.

У своїй еволюції поняття «мотивація» пройшло низку історичних етапів починаючи з політики «батога і пряника» (покарання і винагороди) і закінчуючи «концепцією людських ресурсів» (сприйняття працівника як ключової фігури на підприємстві, від якої залежать кінцеві результати виробничої діяльності). Доволі тривалий час поняття «мотивація» асоціювалося з поняттям стимулювання. У наш час термін мотивація трактується по-різному: як сукупність факторів, які визначають активність особистості [2]; це поняття включає в себе всі види спонукань: мотиви, потреби, інтереси, намагання, цілі, мотиваційні установки чи диспозиції, ідеали [3]; як процес спонукання членів організації до діяльності для досягнення цілей організації [4].

Виділяють кілька основних видів мотивації праці: матеріальну, адміністративну, моральну.

Матеріальна мотивація реалізується через систему оплати праці, участі працівників у прибутках. При цьому виділяють такі види матеріальної мотивації: пряму (премії, відрядна оплата праці, подарунки) та непряму (харчування на підприємстві, пільги під час придбання житла, пільги на проїзд).

Адміністративна мотивація ґрунтується на дисципліні праці, відповідальності працівника, використанні дисциплінарних заохочень і різних форм дисциплінарного покарання (догана, зауваження, звільнення з роботи).

Моральна мотивація передбачає використання системи оцінювання ділових якостей працівників та їх заслуг, виховання у них почуття гордості за свою фірму, відданості їй, відчуття необхідності, їхньої потрібності на підприємстві. Тобто моральна мотивація реалізується через: можливість кар'єрного росту; можливість організації гнучкого графіка роботи; наявність права голосу під час прийняття важливих для підприємства рішень [5].

На практиці застосовуються такі методи мотивації трудової діяльності: економічні прямі (форми та системи оплати праці, премії, оплата навчання тощо), економічні непрямі (пільгове харчування, оплата путівок працівникам на лікування ті відпочинок, доплата за стаж, установлення надбавок до пенсій тощо), негрошові (гнучкі робочі графіки, раціональний режим праці, просування по службі тощо).

Серед факторів, які впливають на поведінку персоналу й які обов'язково необхідно враховувати в практиці мотивації трудової діяльності, можна виділити такі: професійна

підготовка; фізичний тип особистості; рівень самосвідомості та освіченості; вплив зовнішнього середовища; психологічний клімат у колективі.

Комплексна система мотивації праці повинна відповідати низці вимог:

- урахувати всі потреби й інтереси кожного окремого працівника в трудовому колективі;
- формувати мотиваційно-стимуляційну основу діяльності як у макро-, так і в мікросередовищі;
- впливати на мотиваційну свідомість працівника [6].

Тобто ефективна система мотивації промислового підприємства є запорукою успішного функціонування персоналу, адже високотимовані співробітники є засобом реалізації поставлених планів та завдань на шляху досягнення конкретних цілей та виробничо-фінансових показників.

У системі управління людським потенціалом результатом ефективного управління мотиваційною політикою є підвищення іміджу промислового підприємства.

Термін «імідж» (англ. image – образ) означає відображення у психіці людини у вигляді образу тих чи інших характеристик об'єкта чи явища.

А.Б. Звіринцев під іміджем розуміє «відносно стійке уявлення про будь-який об'єкт».

Маркетолог Ф. Котлер визначає імідж як «сприйняття компанії чи її товарів суспільством» [7].

Л.Е. Орбан-Лембрик вважає, що імідж – це враження, яке організація та її працівники справляють на людей і яке фіксується в їхній свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень [8].

На думку А.К. Семенова, імідж – це навмисне спроектований в інтересах підприємства, що ґрунтується на особливостях діяльності, внутрішніх закономірностях, властивостях, перевагах, якостях і характеристиках образ, який цілеспрямовано входить у свідомість цільової аудиторії, відповідає її очікуванням і вирізняє компанію від аналогічних [9].

В.О. Сизоненко зазначає, що імідж – це позитивний образ будь-якої фірми, що формує стабільну конкурентну перевагу через створення загального образу, репутації, думки громадськості, споживачів і партнерів про престиж підприємства, його товари та послуги, післяпродажний сервіс [10].

Соціолог В.М. Шепель визначає імідж як ореол, створений «засобами масової інфор-

мації, соціальною групою або власними зусиллями особистості для привернення до себе уваги».

Тобто імідж підприємства – обличчя організації, спеціально створений образ компанії на ринку товарів і послуг. При цьому створення іміджу – це результат роботи значної кількості професіоналів у галузі маркетингу і реклами, дизайну, психології, PR-фахівців.

Ретельно продуманий імідж підприємства формує позитивний образ у споживачів, що дає можливість високо позиціонувати компанію на ринку для того, щоб знайти свого споживача або клієнта.

Виділяють такі види іміджу:

Дзеркальний імідж – образ-відображення себе самого, він є складником іміджу не лише окремої людини, а й цілої організації.

Бажаний (цільовий) імідж – бажаний, ідеальний образ, себе самого.

Для формування іміджу організації під визначений цільовий образ спеціально розробляються фірмовий стиль організації, її товарний знак, стиль одягу співробітників і т. ін.

Демонстративний імідж – спрямований на створення і презентацію образів, для яких характерні легка впізнаваність та запам'ятовуваність; приховування рис, небажаних для демонстрації, підкреслення реальних позитивних чи негативних (залежно від поставленої мети) рис.

Соціальний імідж – уявлення широкої громадськості про соціальні цілі та роль організації в економічному, соціальному й культурному житті суспільства, підтримка національних соціальних проектів, дотримання прав людини [9].

Корпоративний імідж – імідж підприємства у цілому, а не окремих осіб, підрозділів чи результатів її роботи. Тут і репутація організації, і її успіхи, і ступінь стабільності.

Зовнішній (корпоративний) імідж компанії – те, як її сприймають суспільство, засоби масової інформації та інвестори. Зовнішній імідж складається із: громадської думки про компанію, якості продукції, зв'язків із ЗМІ, ставлення персоналу до роботи і т. д.

Внутрішній імідж компанії – ставлення до компанії її персоналу і керівників. Внутрішній імідж передбачає розроблення на підприємстві мотиваційної та корпоративної політики [7].

Для того щоб підприємство досягло стійкого та довгострокового позитивного ділового успіху, необхідною умовою є створення сильного іміджу підприємства. Він надає можливість здобуття організацією певної рин-

кової сили, захищає підприємство від атак конкурентів, укріплює позиції відносно товарів-замінників та полегшує доступ фірми до різного роду ресурсів. Удало сформований імідж запам'ятовується і закріплюється у свідомості цільової аудиторії, він є своєрідним сигналом до позитивного сприйняття підприємства і завдяки цьому може подолати такі перешкоди, як недовіра і неувага, характерні для масової свідомості [9].

Своєю чергою, вагомим фактором формування потужного внутрішнього іміджу підприємства обов'язково є персонал підприємства. Відношення керівництва до своїх працівників, оплата праці та мотивація, створення сприятливих умов на робочому місці – все це впливає на підвищення продуктивності праці, формування у працівників позитивного відношення до підприємства і, відповідно, сприяє загальному розвитку компанії. При цьому високомотивований персонал слугує додатковим джерелом розповсюдження інформації стосовно

специфіки діяльності підприємства, а отже, і певним джерелом рекламування та просування своєї фірми.

Висновки з цього дослідження. Ефективне управління трудовим потенціалом шляхом мотивації працівників – запорука успішного розвитку підприємства. Своєю чергою, розвинена політика мотивації персоналу та сприятливі умови праці слугують додатковим іміджем для підприємства.

Узагальнено імідж підприємства можна визначити як його образ в очах населення та його працівників. Мотивація узагальнено сприймається як спосіб стимулювання.

Відповідно, раціонально розроблена мотиваційна політика є фактором підвищення іміджу промислового підприємства в контексті управління людськими ресурсами.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення чіткої системи взаємозв'язків між мотивацією персоналу та іміджем підприємства, причинно-наслідкових зв'язків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Біловодська О.А. Оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу інноваційно спрямованого промислового підприємства / О.А. Біловодська, Т. В. Кириченко // Інтелект ХХІ. – 2016. – № 5. – С. 132–135.
2. Занюк С. Психологія мотивації: навчальний посібник / С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.
3. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирования личности / В.Г. Асеев. – М. : Мысль, 1976. – 158 с.
4. Машков О. Системний підхід до керівництва організацією: функції мотивації / О. Машков, С. Мосов, Н. Нижник // Вісник УАДУ. – 1998. – № 1. – С. 132–137.
5. McClelland D. Human Motivation / McClelland D. – N.Y. : Appleton, 1985. – 213 p.
6. Vroom V. Work and motivation / V. Vroom. – N.Y. : Wiley, 1964. – 249 p.
7. Імідж організації, його характеристика та взаємозв'язок із культурою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/16520205/menedzhment/imidzh_organizatsiyi_yogo_harakteristika_vzayemozvyazok_kulturoyu.
8. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : [посібник] / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.
9. Костюк Г.В. Формування позитивного іміджу підприємства / Г.В. Костюк, В.В. Сторожук // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 1. – С. 176–181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2014_1_27.
10. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: довідник / В.О. Сизоненко. – К. : Знання-Прес, 2007. – 440 с.

УДК 631.634.004.67

Управління якістю, стандартизація та сертифікація лісів в Україні

Бондаренко С.М.кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету технологій та дизайну**Копа А.В.**магістр кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуто питання управління якістю, стандартизації та сертифікації лісового господарства України. Проаналізовано стан справ у сфері лісової сертифікації в Україні. Процедуру сертифікації лісоуправління розглянуто на прикладі ДП «Кролевецьке лісомисливське господарство».

Ключові слова: управління якістю, стандартизація, сертифікація лісів, міжнародні організації у сфері стандартизації та сертифікації лісу, орган сертифікації, процедура сертифікації.

Бондаренко С.М., Копа А.В. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ, СТАНДАРТИЗАЦИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ ЛЕСОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены вопросы управления качеством, стандартизации и сертификации лесного хозяйства Украины. Проанализировано состояние дел в сфере лесной сертификации в Украине. Процедуру сертификации лесоуправления рассмотрено на примере ГП «Кролевецкое лесохозяйственное хозяйство».

Ключевые слова: управление качеством, стандартизация, сертификация лесов, международные организации в области стандартизации и сертификации леса, орган сертификации, процедура сертификации.

Bondarenko S.M., Kopa A.V. FOREST QUALITY CONTROL, STANDARDIZATION AND CERTIFICATION IN UKRAINE

The article deals with issues of quality management, standardization and certification of forestry in Ukraine. The state of affairs in the field of forest certification in Ukraine is analyzed. The procedure for certification of forest management is considered on the example of SE "Krolevets forestry farming enterprise".

Keywords: quality management, standardization, certification of forests, international organizations in the field of forest standardization and certification, certification body, certification procedure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Рівень життя кожної людини і суспільства у цілому вирішальною мірою визначає якість товарів та послуг. Важливу роль у вирішенні проблеми якості відіграють стандартизація і сертифікація, які є ефективними засобами управління якістю і забезпечення безпеки продукції, робіт та послуг. Із розвитком зовнішньоторговельних і економічних відносин, науки і техніки виявилася необхідність проведення об'єктивних випробувань виробів, незалежних як від виробника, так і споживача продукції, тобто третьою стороною, що гарантувало відповідність виробу певним вимогам якості. Так з'явилася сертифікація в сучасному розумінні цього слова.

У наш час сертифікація стала одним із важливих механізмів управління якістю, який дає можливість об'єктивно оцінити продукцію, надати споживачу підтвердження її безпеки, забезпечити контроль над відповідністю продукції вимогам екологічної

чистоти, а також підвищити її конкурентоспроможність.

Лісова сертифікація – оцінка відповідності системи ведення лісового господарства встановленим міжнародним вимогам щодо управління лісами та лісокористування на засадах сталого розвитку. Метою лісової сертифікації є забезпечення економічно, екологічно і соціально збалансованого ведення лісового господарства шляхом виконання відповідних загальноновизначених і таких, що заслуговують на довіру, стандартів.

Екологічно збалансоване і відповідальне ведення лісового господарства передбачає заготівлю лісоматеріалів та іншої лісової продукції за одночасного збереження біорізноманіття та продуктивності лісів, природних екологічних процесів. Соціально орієнтоване ведення лісового господарства сприяє зростанню добробуту місцевого населення і суспільства у цілому, а також стимулює місцеве населення зберігати лісові ресурси.

Особливу актуальність лісова сертифікація набуває у зв'язку євроінтеграційними процесами України, адже в європейських країнах висуваються вимоги відповідності не тільки до якості продукції, а й до систем управління діяльністю підприємств та організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню теоретичних проблем якості, стандартизації, сертифікації присвячені праці таких закордонних та вітчизняних учених, як: Л.Е. Басовський, Д.П. Лойко, О.І. Момот, О.В. Мишко, Н.І. Новицький, І.В. Опьонова, Н.В. Павліха, В.І. Павлов, Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська та ін. Загальні теоретичні та методичні підходи до управління якістю, стандартизації, сертифікації сформовано у працях [1–4; 12–17].

Питання сертифікації лісів є важливим і в контексті реалізації завдань зовнішньоекономічної діяльності України, які системно розглядаються у роботах А.О. Касич [8; 9]. Ліс залишається вагомим складником експорту України, вивезення якого не лише не сприяє зростанню частки високотехнологічних виробництв, а й призводить до загострення проблем навколишнього середовища в Україні.

Впровадження стандартів якості на підприємствах лісового господарства в Україні повною мірою відповідає вимогам стратегічного підходу, основні етапи якого з урахуванням особливостей функціонування українських підприємств розкрито у роботі [10].

Питання корпоративної соціальної відповідальності, соціально, економічно, екологічно збалансованого ведення господарства розглянуто у праці [18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення в теорії й практиці управління якістю підприємства, стандартизації та сертифікації, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій та обговорень учених-економістів. Так, проблеми управління якістю, розроблення та сертифікації систем управління лісогосподарських підприємств опрацьовані недостатньо повно.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану та проблем управління якістю, стандартизації, сертифікації на підприємствах лісогосподарської сфери України, зокрема на прикладі державного підприємства «Кролевецьке лісомисливське господарство».

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість – це загальна філософська категорія, яка повною мірою залежить від сус-

пільства, від тих процесів, які відбуваються в ньому, від рівня техніки та технології, вміння і досвіду персоналу та ін. Для забезпечення необхідного рівня якості потрібні кваліфіковані співробітники, які мають бажання в удосконаленні, навчанні та саморозвитку і підвищенні кваліфікації, відповідна матеріальна, технічна база. Також важливим елементом є налагоджена система управління якістю. Саме на цих аспектах побудований успіх багатьох підприємств. Від якості виробленої продукції та наданих послуг залежить імідж підприємства, а отже, залучення нових клієнтів, замовників та бізнес-партнерів.

Стандартизація – діяльність, що полягає в установленні положень для загального та неодноразового використання щодо наявних чи потенційних завдань і спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері. Згідно із Законом України «Про стандартизацію», метою стандартизації є: забезпечення відповідності об'єктів стандартизації своєму призначенню; керування різноманітністю, застосовність, сумісність, взаємозамінність об'єктів стандартизації; забезпечення раціонального виробництва шляхом застосування визнаних правил, настанов і процедур; забезпечення охорони життя та здоров'я; забезпечення прав та інтересів споживачів; забезпечення безпечності праці; збереження навколишнього природного середовища й економія всіх видів ресурсів; усунення технічних бар'єрів у торгівлі та запобігання їх виникненню, підтримка розвитку і міжнародної конкурентоспроможності продукції [6].

З поняттям стандартизації тісно пов'язане поняття сертифікації. Сертифікація виступає головним способом підтвердження виконання підприємствами стандартів. Сертифікат засвідчує, що вироблені товари відповідають вимогам стандартів. Сертифікат є підтвердженням для споживачів виконання умов, правил, стандартів підприємством і водночас є можливістю для співпраці в міжнародному економічному просторі.

Розглянемо сертифікацію лісового господарства в Україні, де формується комплекс інституційних, організаційних та управлінських засад сталого розвитку лісового господарства, спрямованих на використання природних ресурсів, поліпшення якості життя та збереження довкілля.

Лісові ресурси служать основою економічної системи ведення лісового господарства, а обсяги їх використання встановлюються

такі, що забезпечують безперервність виконання лісами еколого-економічних функцій (захисних, санітарно-гігієнічних, оздоровчих, ресурсних).

За рахунок використання лісових ресурсів лісове господарство отримує власні кошти для відтворення лісів, проведення лісівничих, лісоохоронних та інших заходів. Деревина заготовлюється під час рубок головного користування та для здійснення заходів із формування й оздоровлення лісів та інших рубок.

Загальна площа лісового фонду України становить 10,4 млн. га, у т. ч. вкриті лісовою рослинністю – 9,6 млн. га. Загальний запас деревостанів перевищує 2,1 млрд. куб. м. Показники, що характеризують зміни загальної площі лісових ділянок і вкритих лісовою рослинністю земель, а також загального запасу насаджень за 1961–2011 рр., мають чітку позитивну динаміку. За цей період площа лісів зросла на 21%, а запас деревини – майже вдвічі. Це підтверджує зростання екологічного, економічного та соціального потенціалу лісів України [5].

Проведення сертифікації здійснюється акредитованими на міжнародному (чи національному на підставі схвалених міжнародних процедур) рівні організаціями. Процедури сертифікації гарантують незалежність, неупередженість та об'єктивність оцінки ведення лісового господарства у будь-якій країні.

Лісова сертифікація включає два складника. Перший – це сертифікація системи ведення лісового господарства, а друга – сертифікація ланцюга постачання продукції. Під час здійснення першого відбувається оцінка відповідності лісового господарства сукупності екологічних, соціальних і економічних вимог, другий – торкається налагодження системи відстеження руху деревини та іншої продукції із сертифікованих лісових господарств до споживача через усі етапи трансформації сировини в готову продукцію, призначену для використання кінцевим споживачем. Якщо перший складник безпосередньо стосується лісових господарств, то другий – деревообробних і лісоторговельних підприємств, які використовують деревину із сертифікованих лісів [5].

Зазвичай сертифікована продукція маркується відповідним логотипом задля гарантування споживачеві законності та сталості джерел походження деревини, яка використовувалася для виготовлення товару.

Лісовим кодексом України передбачено, що лісова сертифікація є невід'ємним складником

організації лісового господарства, який ґрунтується на міжнародних вимогах (стандартах) [11].

Найбільш відомими у світі є три міжнародні організації, що причетні до екологічної сертифікації лісів: Лісова опікунська рада (FSC); Міжнародна організація із стандартизації (ISO); Панєвропейська лісова сертифікація (PEFC). У багатьох країнах світу створено національні органи з екологічної сертифікації лісів.

В Україні найбільший розвиток отримала лісова сертифікація за міжнародною схемою Лісової опікунської ради (Forest Stewardship Council®, FSC) – міжнародної некомерційної неурядової організації, метою якої є просування відповідального управління лісами в усьому світі. FSC почала свою діяльність у 1993 р. Створена приватними лісовласниками. В її управлінських органах відсутні національні урядові структури. Має розвинуту мережу управлінських структур, за участю яких здійснюється сертифікація національних програм з екологічної сертифікації лісів. FSC є впливовою міжнародною організацією, діяльність якої динамічно розвивається. Так, якщо в травні 1997 р. за її програмою було сертифіковано 2,9 млн. га лісів в 54 країнах світу, то в березні 2000 р. обсяги сертифікованих лісів зросли до 17,5 млн. га. Масштабною є участь цієї організації щодо акредитації національних програм сертифікації лісів. До створення PEFC ця міжнародна організація була монополістом у сфері сертифікації лісів [19].

PEFC почала діяльність у кінці 1999 р. Створена національними організаціями лісовласників як альтернативна до FSC. За програмою PEFC здійснюють сертифікацію лісів Фінляндія, Німеччина, Норвегія і Швеція. До Панєвропейської програми сертифікації лісів підключаються Австрія і Франція [19].

Динамічно розвивається сертифікація лісів за національними програмами, в яких використовуються підходи, що вироблені FSC, ISO та PEFC. За національними програмами сертифікації лісів працюють, головним чином, європейські країни, а також США, Канада, Індонезія, Малайзія та Гана. Основною проблемою розвитку національних програм сертифікації лісів є їх міжнародне визнання.

Ліси, які сертифіковані за схемою Лісової опікунської ради, отримують загальне визнання того, що ведення лісового господарства в них відбувається належним чином. Сертифікація лісів проводиться, як правило, третьою незалежною стороною (аудиторською організацією), щоб гарантувати об'єктивну та неупереджену оцінку лісоуправління.

Передбачається, що проведення лісової сертифікації допоможе вирішити конфлікти, що виникають у лісовому господарстві, отримати розуміння та довіру з боку місцевого населення. Великою мірою враховуються також соціальні питання працівників, зв'язки з неурядовими екологічними та природоохоронними організаціями.

Лісове господарство України має більш ніж 10-річний досвід лісової сертифікації. Динаміка площі сертифікованих лісів в Україні наведена на рис. 1. На 1 січня 2015 р. площа сертифікованих лісів сягнула 2,787 млн. га, що становить 26,8% лісового фонду країни. Усі сертифіковані ліси знаходяться в постійному користуванні державних лісгосподарських підприємств, що входять до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України, крім ВП НУБіП України «Боярська лісова дослідна станція».

Акредитованими органами сертифікації видано 23 сертифікати відповідального ведення лісового господарства FSC. Із них чотири сертифікати, що охоплюють 77% усіх лісів, є груповими, сюди входять державні підприємства у Волинській, Закарпатській, Львівській та Рівненській областях. Інші 19 індивідуальних сертифікатів покривають лише 23% усіх лісів.

Сертифіковані ліси розташовуються нерівномірно і зосереджуються переважно у західних і північних областях країни. Дані про сертифіковані ліси в Україні наведено у табл. 1.

Сертифікацію лісоуправління в Україні здійснюють три акредитованих органи сертифікації. Зокрема, компанія «СЖС Південна

Африка» видала 16 сертифікатів, що охоплюють 48% сертифікованих лісів; компанія «НЕПКон» видала шість сертифікатів, що покривають 50% усіх сертифікованих лісів; компанія «Лесная сертификация» видала два сертифікати, що покривають 2% сертифікованих лісів. Усі компанії мають свої дочірні підприємства або національні офіси в Україні [5].

Державне підприємство «Кролевецьке лісомисливське господарство» розташоване в північно-західній частині Сумської області на території Кролевецького, Глухівського та Путивльського адміністративних районів, загальна площа – 21 267 га. Загальна площа земель лісового фонду – 21 тис. га. Площа земель, покрита лісом, – 19 тис. га. Склад лісонасаджень за основними лісоутворюючими породами: 28,2% – твердолистяні, 55,5% – шпилькові, 14,5% – м'яколистяні, 1,8% – інше.

Підприємство створене для задоволення потреб споживачів у товарах та отримання прибутку, а також економічних та соціальних інтересів трудового колективу. Форма власності – державна. Особливістю цієї форми власності є те, що власником підприємства є держава. Керівником підприємства є особа призначена органом, який контролює його діяльність, а саме Державне управління лісового господарства.

ДП «Кролевецьке ЛМГ» є юридичною особою, має права та обов'язки і здійснює свою діяльність згідно з чинним законодавством України та статутом. Забезпечує товарне виробництво, заготівлю, переробку, зберігання, транспортування і реалізацію лісгос-

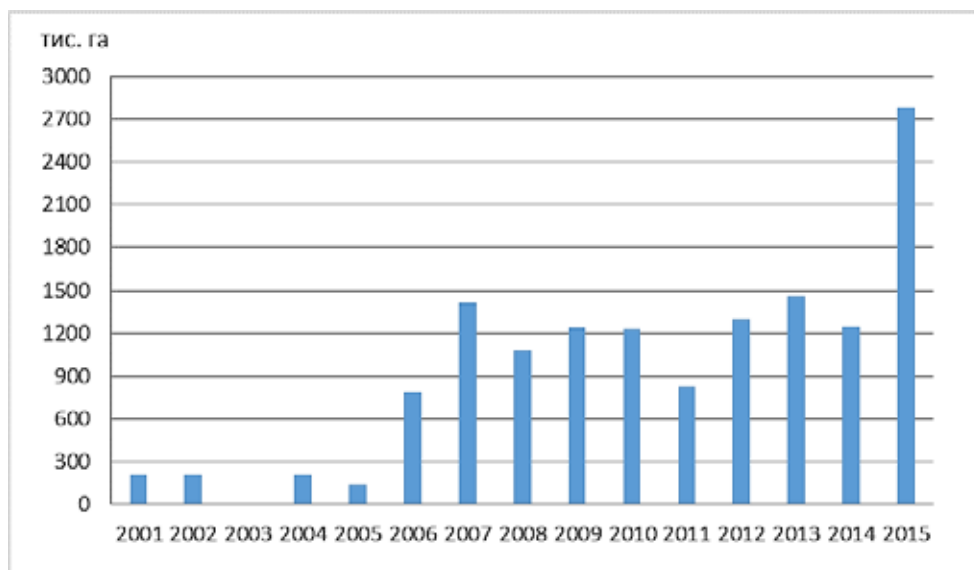


Рис. 1. Динаміка площі сертифікованих лісів в Україні [5]

Таблиця 1

Сертифіковані ліси України (станом на 02.02.2015) [5]

Область	Лісові господарства або ж їхні групи	Площа, га	Площа сертифікованих лісів області, га
Вінницька	Крижопільське	20196	97493
	ВОКСЛП «Віноблагроліс»	77297	
Волинська	Усі підприємства Волинського ОУЛМГ окрім Маневицького ЛГ	481214	533439
	Маневицьке	52225	
Закарпатська	Усі підприємства Закарпатського ОУЛМГ	478614	478614
Київська	Боярська лісова дослідна станція НУБіП України	17934	53840
	Тетерівське	35906	
Черкаська	Смілянське	36144	36144
Львівська	Усі підприємства Львівського ОУЛМГ	478141	478141
Житомирська	Новоград-Волинське	30169	71321
	Житомирське	41152	
Івано-Франківська	Болехівське	29560	342296
	Брошнівське	30886	
	Верховинське	34656	
	Вигодське	59930	
	Делятинське	30280	
	Коломийське	26926	
	Надвірнянське	44921	
	Осмолодське	64357	
	Солотвинське	20780	
Чернівецька	Берегометське	34969	130296
	Путилівське	41280	
	Сокирянське	14692	
	Сторожинецьке	39355	
Харківська	Вовчанське	27966	27966
Рівненська	Усі підприємства Рівненського ОУЛМГ окрім Рівненського НПЗ	708741	708741
Разом			2958291

подарської продукції, насаджування дерев, їх вирощування та переробку, закупівлю товарно-матеріальних цінностей, ремонт та технічне обслуговування лісгосподарської техніки, машин і обладнання.

Мета підприємства – ведення лісового господарства, охорона, захист, раціональне використання та відтворення лісів; охорона, відтворення та раціональне використання державного мисливського фонду на території мисливських угідь, наданих у користування підприємству.

Державне підприємство «Кролевецьке лісомисливське господарство» здійснює: вирощування високопродуктивних насаджень; охорону лісу від пожеж, хвороб та шкідників лісу; охорону фауни від браконьєрів; одержання деревини для національної економіки; інші заходи для раціонального

використання і відтворення лісових ресурсів; заготівлю круглого лісу; вирощування лісокультур; заготівлю лікарських рослин; вирощування саджанців; продаж дров населенню; охорону лісових насаджень від несанкціонованих вирубок; комерційну діяльність.

У Сумській області немає сертифікованих лісів, тому даному підприємству доцільно буде провести першим в області сертифікацію лісу за схемою, наведеною на рис. 2. Заявник подає оформлений відповідним чином запит до акредитованого органу сертифікації на проведення лісової сертифікації. Після розгляду запиту орган сертифікації та заявник укладають договір про надання послуг із питань лісової сертифікації.

На початковому етапі сертифікаційних робіт, як правило, здійснюється попередня

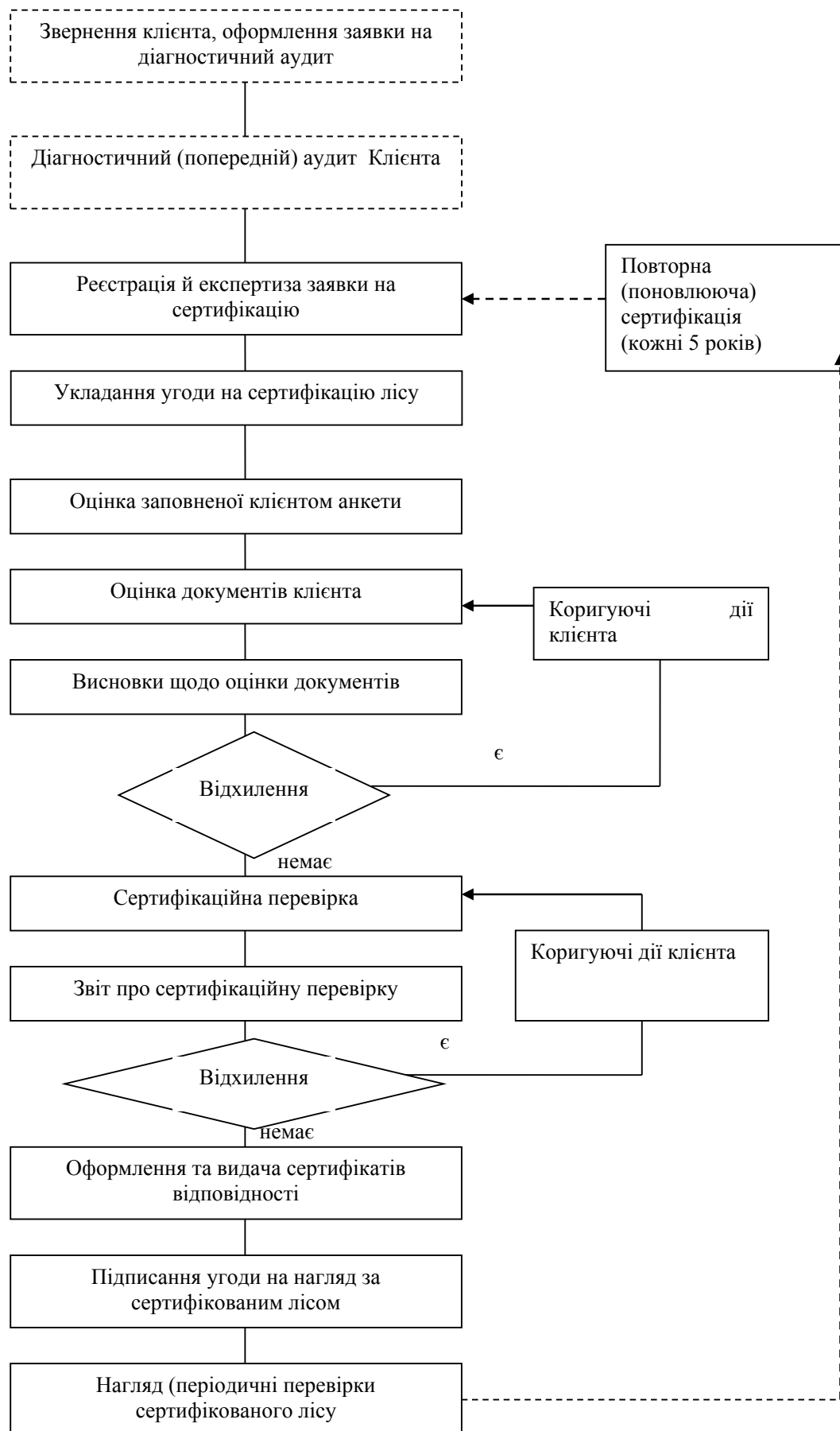


Рис. 2. Загальна схема сертифікації лісу (авторська розробка)

оцінка відповідності системи ведення лісового господарства та готовності до проведення сертифікаційних процедур. Вона є обов'язковою за наявності на підприємстві особливо цінних для збереження лісів. За підсумками попередньої оцінки готується звіт із пропозиціями продовжити сертифікаційні процедури або перенести їх на пізніший термін для усунення виявлених невідповідностей.

Ключовим етапом проведення сертифікаційних процедур є основна оцінка. Вона проводиться для встановлення рівня відповідності ведення лісового господарства вимогам стандарту FSC. До початку основної оцінки (до приїзду команди аудиторів) підприємство надає ведучому аудитору найважливіші документи для ознайомлення з особливостями управлінських процесів та планування заходів.

Під час основної оцінки група аудиторів-експертів здійснює консультації з широким колом зацікавлених сторін для (за необхідності) адаптації відповідних вимог (стандартів) до соціальних, економічних та екологічних умов ведення лісового господарства та оцінки врахування їхніх інтересів у процесі господарської діяльності заявника.

За підсумками основної оцінки група аудиторів-експертів готує офіційний звіт, на підставі якого орган сертифікації приймає рішення про видачу чи відхилення запиту на отримання сертифікату. У разі відмови у звіті наводиться обґрунтування відмови та дається перелік виявлених невідповідностей. Перед остаточним затвердженням звіту його проект надсилається підприємству для ознайомлення і коментарів. Після отримання зворотної відповіді акредитований орган із сертифікації розглядає коментарі, коригує звіт чи/та надає письмове обґрунтування причин за відмови вносити зміни і надсилає їх разом із кінцевим варіантом звіту підприємству.

Орган сертифікації відповідає за прийняття рішень щодо видачі сертифікату відповідності після додаткового аудиту або на підставі взятих заявником зобов'язань про усунення виявлених невідповідностей протягом обумовленого часу, але не пізніше терміну наглядного аудиту.

До тієї частини невідповідностей, які знаходяться в компетенції підприємства, приймаються управлінські, організаційні та інші заходи для їх усунення. Ті зауваження, виконання яких належить до компетенції інших суб'єктів лісових відносин, вирішуються за погодженням сторін. Перелік невідповідностей, усунення яких може вступати в протиріччя з діючим законодавством, передається на розгляд центрального органу влади з питань лісової сертифікації та робочої групи з питань лісової сертифікації.

Через кожні п'ять років після проведення основного аудиту проводяться ресертифікаційні основні оцінки (аудити). У проміжку між основними аудитами щорічно проводяться наглядові перевірки (контрольні аудити) для переконання у дотриманні встановлених вимог (стандартів) ведення лісового господарства та лісокористування на засадах сталого розвитку та виконанні заходів, необхідних для усунення виявлених раніше невідповідностей.

Висновки з цього дослідження. Доведено необхідність управління якістю, стандартизації та сертифікації лісів в Україні, що забезпечує економічно, екологічно і соціально збалансоване ведення лісового господарства. Проаналізовано стан справ у сфері сертифікації лісу в Україні. Розглянуто найбільш відомі в світі міжнародні організації, що причетні до сертифікації лісів. Сертифікацію лісоуправління в Україні розглянуто на прикладі ДП «Кролевецьке лісомисливське господарство»

ЛІТЕРАТУРА:

1. Басовский Л.Е. Управление качеством : [учебник] / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 253 с.
2. Бондаренко С.М. Моделювання стратегії конкуренції промислового підприємства / С.М. Бондаренко // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – Вип. 7. – С. 400–408.
3. Бондаренко С.М. Особливості використання соціально-орієнтованої концепції загального управління якістю TQM в Україні / С.М. Бондаренко, І.М. Строкач // Технології та дизайн. – 2014. – № 1(10) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=I&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000048%2F2014%2F1.
4. Бондаренко С.М. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / С.М. Бондаренко, А.А. Невмержицька // Технології та дизайн. – 2014. – № 2 (11) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf.

5. Державне агентство лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [BASAAF2ABB2CC2C0A66.app1 dklg.kmu.gov.ua/forest/-control/uk/publish/article;jsessionid...app1?art_id...](https://basaa.gov.ua/forest-control/uk/publish/article?jsessionid=...app1?art_id=...)
6. Закон України «Про стандартизацію» № 1315-VII від 05.06.2014.
7. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» № 124-VIII від 15.01.2015.
8. Касич А.О. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України / А.О. Касич, С.В. Дідур // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 85–94.
9. Касич А.О. Стан та перспективи торговельних відносин України з країнами Європейського Союзу / А.О. Касич, О.А. Цокало // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 13. – Ч. 3. – С. 23–28.
10. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А.О. Касич // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 290–294.
11. Лісовий кодекс України від 21.01.1994 № 3852-XII.
12. Лойко Д.П. Управління якістю : [навч. посіб.] / Д.П. Лойко. – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 336 с.
13. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості : [навч. посіб.] / О.І. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2007 – 368 с.
14. Новицкий Н.И., Олексюк В.Н. Управление качеством продукции / Н.И. Новицкий, В.Н. Олексюк. – Минск : Новое знание, 2001. – 237 с.
15. Основи стандартизації, сертифікації та ідентифікації товарів : [навч. посіб.] / В.І. Павлов [та ін.]. – К. : Кондор, 2004. – 230 с.
16. Салухіна Н.Г., Язвінська О.М. Стандартизація та сертифікація товарів та послуг : [підручник] / Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 426 с.
17. Скиба М.В. Підвищення конкурентоспроможності ВНЗ України як чинника зростання рівня якості надання освітніх послуг / М.В. Скиба // Економіка. – 2015. – Вип. 29. – С. 16–22.
18. Скиба М.В. Формування та розвиток інституту корпоративної соціальної відповідальності / М.В. Скиба // Економіка. – 2015. – Вип. 30. – С. 28–36.
19. Синякевич І.М. Екологічна сертифікація лісів: теорія і практика / І.М. Синякевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.derevo.info/ru/content/detail/87>.

УДК 331.108.2

Оцінка оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу підприємств

Борисяк О.В.

здобувач

Тернопільського національного економічного університету

У статті проаналізовано вплив закономірностей оптимізаційного розвитку підприємств на управління персоналом. Встановлено, що планування кадрової політики на підприємствах, а також проведення відбору інноваційних технологій формування персоналу ускладнюються вирішенням двох взаємопов'язаних завдань, таких як максимізація прибутку від впровадження цих технологій, спрямованих на розкриття потенціалу працівників, і мінімізація витрат на формування персоналу. Запропоновано комплексний методологічний алгоритм оцінки оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу підприємств, складовими якого є проведення аналізу критеріїв оптимізації формування персоналу і критеріїв оптимізації технологій формування персоналу, фінансових результатів діяльності підприємства, кореляційного зв'язку між показниками продуктивності праці та витратами на технології формування персоналу.

Ключові слова: система управління персоналом, оптимізаційний підхід, стратегія оптимізаційного розвитку, принцип оптимізації, оптимізаційний ефект, інноваційні технології, оптимізаційні технології, економіка спільної участі.

Борисяк О.В. ОЦЕНКА ОПТИМИЗАЦИОННОГО ЭФФЕКТА ТЕХНОЛОГИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализировано влияние закономерностей оптимизационного развития предприятий на управление персоналом. Установлено, что планирование кадровой политики на предприятиях, а также проведение отбора инновационных технологий формирования персонала осложняются решением двух взаимосвязанных задач, таких как максимизация прибыли от внедрения этих технологий, направленных на раскрытие потенциала работников, и минимизация затрат на формирование персонала. Предложен комплексный методологический алгоритм оценки оптимизационного эффекта технологий формирования персонала предприятий, составляющими которого являются проведение анализа критериев оптимизации формирования персонала и критериев оптимизации технологий формирования персонала, финансовых результатов деятельности предприятия, корреляционной связи между показателями производительности труда и расходами на технологии формирования персонала.

Ключевые слова: система управления персоналом, оптимизационный подход, стратегия оптимизационного развития, принцип оптимизации, оптимизационный эффект, инновационные технологии, оптимизационные технологии, экономика совместного потребления.

Borysiak O.V. ASSESSMENT OF OPTIMIZATION EFFECT OF TECHNOLOGIES OF PERSONNEL FORMATION OF ENTERPRISES

The article analyzes the impact of features of optimization development of enterprises on personnel management. Deduced that personnel policy planning at enterprises and selection of innovative technologies of personnel formation depend on the solution of two interrelated tasks. First one is maximizing the profit of implementation of these technologies and second one is minimizing the costs of personnel formation. The complex methodological algorithm of assessment of optimization effect of technologies of personnel formation of enterprises is proposed. It includes the analysis of optimization criteria's of personnel formation and optimization criteria's of technologies of personnel formation, financial results of enterprises, correlation between the indicators of labor productivity and the costs of technology of personnel formation.

Keywords: personnel management system, optimization approach, strategy of optimization development, principle of optimization, optimization effect, innovative technologies, optimization technologies, sharing economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Утвердження конкурентних позицій підприємств у сучасному бізнес-середовищі, яке характеризується динамічними, нелінійними і глобалізаційними соціально-економічними процесами, стає можливим за умови застосування принципу інноваційного розвитку. В період економіки спільної участі, зокрема

цифрових технологій, з одного боку, а з іншого – поведінкової економіки, актуальним питанням є здійснення оптимального вибору доступних ресурсів, інструментів і технологій, які сприятимуть зростанню показників результативності та ефективному функціонуванню підприємств.

У розрізі цих тенденцій зазнає змін і система принципів управління персоналом. Авто-

матизація багатьох бізнес-процесів на підприємствах обумовлює інтелектуалізацію праці, в основу якої закладаються принципи безперервного навчання, володіння іноземними мовами, цифрової грамотності, креативності, роботи в команді, широкопрофільності, мобільності персоналу тощо. Усе це обумовлює застосування оптимізаційного підходу до відбору, впровадження та оцінки ефективності інноваційних технологій формування персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закономірностям функціонування системи управління персоналом підприємств і використання інноваційних технологій з розкриття потенційних можливостей працівників присвятили свої дослідження такі вітчизняні і зарубіжні учені, як, зокрема, М. Армстронг (M. Armstrong), Л. Балабанова, Т. Білорус, В. Брич, П. Друкер (P. Drucker), Г. Єльнікова, С. Калініна, Р. Кац'янова (R. Kociánová), Г. Назарова, В. Нижник, М. Новікова, Г. Писаревська, М. Романюк, О. Сардак, О. Стельмашенко, О. Третьяк, М. Ушева, С. Цимбалюк.

Р. Коц'янова (R. Kociánová) зазначила, що на початку XXI століття у теорії і практиці управління людьми характеризується численними трендами, такими як лідерство, управління змінами, організаційна культура, «навчання в організації», реінжиніринг (аутсорсинг), управління на основі компетенцій, управління знаннями, соціальна відповідальність організації, холістичний менеджмент, баланс між роботою і життям, управління різноманіттям, управління віком [1].

Г. Єльнікова запропонувала розробку технології адаптивного управління персоналом. На думку науковця, адаптивне управління персоналом – це процес взаємовпливу, що викликає взаємоприспосадування поведінки суб'єктів діяльності на діа(полі)логічній основі, яка забезпечується спільним визначенням реалістичної мети з подальшим поєднанням зусиль і самоспрямуванням дій на її досягнення [2].

О. Третьяк, досліджуючи сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві, звертає увагу на те, що основною метою управлінських персонал-технологій є оптимізація та підвищення результативності управлінського процесу щодо роботи з персоналом, що досягається через пошук та застосування більш ефективних методів управління персоналом, які сприяють раціоналізації процесу управління шляхом виключення окремих видів діяльності чи операцій, зокрема тих, які не є необхідними для досяг-

нення поставленої мети і вирішення управлінських завдань [3, с. 391].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений огляд наукової літератури свідчить про широкоспекторність напрямів дослідження у сфері управління персоналом, зокрема щодо технологій управління персоналом. Водночас за динамічного розвитку інформаційних технологій заслуговує на увагу аналіз оптимізації процесу управління персоналом у напрямі інтелектуалізації праці. Це обумовлює посилення інтересу до дослідження технологій формування персоналу, які сприяють розкриттю потенційних можливостей працівників, їхніх здібностей, в умовах оптимізаційного розвитку підприємств. З огляду на це також актуальним питанням є проведення оцінки оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою роботи є аналіз впливу закономірностей оптимізаційного розвитку підприємств на управління персоналом і розробка методологічного алгоритму оцінки оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування сучасних підприємств визначається їхнім рівнем готовності ситуативного та оперативного реагування на інноваційні зміни у бізнес-середовищі, а також попередження пов'язаних з ними ризиків. До того ж принцип клієнтоорієнтованості обумовлює постійне балансування між викликами зовнішнього середовища і внутрішніми ресурсними можливостями.

Проте в таких умовах функціонування для сучасних підприємств велике значення має оптимізація витрат, що зазвичай може трансформуватися в об'єднання окремих напрямів у бізнес-процесах. Такі закономірності розвитку свідчать про необхідність застосування оптимізаційного підходу до системи управління підприємствами.

У математичному моделюванні задача оптимізації має місце в тому випадку, якщо існує не менше двох варіантів дій (процес вибору); економічна система функціонує раціонально, внаслідок чого може бути сформульована цільова установка для вибору плану дій; варіанти різняться між собою за ступенем реалізації мети та (або) за матеріально-грошовими витратами; заздалегідь не відомо, які варіанти краще відповідають сформульованим цілям [4, с. 39].

З огляду на це, а також з урахуванням тенденції економіки спільної участі (відкритий інформаційний простір, глобалізаційна мобільність обміну ресурсами, інструментами і технологіями) ефективність функціонування сучасних підприємств визначається рівнем впровадження стратегії оптимізаційного розвитку. Сутність такої стратегії полягає в утвердженні конкурентних переваг підприємства через, з одного боку, мінімізацію витрат і максимізацію прибутку, а з іншого – гармонізацію цілей і можливостей підприємства і суспільства.

Однією зі складових такого стратегічного розвитку підприємств є флексибілізація явних і прихованих корпоративних знань, головним креатором та імплементатором яких у час динамічного розвитку автоматизованих технологій все ж таки залишається людина. Як наслідок, принципи функціонування системи управління персоналом на підприємствах потребують перегляду на засадах оптимізації процесів підприємств. Зокрема, ефективність функціонування цієї системи визначається вирішенням дилеми щодо досягнення балансу між максимізацією прибутку і мінімізацією ресурсних витрат.

У системі управління персоналом реалізація стратегії оптимізаційного розвитку підприємств потребує застосування інноваційних технологій з розкриття потенційних можливостей персоналу (формування персоналу). Загалом ефективність цієї системи $E_{уп}$ визначається як сума ефективностей реалізації кожного з її функціональних напрямів $E_{фуп_i}$:

$$E_{уп} = E_{фуп_1} + E_{фуп_2} + E_{фуп_3} + \dots + E_{фуп_n}. \quad (1)$$

У цьому контексті велике значення має встановлення взаємозв'язку між витратами і отриманими доходами від використання інноваційних технологій у системі управління персоналом. Відповідно до цього вираз (1) слід переписати як суму ефективностей використання технологій за функціональними напрямками управління персоналом $E_{тфуп_i}$:

$$E_{уп} = E_{тфуп_1} + E_{тфуп_2} + E_{тфуп_3} + \dots + E_{тфуп_n}. \quad (2)$$

В умовах оптимізаційного розвитку підприємств формування персоналу розглядається як холистична функція у системі управління персоналом, яка орієнтована на гармонійний розвиток кожного працівника з цілями підприємства і викликами зовнішнього середовища. Враховуючи це, ефективність технологій формування персоналу $E_{тфп}$ можна трактувати як суму ефективностей використання технологій за функціональними напрямками управління персоналом $E_{тфуп_i}$ ($i=1,2,3,\dots,n$):

$$E_{тфп} = \sum_{i=1}^n E_{тфуп_i}. \quad (3)$$

При цьому слід врахувати те, що, згідно зі стратегією оптимізаційного розвитку підприємств, процес планування кадрової політики на підприємствах, а також проведення відбору інноваційних технологій формування персоналу ускладнюється вирішенням двох взаємопов'язаних завдань, таких як максимізація прибутку від впровадження цих технологій, спрямованих на розкриття потенціалу працівників, і мінімізація витрат на формування персоналу:

$$f(P) = \sum_{i=1}^n p_i t_i \rightarrow \max, \quad (4)$$

$$f(V) = \sum_{j=1}^m v_j c_j \rightarrow \min, \quad (5)$$

де $f(P)$ і $f(V)$ – функції максимізації прибутків від впровадження та функціонування технологій t_i і мінімізації витрат на формування персоналу c_j ; p_i – прибуток від впровадження та функціонування однієї технології t_i ; v_j – витрати на один напрям формування персоналу c_j ; n – кількість технологій формування персоналу ($i = 1 \dots n$); m – кількість функціональних напрямів формування персоналу ($j = 1 \dots m$).

Як наслідок, доречним стає також введення принципу оптимізації технологій формування персоналу у системі управління підприємствами. Такий принцип спрямований на відбір і використання тих інноваційних технологій, які сприятимуть ефективному функціонуванню підприємств у бізнес-середовищі через отримання оптимізаційного ефекту (мінімізація витрат і максимізація прибутку).

З огляду на це актуальною є розробка методологічного підходу до оцінки оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу підприємств (рис. 1). Комплексний методологічний алгоритм оцінки такого ефекту передбачає проведення аналізу критеріїв оптимізації формування персоналу і критеріїв оптимізації технологій формування персоналу, фінансових результатів діяльності підприємства, кореляційного зв'язку між показниками продуктивності праці та витратами на технології формування персоналу.

Для проведення оцінки оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу підприємств необхідно розробити бази критеріїв оптимізації формування персоналу підприємств і критеріїв оптимізації технологій формування персоналу із застосування здібнісного

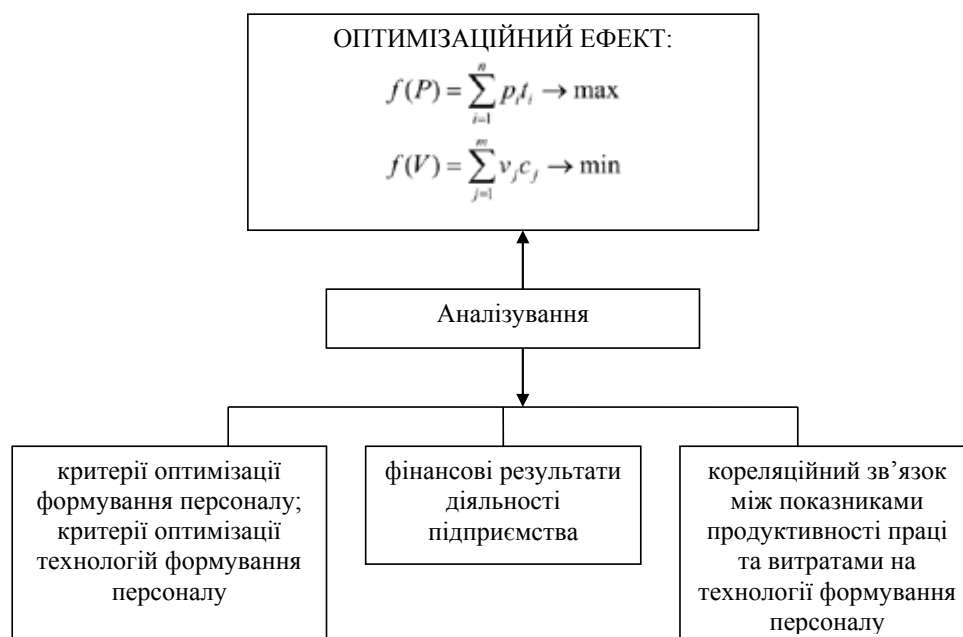


Рис. 1. Методологічний підхід до оцінки оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу підприємств

Джерело: авторська розробка

підходу. В результаті інтегрування цих критеріїв оптимізації через застосування матричного методу виокремлюються критерії оптимізаційних технологій формування персоналу підприємств, за допомогою яких проводиться оцінка оптимізаційного ефекту технологій.

Під час оцінювання оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу важливо також проаналізувати динаміку кореляційного зв'язку між показниками продуктивності праці і витратами на технології формування персоналу. Адже саме продуктивність праці є інтегрованим показником віддзеркалення ефективності застосування інноваційних технологій з формування позитивного мотиваційного середовища і розкриття потенційних можливостей працівників.

Водночас, проводячи аналіз кореляційного зв'язку між показниками продуктивності праці і витратами на технології формування персоналу, слід врахувати «закон граничної продуктивності» Дж.-Б. Кларка, який полягає у розподілі доходів на основі принципів граничного аналізу ціни факторів виробництва. Зокрема, один із таких факторів, наприклад праця, може прирощуватись доти, доки вартість продукту, що виробляється цим фактором, не зрівняється з його ж ціною. Дія цього закону у практиці господарювання передбачає, що стимул збільшувати фактор виробництва вичерпує себе, коли ціна цього фактору

починає перевищувати можливі доходи підприємця [5, с. 239–243].

Враховуючи те, що метою господарської діяльності підприємств є отримання прибутку, доцільно під час оцінювання оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу врахувати також фінансові результати підприємства, які мають для менеджерів пріоритетне значення під час аналізування та планування майбутньої діяльності. Крім того, ці фінансові дані абсорбують у собі якісні показники-результати ефективності розкриття та використання потенціалу працівників для інноваційного розвитку підприємства, тобто оптимізаційний ефект (мінімізація витрат і максимізація прибутку), який утворює конкурентність підприємства у бізнес-середовищі.

Отримані результати оцінки оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу на підприємствах можуть виконувати роль чинників з удосконалення системи пошуку і використання оптимізаційних технологій формування персоналу, які мають стати інструментом мотивації та джерелом стимулювання діяльності працівників, інтеграції цілей підприємства, персоналу і суспільства.

Висновки з цього дослідження. Функціонування підприємств в умовах невизначеності, які обумовлені фінансовими та політичними кризами, тенденції до зменшення

запасів природних ресурсів та оптимізація витрат обумовлюють впровадження стратегії оптимізаційного розвитку. Управління персоналом розглядається у контексті оптимізації процесів підприємств, яке спрямоване на гармонізацію цілей підприємства, працівників і суспільства.

В основі використання інноваційних технологій формування персоналу лежить принцип оптимізації. Застосування комплексного методологічного алгоритму оцінки оптимізаційного ефекту таких технологій передбачає проведення аналізу критеріїв оптимізації

формування персоналу і критеріїв оптимізації технологій формування персоналу, фінансових результатів діяльності підприємства, кореляційного зв'язку між показниками продуктивності праці та витратами на технології формування персоналу.

Утвердження засад інтелектуалізації праці, зростання ролі людських ресурсів свідчать про необхідність проведення дослідження з розробки рекомендацій щодо впровадження інноваційних технологій формування персоналу підприємств в умовах оптимізаційного розвитку підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Kocianová R. Personální řízení / R. Kocianová. – Východiska a vývoj, 2., přepracované a rozšířené vydání. – Praha : Grata Publishing, 2012.
2. Єльнікова Г. Технологія адаптивного управління персоналом / Г. Єльнікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tme.umo.edu.ua/docs/2/09yelmtip.pdf>.
3. Третьяк О. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві / О. Третьяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 244. – С. 389–397. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2014_24.
4. Оптимізаційні методи та моделі : [підручник] / [Л. Забуранна, Н. Попрозман, Н. Клименко та ін.]. – К. : ЦП «Компринт», 2014. – 372 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u104/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA_18.pdf.
5. Леоненко П. Історія економічних учень : [підручник] / П. Леоненко, П. Юхименко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 639 с.

Життєвий цикл як інструмент антикризового управління підприємством

Бугай В.З.

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

Бурка М.Г.

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

У статті розглянуто основні трактування економічної сутності терміна «антикризове управління підприємством». Обґрунтовано, що важливим інструментом антикризового управління є теорія життєвого циклу підприємства. Виявлено, а також проаналізовано основні фази життєвого циклу підприємства. Запропоновано менеджменту підприємств враховувати основні проблеми, що характерні для кожної фази життєвого циклу, з метою розроблення та реалізації запобіжних заходів щодо виникнення кризової ситуації.

Ключові слова: підприємство, криза, антикризове управління, життєвий цикл підприємства, фаза життєвого циклу підприємства, нормальні проблеми, аномальні проблеми.

Бугай В.З., Бурка М.Г. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассмотрены основные трактовки экономической сущности «антикризисное управление предприятием». Обосновано, что важным инструментом антикризисного управления является теория жизненного цикла предприятия. Выявлены, а также проанализированы основные фазы жизненного цикла предприятия. Предложено менеджменту предприятий учитывать основные проблемы, характерные для каждой фазы жизненного цикла предприятия, с целью разработки и реализации упреждающих мер относительно возникновения кризисной ситуации.

Ключевые слова: предприятие, кризис, антикризисное управление, жизненный цикл предприятия, фаза жизненного цикла предприятия, нормальные проблемы, аномальные проблемы.

Bugai V.Z., Burka M.G. LIFE CYCLE AS A TOOL OF ENTERPRISE ANTI-CRISIS MANAGEMENT

The article deals with the main interpretations of the economic essence of the term “crisis management of the enterprise”. It is substantiated that an important tool of crisis management is the theory of the life cycle of an enterprise. The basic phases of the enterprise life cycle were identified and analyzed. It is proposed that enterprise management take into account the main problems that are characteristic of each phase of the life cycle, in order to develop and implement preventive measures for the emergence of a crisis situation.

Keywords: enterprise, crisis, crisis management, life cycle of the enterprise, phase of the enterprise life cycle, normal problems, abnormal problems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Антикризове управління підприємством у провідних компаніях країн із розвинутою ринковою економікою є невід’ємним елементом єдиної системи управління підприємством і являє собою систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства з кризи, але й на запобігання входження в таку ситуацію. Процес антикризового управління в таких компаніях проводиться постійно: від створення компанії і протягом усіх подальших життєвих циклів підприємства.

Впровадження ефективної системи антикризового управління на вітчизняних підприємствах є необхідною умовою їх виживання і економічного зростання. Забезпечення анти-

кризової діяльності на постійній основі дає змогу цілеспрямовано формувати ефективну підсистему управління підприємством в кризових ситуаціях. Усвідомлення необхідності формування, а також ролі, місця та варіантів побудови системи антикризового управління на підприємстві як особливої підсистеми є нагальною проблемою, що потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині в економічній літературі представлено значну кількість робіт з проблеми антикризового управління. Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем антикризового управління зробили українські та іноземні науковці, такі як, зокрема,

І. Бланк, Л. Лігоненко, В. Василенко, О. Терещенко, А. Градов, А. Грязнова, Є. Коротков, Л. Ситник.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. У наукових працях розглядаються теоретичні основи і методологічний інструментарій антикризового управління підприємством, значну увагу приділено теоретичним питанням виникнення, розвитку кризових ситуацій, а також практичним аспектам проведення стабілізаційних заходів виведення підприємства з кризи. Однак у роботах вчених немає одностайності в підходах до сутності антикризового управління, що створює певні проблеми під час розроблення комплексу заходів із попередження й подолання наслідків кризи. Недостатньо досліджені особливості антикризового управління підприємством стосовно життєвого циклу. Тому актуальною залишається проблема формування сучасного понятійного апарату антикризового управління і дослідження особливостей антикризового управління на стадіях життєвого циклу підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження економічної сутності антикризового управління підприємством, виявлення особливостей динаміки руху основних показників по фазах життєвого циклу підприємства для розроблення та впровадження антикризових управлінських заходів на кожній із них.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економічна криза спровокувала поглиблення фінансових ускладнень на підприємствах України, що пов'язані як із загальнодержавними проблемами (нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, неплатежі, спад виробництва), так і з внутрішніми проблемами підприємств (неефективний маркетинг, нераціональне використання засобів, недосконалий виробничий менеджмент, незбалансованість фінансових потоків тощо). Найбільш серйозним наслідком кризи на багатьох підприємствах стало їх банкрутство. Банкрутство підприємства є кінцевою стадією фінансової кризи, яка розвивалась внаслідок незадовільного управління ресурсним потенціалом, фінансових прорахунків, неврахування впливу різноманітних факторів мікро- і макросередовища, тому багатьма фахівцями правомірно визнається як неспроможність забезпечити конкурентне функціонування системи в ринкових умовах. Воно супроводжується посиленням соціально-економічних проблем в суспільстві.

Саме тому останнім часом великого значення набуває впровадження на підприємствах ефективної антикризової системи, спрямованої на своєчасне розпізнавання загрози банкрутства з метою його попередження.

Сьогодні велика кількість підприємств перебуває в кризовому стані, тому запобігання кризових ситуацій та розробка заходів щодо виходу підприємства з кризи стали одними з найважливіших проблем управління. Проте у науковій літературі не існує єдиного тлумачення сутності поняття «антикризове управління», хоча всі науковці сходяться в одному: антикризове управління є специфічним напрямом управління, що вимагає застосування спеціальних методів, інструментів, форм управління. Різні погляди на змістовне наповнення терміна «антикризове управління підприємством» подано в табл. 1.

Ми розділяємо точку зору професора Л. Лігоненко стосовно тлумачення сутності терміна «антикризове управління підприємством».

Дослідження свідчать про те, що в сучасних умовах господарювання якості антикризових рішень значною мірою залежить від врахування життєвого циклу підприємства [8; 9].

Нині підприємство розглядається як відкрита соціально-економічна система [10; 11], що функціонує й розвивається в умовах жорсткої конкуренції, і це потребує особливої уваги до факторів та передумов виникнення кризових ситуацій. Залежно від фази життєвого циклу підприємства змінюються розміри ризику; невідзначеність, стійкість суб'єкта господарювання, потенційні можливості, переваги позитивних та негативних факторів впливу тощо.

Отже, можна зробити висновок, що антикризове управління становить безперервний процес, невід'ємний елемент загальної системи управління підприємством, що здійснюється в умовах обмеженості часу й ресурсів, а також спрямований на запобігання та усунення несприятливих для діяльності підприємств явищ, а також створення умов стабільного функціонування й розвитку.

Адаптація біологічної концепції циклу в менеджменті привела до появи теорії життєвого циклу організації, яка одержала розвиток в роботах І. Адізеса, Л. Грейнера, К. Камерона, Р. Куінна, Ф. Лідена, Д. Міллера, Б. Скотта, У. Торберта, П. Фрізена. Дослідження в цій сфері проводять і вітчизняні вчені, такі як, зокрема, Ю. Примуш, С. Корягіна, Т. Малаєва, С. Довбня, Ю. Шембель, А. Штангрет, О. Копилюк, О. Кузьмін, О. Мельник.

Таблиця 1

**Змістовне наповнення терміна «антикризове управління підприємством»
в економічній літературі**

Автор, джерело	Змістовне наповнення терміна
Л. Лігоненко [1]	Спеціальне, постійно організоване управління, націлене на оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства.
Л. Ситник [2]	Система управління, що спрямована на вирішення задач інтенсивного розвитку підприємства завдяки мобілізації та інтенсифікації всіх ресурсів на противагу екстенсивному розвитку.
Е. Мінаєв, В. Панагушин [3]	Управління, яке має заздалегідь спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства згідно з виробленою стратегічною програмою підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення.
В. Василенко [4]	Управління, яке спрямовано на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і вжиття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками.
А. Градов, Б. Кузін, А. Федотов та ін. [5]	Сукупність послідовних узагальнених заходів: аналіз стану макро- і мікросередовища, вибір місії підприємства; вивчення механізму виникнення кризових ситуацій та створення системи моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для раннього виявлення слабких сигналів про кризу; стратегічний контролінг діяльності підприємства та розроблення стратегії запобігання його неплатоспроможності; оперативна оцінка та аналіз фінансового стану підприємства, виявлення ймовірності виникнення банкрутства; розробка системи дій в умовах кризи щодо виходу з кризової ситуації.
О. Коваленко [6]	Управління, що здатне випереджати або пом'якшувати кризи, а також утримувати функціонування підприємства в режимі виживання в певний період і виводити його із кризового стану з мінімальними витратами. Антикризове управління повинне базуватися і на загальних закономірностях, властивих управлінським процесам, і на специфічних особливостях, пов'язаних з антикризовими процедурами.
А. Грязнова [7]	Система управління підприємством, що має комплексний характер та спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розроблення та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер і дає змогу усунути тимчасові труднощі, зберегти та покращити ринкові позиції підприємства за будь-яких обставин під час використання переважно власних ресурсів.

Відповідно до цієї теорії життєвий цикл – це період, протягом якого підприємство принципово змінює цінності й орієнтації, проходячи декілька послідовних стадій розвитку. Фази життєвого циклу – періоди життя підприємства у рамках однотипних ціннісних установок, що зумовлюють особливості, управлінських інструментів, адекватних тривалості функціонування підприємства.

Одним із перших вчених, хто запропонував свою теорію життєвого циклу підприємства, яка широко використовується в наукових дослідженнях і практиці господарювання, був Ларрі Грейнер. Він обґрунтував, що підприємство за час свого існування в галузі послідовно проходить через п'ять етапів розвитку, таких як зростання через креативність,

зростання через управління, зростання через делегування, зростання через координування, зростання через співробітництво. При цьому для кожного із етапів розвитку характерна відповідна криза: зростання через креативність – криза лідерства (власник встановлює правила, пріоритети і принципи роботи); зростання через управління – криза автономії (відсутність у менеджерів можливості приймати рішення самостійно, що гальмує розвиток бізнесу); зростання через делегування – криза контролю (автономія і самостійність співробітників призводять до рішень, з якими не погоджується головний орган управління; введення більш жорстких форм контролю і звітності); зростання через координування – криза кордонів (зниження загальної

інноваційності, гнучкості і швидкості прийняття рішень); зростання через співробітництво – автор не називає виду кризи.

Вагомий внесок у розвиток теорії й практики управління життєвим циклом підприємства зробив професор І. Адізес, який вважав, що кожна фаза життєвого циклу підприємства завершується кризою, а також необхідно послідовно вирішувати проблеми, які виникають, що спричинені зростанням бізнесу, зміною конкуренції, технологій і оточуючого середовища. Він зазначав, що кризи компанії – результат закономірних проблем, які можна поділити на три групи [12]:

- 1) нормальні проблеми дорослішання («хвороби зростання»);
- 2) аномальні проблеми;
- 3) патології, які компанія не спроможна вирішити самостійно.

Наприклад, на фазі «зростання» нормальними проблемами можуть бути такі: плутанина у пріоритетах, відповідальності і функціях; недостатній контроль за витратами, бюджетуванням і аналізом руху грошових коштів; аномальними – висока пріоритетність кожного завдання; відсутність контролю за витратами, бюджетуванням і аналізом руху грошових коштів.

Якщо не вирішувати нормальні проблеми, як зазначає І. Адізес, вони стають аномальними і з часом перетворюються на патології, що призводить до поглиблення кризи.

Цінність теорії І. Адізеса полягає в тому, що вона має такі компоненти, як пояснення і передбачення, що в умовах сучасної невизначеності є досить актуальним.

Дослідження свідчать про те, що для кожної із стадій життєвого циклу підприємства характерними є відповідні критерії, що є науковим підґрунтям антикризового управління (табл. 2).

Варто зазначити, що, користуючись наведеною матрицею, менеджмент підприємства має можливість завчасно готуватися до можливих проблем, які можуть виникнути, залежно від фази життєвого циклу розробляти і реалізовувати відповідні антикризові заходи.

Таким чином, концепція життєвого циклу дає можливість структурувати проблеми, що виникають перед підприємцем, власником, менеджером, що дає змогу прогнозувати розвиток подій і виникнення критичних ситуацій, отже, дає можливість підготуватися до них належним чином. Ця концепція дає можли-

Таблиця 2

Матриця показників діагностики і динаміки їх рівня по етапах життєвого циклу підприємства

Показник	Етап життєвого циклу				
	Створення	Зростання	Зрілість	Спад	Відродження
Чисельність персоналу	Зростання	Значне зростання	Стабільний рівень, початок скорочення	Скорочення	Стабільно низький рівень
Залучення кредитних ресурсів	Проблеми залучення кредитів	Розширення кола кредиторів	Скорочення кола кредиторів	Проблеми залучення кредитів	Розширення кола кредиторів
Частка ринку	Дуже незначна	Значно зростає	Велика, темпи зростання зменшуються	Падає	Дуже незначна, темпи зростання низькі
Інноваційність, гнучкість, адаптивність	Відсутні	Зростання	Зниження	Суттєве зниження	Зростання
Виручка від реалізації продукції	Темпи зростання низькі	Значне зростання	Зниження темпів зростання	Падіння	Зниження темпів падіння, зростання
Чистий прибуток	Відсутній	Поява і збільшення	Стабільний рівень, темпи зростання зменшуються	Зменшення чи відсутність; можливі збитки	Відсутність чи низькі темпи зростання

Джерело: складено за [12; 13]

вість детально описати те, що відбувається всередині підприємства, тим самим виявляючи закономірні, природні явища і відхилення, що допомагає менеджеру зосередитися на вирішенні реальних проблем, попереджуючи можливі кризи.

Висновки з цього дослідження. Антикризове управління є обов'язковою складовою фінансового менеджменту підприємства. Організація такого управління на науковій основі дає змогу забезпечувати життєдіяльність підприємства на належному рівні. Важливим інструментом забезпечення ефек-

тивного антикризового управління є теорія життєвого циклу підприємства. Використовуючи наукові дослідження Л. Грейнера, І. Аді-зеса та інших вчених про типові проблеми функціонування підприємства на різних фазах життєвого циклу, можна прогнозувати ймовірність виникнення кризових ситуацій на кожній із них, а менеджменту бути готовому до завчасного попередження кризи.

Перспективами подальших досліджень є аналіз основних чинників, які впливають на формування кризи на кожній із фаз життєвого циклу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / [Л. Лігоненко, М. Тарасюк, О. Хіленко]. – К. : Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.
2. Ситник Л. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л. Ситник. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 503 с.
3. Антикризисное управление : [учеб. пособ.] / под ред. Э. Минаева, В. Панагушина. – М. : ПРИОР, 1998. – 432 с.
4. Василенко В. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник] / В. Василенко. – 2-ге вид., виправл. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
5. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмы / [А. Градов, Б. Кузин, А. Федотов и др.] ; под общ. ред. А. Градова, Б. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
6. Коваленко О. Теоретичні аспекти антикризового управління підприємством / О. Коваленко // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 140–143.
7. Антикризисный менеджмент / [А. Грязнова, М. Федотова, А. Маринюк] ; под ред. А. Грязновой. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем» ; ЭКМОС, 1999. – 368 с.
8. Костырко Л. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия : [монография] / Л. Костырко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х. : Фактор, 2008. – 327 с.
9. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : [моногр.] / [В. Пономаренко, О. Тридід, М. Кизим]. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 323 с.
10. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою : [монографія] / за заг. ред. В. Коюди. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
11. Касьянова Н. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи : [монографія] / Н. Касьянова. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.
12. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
13. Гусева Н. Совершенствование методики диагностики этапов жизненного цикла предприятия / Н. Гусева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 24 (278). Экономика. Вып. 39. – С. 128–134. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-metodiki-dagnostiki-etapov-zhiznennogo-tsikla-predpriyatiya>.

УДК 658.8

Комунікативні елементи в системі маркетингу суб'єктів підприємництва

Бутко Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

У статті розглянуто основні складові системи маркетингових комунікацій, наведено їх загальну характеристику. Проаналізовано дискусійні питання щодо визначення складових комунікативних елементів в системі маркетингу. Обґрунтовано необхідність використання інтегрованої системи маркетингових комунікацій з метою посилення комунікативного впливу на підприємства.

Ключові слова: маркетингові комунікації, реклама, мерчандайзинг, стимулювання продажу, паблік рілейшнз, прямий маркетинг.

Бутко Н.В. КОМУНИКАТИВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрены основные составляющие системы маркетинговых коммуникаций, приведена их общая характеристика. Проанализированы дискуссионные вопросы относительно определения составляющих коммуникативных элементов в системе маркетинга. Обоснована необходимость использования интегрированной системы маркетинговых коммуникаций с целью усиления коммуникативного влияния на предприятия.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, реклама, мерчандайзинг, стимулирование продажи, паблик рилейшнз, прямой маркетинг.

Butko N.V. COMMUNICATIVE ELEMENTS IN THE MARKETING SYSTEM OF BUSINESS ENTITIES

The main components of the communicational marketing system and their general characteristic are considered in the article. The discussion questions concerning to the definition of the communicative elements in the marketing system are analyzed. It was shown the necessity of using integrated system of marketing communications in order to strengthen the communicative influence at the enterprises.

Keywords: marketing communications, advertising, merchandising, sales promotion, public relations, direct marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах ринкової економіки розвиток маркетингових комунікацій відіграє важливу роль в діяльності суб'єктів підприємництва. Адже виготовлення якісної продукції, встановлення доступної ціни на новий товар за теперішнього асортименту аналогічних за якість продуктів без застосування новітніх засобів виведення та просування товарів на ринок залишиться непоміченим. Тому успішність та ефективність виходу, подальшого просування і займання відповідної ринкової ніші новим товаром вбачається у застосуванні різноманітних комунікативних елементів в системі маркетингу в межах окремого підприємства. Такі елементи для споживачів продукції забезпечують інформування, переконання, нагадування про товар, а для підприємств – підтримку збуту та створення їх позитивного іміджу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідження комунікаційних елементів та застосування маркетингових комунікацій

у діяльності сучасних підприємств зробили значний внесок вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, такі як, зокрема, Дж. Бернет, В. Билуков, О. Братко, С. Войнаренко, А. Войчак, Ф. Котлер, Н. Куденко, Т. Лук'янець, С. Моріарті, Л. Мороз, Н. Окландер, Т. Парамонова, П. Поченцова, Т. Прима, І. Решетнікова, О. Романенко, Е. Ромата, К. Сіренко, Т. Ткаченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте широкий спектр питань, охоплених дослідженнями, допоміг виявити значні розбіжності щодо визначення складу комунікативних елементів в системі маркетингу, що потребують узагальнення і систематизації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення наявних наукових підходів та висвітлення власних поглядів щодо дослідження сутності маркетингових комунікацій, визначення їх складових елементів, характерних особливостей та можливостей взаємодії з

метою посилення комунікативного впливу на вітчизняні підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками одночасно зі зростанням ролі маркетингу підвищилося значення маркетингових комунікацій. Застосування ефективних комунікацій для будь-якого суб'єкта підприємництва є засобом успішного функціонування та досягнення ринкових цілей, які повинні мати чітко сформульовану стратегію і бути інтегрованими.

Маркетингові комунікації виступають інформаційним забезпеченням споживачів щодо можливості здійснення вибору пропонованих товарів та послуг. Раціональне та оптимальне їх застосування слугує основою формування стійкого позитивного іміджу підприємства. Це надає ефекти придбання суб'єктом підприємства певної ринкової сили, зміцнює його позиції щодо товарів-замінників, полегшує доступ підприємства до фінансових, інформаційних та трудових ресурсів.

Усі складові елементи маркетингових комунікацій зорієнтовані на розв'язання конкретних завдань, які відповідають цілям комунікаційної програми окремого підприємства. Такими цілями зазвичай виступають [1]:

- створення у покупців обізнаності про торговельну марку;
- поширення інформації про товар (продукцію);
- формування позитивного образу компанії тощо.

У розпорядженні сучасних підприємств знаходяться різноманітні елементи (інструменти) комунікацій. Тому різні автори дають різні набори комунікаційних засобів для суб'єктів підприємництва в системі маркетингу (рис. 1). Так, Ф. Котлер, Дж. Бернет, С. Моріарті інструментами маркетингових комунікацій вважають рекламу, персональний продаж, стимулювання збуту (ярмарки, виставки, демонстрації товару), паблік рілейшнз, прямий маркетинг [2, с. 672; 3, с. 358–360]. Т. Парамонова, В. Билуков називають комунікативними елементами в системі маркетингу рекламу, прямий маркетинг, пропаганду, персональний продаж, спонсорство, пакування, стимулювання збуту [4].

Вихідною для розробки програми комплексу маркетингових комунікацій, в якій розписуються деталізовані програми, як вважає О. Романенко, є інформація про роботу з громадськістю, рекламу, особисті продажі, стимулювання збуту [5], що і є основними комунікативними інструментами.

Проте у сучасних літературних джерелах також існують нестандартні маркетингові комунікації, до яких зараховують «партизанський маркетинг», «вірусний маркетинг», «buzz-маркетинг», «хорор-маркетинг», «провокаційний маркетинг», «ембієнт-медіа», «паразитичний маркетинг» [6] тощо.

Дослідження складових елементів системи маркетингових комунікацій дає змогу виділити такі основні чотири інструменти, як реклама,



Рис. 1. Загальні комунікативні елементи в системі маркетингу

стимулювання продажу (збуту), робота з громадськістю (паблік рілейшнз) та прямий маркетинг. Всі інші комунікативні елементи в системі маркетингу певною мірою належать до перерахованих вище. Так, виставки, ярмарки, презентації, конференції, демонстрації товару є проявом комплексного застосування реклами та заходів стимулювання продажів, спонсорство та пабліситі виступають складовими роботи з громадськістю, а пакування є елементом маркетингової товарної політики. Реклама включає в себе просування товару як через засоби масової інформації, так і на місцях збуту (мерчандайзинг – сукупність засобів та прийомів маркетингу, які спрямовані на забезпечення максимально інтенсивного просування товару на рівні роздрібної торгівлі та стимулювання роздрібних продажів шляхом залучення уваги кінцевих споживачів до конкретних груп товарів у місцях продажу [7]).

Певний час дискусії виникали щодо таких комунікативних елементів в системі маркетингу, як прямий маркетинг та персональний продаж (особисті продажі). Однак, як зазначає К. Сіренко, злиття таких видів діяльності привело до того, що прямий маркетинг став ширшим методом збуту, який включає, зокрема, персональний продаж [8].

Слід зауважити, що більшість науковців сходиться на думці, що у виборі суб'єктом підприємництва набору маркетингових комунікацій вирішальну роль відіграє макросередовище, яке оточує підприємство.

Кожна комунікативна складова у системі маркетингу має свої специфічні риси та особливості.

1) Реклама є основою будь-якої маркетингової стратегії кожного підприємства. Її головною метою є стимулювання споживача зробити вибір на користь рекламованого товару або послуги, компанії чи бренду. Ефект дії реклами зумовлений правильним використанням і поєднанням психологічних, лінгвістичних феноменів і закономірностей.

2) Стимулювання продажу (збуту) – це маркетинговий елемент, що забезпечує просування товару через використання багатоваріантних засобів стимулюючого сприяння, забезпечуючи підтримку, інформування й мотивації учасників збуту з метою прискорення та підсилення відповідної реакції на ринку товарів. Він зазвичай координує рекламу й продаж товару.

3) Прямий маркетинг – це елемент комплексу маркетингових комунікацій, який забезпечує надання комерційно важливої

інформації про товари чи послуги безпосередньо цільовим споживачам з метою здійснення їх продажу. Він виступає досить ефективним механізмом спілкування з покупцями, виявлення нових та підтримки наявних, що допомагає побудові довгострокових відносин з ними.

4) Робота з громадськістю (паблік рілейшнз) – це постійний комунікаційно-психологічний зв'язок підприємницької структури та суспільства, який забезпечує створення, формування та функціонування сприятливого іміджу підприємства. Зв'язки з громадськістю допомагають керівництву досягати поставлених цілей, створювати гармонійні обстановки всередині організації.

Кожний елемент маркетингових комунікацій має свої переваги та недоліки (обмеження), використання яких може мати значний вплив на діяльність суб'єктів підприємництва загалом (табл. 1).

Сучасний стан ринку показує, що використання окремих комунікативних елементів в системі маркетингу підприємницьких структур не завжди приносить бажані результати. Проте їх поєднання, а відповідно, і комплексне застосування дають змогу отримати більший економічний результат, ніж під час використання кожного елементу окремо. Тому нині багато вітчизняних підприємств схильються до застосування інтегрованих маркетингових комунікацій, які забезпечують найоптимальніше поєднання комунікативних елементів для досягнення максимального впливу на споживача (рис. 2).

Інтегровані маркетингові комунікації побудовані на принципах [12] сприйняття та активності покупця, об'єднання стратегії підприємства з потребами покупця, координації всіх комунікативних елементів в системі маркетингу суб'єктів підприємництва у межах певного міксу маркетингових комунікацій, забезпечення діалогу з покупцем тощо.

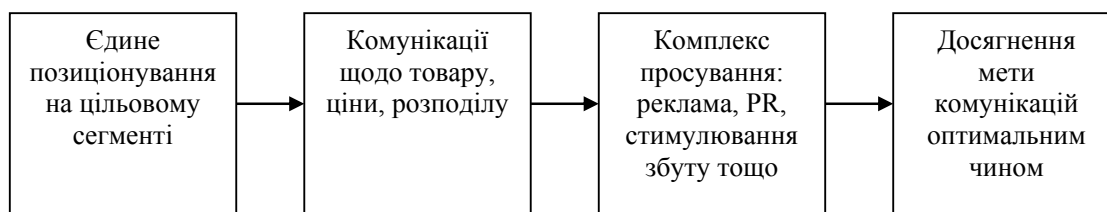
Під час реалізації розробленої стратегії інтегрованих маркетингових комунікацій підприємство має можливість отримати додаткові переваги порівняно із застосуванням звичайних елементів комунікацій. Ці переваги є синергетичним ефектом маркетингових комунікацій, сутність яких зводиться до того, що об'єднаний результат використання сукупності комунікативних елементів в системі маркетингу перевищує загальну суму результатів застосування окремих маркетингових комунікативних елементів. При цьому заходи з просування товару будуть ефективними лише

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки комунікативних елементів в системі маркетингу

Комунікативний елемент	Переваги	Недоліки
Реклама	– охоплення великої кількості споживачів; – експресивність; – здатність до вмовляння	– висока вартість; – труднощі щодо організації зворотного зв'язку
Стимулювання продажу (збуту)	– забезпечення швидкої зміни поведінки споживачів; – гнучкість; – привабливість; – інформативність	– легке дублювання конкурентами; – можливість неправильного використання
Робота з громадськістю (паблік рілейшнз)	– зниження витрат на стимулювання збуту; – підвищення рівня поінформованості; – зміцнення довіри до товаровиробника	– недостатній контроль компанії щодо висвітлення повідомлень; – важке вимірювання кінцевого результату впливу
Прямий маркетинг	– широке охоплення ринку; – цілеспрямованість; – зручність; – інформативність; – спрощення процесу купівлі; – гнучкість	– висока вартість виготовлення та розсилання рекламних звернень; – складність перевірки ефективності прямої реклами

Джерело: складено автором з використанням [8; 9; 10]

**Рис. 2. Схема інтегрованих маркетингових комунікацій [11]**

тоді, коли цілеспрямоване використання і прогнозування комунікацій підкріплені оптимально дієвими рішеннями у сфері товарної, цінової та збутової політики підприємницьких структур, або коли відбувається комплексна інтеграція маркетингових комунікацій з іншими складовими комплексу маркетингу.

Висновки з цього дослідження. Отже, застосування комунікативних елементів в системі маркетингу суб'єкта підприємництва забезпечує створення та підтримання постійних зв'язків між фірмою і ринком з метою активізації продажу товарів та має безпосередній вплив на формування комерційного успіху

підприємства, забезпечує його інвестиційну привабливість та динаміку розвитку. Проте управління процесом комунікації, а також його координація потребують інтегрованого підходу, який передбачає оцінювання стратегічної ролі різноманітних комунікаційних елементів та їх поєднання з метою забезпечення зрозумілості, узгодженості й максимального ефекту. Тому застосування інтеграційних процесів у системі маркетингу дасть змогу віднайти найоптимальніше поєднання елементів маркетингових комунікацій для забезпечення чіткості, послідовності та максимізації впливу комунікаційних програм підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пацалюк К. Складові елементи системи маркетингових комунікацій / К. Пацалюк // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 346–348.
2. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент / Ф. Котлер ; пер. з англ. – СПб. : Питер ком, 1999. – 896 с.
3. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; пер. з англ. ; под ред. С. Божук. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
4. Парамонова Т. Составляющие элементы маркетинговых коммуникаций / Т. Парамонова, В. Билуков // Маркетинг. – 2005. – № 2. – С. 67–73.
5. Романенко О. Інтегровані маркетингові комунікації: сутність, характеристика та особливості формування / О. Романенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 187–196.
6. Мороз Л. Проблеми використання нестандартних методів маркетингових комунікацій / Л. Мороз // Логістика. – 2010. – С. 109–113.
7. Чабан Ю. Сутність мерчандайзингу / Ю. Чабан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44589.doc.htm.
8. Сіренко К. Концептуальні підходи до формування основних складових систем маркетингових комунікацій / К. Сіренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 2. – С. 163–165.
9. Войнаренко С. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах / С. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 51–54.
10. Водяник М. Оцінка маркетингової політики комунікацій: метод аналізу ієрархій / М. Водяник // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 10. – С. 213–221. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/39.pdf.
11. Кожухівська Р. Суть і принципи реалізації інтегрованих маркетингових комунікацій / Р. Кожухівська // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 3. – С. 362–367.
12. Раупов Р. Інтеграція маркетингових комунікацій / Р. Раупов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 85–89.

Формування інформаційного забезпечення прогнозування збуту продукції

Гарматюк О.В.

викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

Розглянуто основні напрями здійснення збутової політики організації. Завдяки правильно обраній політиці збуту й оптимізованим збутовим процесам можна боротися за збільшення частки ринку і конкурентні переваги. Проаналізовано вагомість інформаційного забезпечення для проведення прогнозування збуту продукції. Виявлено значущість маркетингової інформації для отримання кращих результатів управління збутовою діяльністю організації.

Ключові слова: збут, прогнозування, інформація, політика збуту, елементи управління, маркетингова діяльність.

Гарматюк Е.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Рассмотрены основные направления осуществления сбытовой политики организации. Благодаря правильно выбранной политике сбыта и оптимизированным сбытовым процессам можно бороться за увеличение доли рынка и конкурентные преимущества. Проанализирована значимость информационного обеспечения для проведения прогнозирования сбыта продукции. Обнаружена значимость маркетинговой информации для получения лучших результатов управления сбытовой деятельностью организации.

Ключевые слова: сбыт, прогнозирование, информация, политика сбыта, элементы управления, маркетинговая деятельность.

Garmatiuk O.V. FORMATION OF INFORMATION SECURITY FORECASTING SALE OF PRODUCTS

The main directions of sales organization policy implementation are considered. With the right choice of sales policies and optimized marketing processes, you can fight for increasing market share and competitive advantage; the importance of information provision for forecasting of sales of products is analyzed; revealed the importance of marketing information for obtaining better management results marketing activities of the organization.

Keywords: sales, forecasting, information, sales policy, control elements, marketing activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нинішньої конкуренції у керівників підприємств важливою проблемою залишається збут продукції. Насиченість ринків різноманітною продукцією, призводить до того, що виробники змушені шукати різноманітні шляхи поліпшення збутової діяльності, тому виробникам потрібно використовувати методи прогнозування, щоб визначитися з оптимальними напрямками поліпшення збуту. Цей процес супроводжується великими труднощами, зумовленими невмінням керівників мислити стратегічно, відсутністю досвіду прогнозування. Багато з прогнозів, по яких орієнтується керівник, належать до умов майбутнього, над якими керівник не має ніякого контролю. Однак ці припущення необхідні для здійснення ефективної господарської діяльності. Отже, чим точніше керівник зможе прогнозувати зовнішні і внутрішні умови майбутнього, тим вище ймовірність досягнення запланованих результатів. Прогрес прогно-

зування практично неможливий без використання достовірної інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням інформаційного забезпечення прогнозування збуту продукції приділяється значна увага в роботах О.М. Вольська, Т.В. Ільченко, Н.С. Миколайчук, О.П. Пархоменко, М.М. Матюха, С.О. Огієнко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення впливу інформаційного забезпечення на прогнозування збуту продукції, особливостей маркетингового забезпечення аналітичною інформацією для прогнозування збуту продукції підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз діяльності підприємств показав, що існує низка проблем пристосування підприємства до ринкових вимог, які змінюються. Створення єдиної, ефективної системи збуту неможливе без комплексного збору інформації, її реєстрації, передання, збері-

гання, переробки та здійснення прогнозування. Нині широко використовуються маркетингові методи збору достовірної інформації для здійснення прогнозування збуту продукції.

Прогнозування збуту має велике значення для досягнення цілей загальної стратегії підприємства, тому що воно наближене до інтересів кінцевого споживача. Прогноз повинен формуватися відповідно до певної політики, що відображала б напрями планів збуту на багато років уперед і підкорялася цілям стратегії, як загальної, так і маркетингу. Для досягнення цього застосовуються спеціальні методи прогнозування, планування, координації дій, контролю, обліку й аналізу роботи зі збуту [3].

Проте деякі організації для прийняття рішень щодо збуту продукції або зовсім не застосовують прогнози, або застосовують їх незначною мірою. Як правило, вони функціонують недовго, оскільки навіть ті зміни в середовищі, які можна передбачити, стають несподіванкою: підприємство не готове для повної реалізації можливостей, що надаються зовнішнім середовищем, або зазнає краху під впливом будь-якої, навіть незначної загрози.

Прогнозування збуту може відбуватися за рахунок [2]:

- інтуїтивної інформації з використанням уяви;
- предметної інформації і логіки;
- кількісних даних і математичних методів.

Наявні інформаційні системи надають керівникам підприємств інформацію, орієнтовану переважно на внутрішнє середовище – технологію, організацію виробництва. Інформація про зовнішнє середовище має несистемний характер. Немає інформації про економічні тенденції, науково-технічні досягнення, ринки і конкуренцію на них, споживачів і їх потреби і т. п. Усе це приводить до суб'єктивного уявлення про ситуацію на підприємстві та не дає можливості складати обґрунтовані прогнози й ухвалювати стратегічні рішення на майбутнє [2].

Для реалізації політики збуту на підприємстві необхідно ретельно переглянути інформаційну систему, щоб сформувати інформаційне забезпечення збуту продукції згідно з вибраними стратегіями.

Аналітична інформація поділяється на зовнішню і внутрішню. Зовнішня інформація – це інформація, що надходить до аналітика із зовнішнього середовища. Внутрішня інформація – це інформація про сам об'єкт, процес чи явище, що досліджується [1]. Для більш достовірного прогнозування збуту продукції, на нашу думку, потрібно використовувати зовнішню інформацію. Під час проведення

аналітичних досліджень показників, які впливають на збут продукції, варто застосовувати маркетингові засоби збору інформації.

Маркетинговий підхід до управління організацією залежить від формування ефективної маркетингової політики, особливо у сфері збуту, яка безпосередньо поєднує інтереси виробника та споживача й є одним із важливих аспектів стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин [6]. Основними складовими елементами управління збутовою діяльністю підприємства з погляду маркетингу є послідовність етапів (рис. 1).

Використання концепції маркетингу на підприємстві змінює методи, за допомогою яких досягаються цілі виробництва і збуту продукції [2]. За рахунок інтеграції функції маркетингу в систему управління підприємством здійснюється більш глибоке й ефективне поєднання збуту із дослідженням ринкової ситуації, плануванням асортименту продукції, змінюється характер роботи, пов'язаної з реалізацією продукції. На перший план висувуються потреби та вимоги споживачів, а не виробника товару, виробник стає активним учасником збуту продукції завдяки глибокій взаємодії з працівниками торговельних організацій. З іншого боку, працівники збутозабезпечуючих служб завдяки тісній взаємодії з іншими підрозділами відділу маркетингу мають доступ до більш глибокої інформації про своїх клієнтів, що підвищує ефективність прогнозування.

Інформацію, яку можуть надати відділи маркетингу для прогнозування збутової політики підприємства, поділяють на три частини: інформація про товар, становище організації та інформація про ринок, на якому функціонує організація.

До інформації про товар, яка використовується для прогнозування збуту, на нашу думку, можна віднести:

- відхилення ціни товару від ціни аналогічних товарів конкурентів (ціна може бути обмежуючим фактором для збуту);
- взаємозамінність товару іншими товарами;
- залежність від необхідного для його виробництва устаткування;
- непряма користь для покупця;
- рівень платоспроможного попиту на товар.

Інформація про становище організації також є важливою для здійснення прогнозування збуту, до неї віднесемо такі показники:

- основна інформація про стан організації (імідж, престиж організації який був створений на ринку, використовуючи відгуки споживачів);
- фінансові кошти, які підприємство планує виділити для проведення збутових заходів;



Рис. 1. Складники збутової діяльності підприємства

Джерело: сформоване автором за даними [4; 8]

- загальна структура номенклатури та асортименту продукції;
- можливість швидко адаптуватися до нових уподобань споживачів.

Дослідження ринку може надати інформацію для прогнозування збуту за такими об'єктами:

- загальна місткість ринку, тип ринку (який розвивається, стабільний та ін.);
- розподіл ринку між конкурентами (частки ринку основних конкурентів);
- чинність конкурентної боротьби, позиція підприємства в конкуренції;
- еластичність попиту (вплив цінової політики на величину попиту);
- число посередників у процесі руху товарів від виробника до споживача [2];
- орієнтація не стільки на внутрішнє середовище організації, скільки на її зовнішнє і проміжне середовище;
- характер результатів обробки має більш кількісну оцінку, ніж якісну;
- велика вірогідність суб'єктивного тлумачення інформативних показників.

За наявною маркетинговою інформацією прогнози збуту продукції допустимо здійснювати в різних варіантах [2]:

- побудова системи альтернативних прогнозів для різних співвідношень «продукт – ринок – споживач»;

- оцінювання впливу різних факторів на розвиток збуту продукції, зокрема за окремими ринками (наприклад, вплив нових технологій виробництва, зміни у потребах окремих груп споживачів тощо);

- виявлення можливостей зростання і вплив на них окремих факторів (наприклад, зростання попиту на певний вид товару внаслідок зростання доходів споживачів);

- зміни у співвідношенні «можливості – загрози» (наприклад, нереалізована можливість може стати загрозою, якщо її використає у повному обсязі конкурент);

- розроблення цілей щодо збуту продукції та альтернативних стратегій їх досягнення.

Під час прогнозування майбутнього обсягу реалізації продукції враховується показник «проникнення продаж», тобто рівень потенційного збуту. Якщо підприємство має високий ступінь проникнення продаж, тоді залучати потенційно додаткових споживачів недоцільно, оскільки це може призвести до зростання витрат на маркетинг і, відповідно, до збільшення валових витрат обігу. Якщо витрати зростають вищими темпами, ніж виручка, це призведе до зниження прибутку. Обчислюють загальний прогнозований приріст реалізації продукції з урахуванням його зростання і скорочення. Для оцінки успіху збутової діяльності підприємств необхідно роз-

раховувати коефіцієнт ефективності збуту, який об'єднує обсяги реалізації продукції та послуг у відношенні до сукупних поточних і змінних витрат з урахуванням маркетингових витрат на укладання контрактів, презентації тощо. Укладання маркетингових угод передбачає наявність інформації щодо:

- її збору й оцінки відносно комерційних зв'язків;
- установлення ділових контактів із замовниками і покупцями;
- пристосування асортименту товарів до каналів розподілення;
- стимулювання збуту;
- визначення ризику обраного каналу розподілення товарів.

Спеціаліст із маркетингу повинен володіти інформацією про клієнтів та час виконання замовлення. Так, для раціональної організації збутової діяльності підприємства створюється інформаційна система збуту, яка передбачає послідовність таких дій [5]:

- визначення вихідних даних, необхідних для обліку збуту;
- узагальнення і надання вихідних даних клієнтам;
- визначення шляхів руху інформації.

Інформаційні звіти для проведення прогнозування повинні надавати інформацію на відповідному для кожної аудиторії рівні. Їх формат може варіюватися від простого звіту про поточний стан до більш детально опрацьованих звітів [7].

Мета збутової й торговельної політики підприємства полягає у тому, щоб достатньо точно виявити потребу в товарі й спланувати

можливі розміри його продаж; вибрати найефективніші канали просування й якнайшоріше довести товар до споживача, створити максимальні вигоди до одержання товару покупцем. Ефективне вирішення цих завдань залежить від підготовленості підприємства, наявності кваліфікованих спеціалістів, їх досвіду та сформованого якісного інформаційного забезпечення. У ринкових умовах особливості управління збутовою діяльністю базуються на господарській самостійності постачальників, виробників і покупців, партнерській рівноправності та фінансовій і матеріальній відповідальності сторін за виконання зобов'язань [3].

Отримана інформації стає базою для прогнозування збуту продукції.

Висновки з цього дослідження. У сучасних умовах кожне підприємство намагається розробити стратегію, яка дасть змогу бути лідером на ринку виготовлення та збуту продукції. Для цього необхідно володіти такою інформацією, яка допоможе спрогнозувати можливості і загрози збуту продукції, які виникають у зовнішньому середовищі, переваги та слабкі сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами, забезпечити своєчасне виконання планів збуту.

Характерною тенденцією ефективного прогнозування збуту продукції підприємства є використання маркетингових підходів. За допомогою маркетингу здійснюється більш глибоке й ефективне поєднання збуту із дослідженням ринкової ситуації, плануванням асортименту продукції, змінюється характер роботи, пов'язаної з реалізацією продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Варенко В.М. Інформаційно-аналітична діяльність : [навч. посіб.] / В.М. Варенко. – К. : Університет «Україна», 2014. – 417 с.
2. Вольська О.М., Миколайчук Н.С. Інформаційне забезпечення як інструмент прогнозування та планування переходу до сталого розвитку підприємства / О.М. Вольська, Н.С. Миколайчук // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 54. – С. 34–42.
3. Ільченко Т.В. До питання маркетингового забезпечення планування збуту продукції підприємства / Т.В. Ільченко // Економіка та держава. – 2016. – № 4. – С. 57–60.
4. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т.П. Макаровська, Н.М. Бондар. – К. : МАУП, 2003. – 304 с.
5. Мороз Л.І. Формування інформаційного забезпечення менеджменту персоналу підприємства в системі маркетингу / Л.І. Мороз // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2012. – № 749. – С. 215–221.
6. Пархоменко О.П. Прогнозування обсягу збуту як елемент планування розвитку підприємства / О.П. Пархоменко // Вчені записки університету «КРОК». – 2013. – № 33. – С. 258–262.
7. Матюха М.М. Управлінська звітність як елемент прогнозування / М.М. Матюха // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2013. – Вип. 2 (11). – Ч. 2. – С. 162–170.
8. Огієнко С.О. Удосконалення збутової діяльності торговельного підприємства / С.О. Огієнко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 65–68.

Сутність та основні тенденції розвитку телекомунікаційних підприємств України

Глушенкова А.А.

кандидат географічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Лазоренко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

У статті розглянуто сутність розвитку. Досліджено найбільш відомі тлумачення розвитку підприємства. Розкрито характерні риси та проблеми розвитку підприємства. Проаналізовано основні тенденції розвитку телекомунікаційних підприємств. Визначено основні напрями діяльності телекомунікаційних підприємств в сучасних умовах, що забезпечуватимуть їх стабільний розвиток.

Ключові слова: розвиток, тенденції, телекомунікаційні підприємства, послуги, ресурси, сфера інформації та телекомунікацій.

Глушенкова А.А., Лазоренко Л.В. СУТЬ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена суть развития. Исследованы наиболее известные определения развития предприятия. Раскрыты характерные черты и проблемы развития предприятия. Проанализированы основные тенденции развития телекоммуникационных предприятий. Определены основные направления деятельности телекоммуникационных предприятий в современных условиях, которые будут обеспечивать их стабильное развитие.

Ключевые слова: развитие, тенденции, телекоммуникационные предприятия, услуги, ресурсы, сфера информации и телекоммуникаций.

Glushenkova A.A., Lazorenko L.V. ESSENCE AND MAIN TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES OF UKRAINE

Essence of development is considered in the article. The most well-known interpretations of development of enterprise are investigated in the article. The personal touches and problems of development of enterprise are exposed. Basic progresses of telecommunication enterprises trends are analyzed. Basic directions of activity of telecommunication enterprises are certain in modern terms that will provide them for stable development.

Keywords: development, tendencies, telecommunication enterprises, services, resources, sphere of information and telecommunications.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності товарів і послуг на основі впровадження сучасних інноваційних технологій, постійного вдосконалення систем господарювання та управління. Розвиток будь-якого підприємства є невід'ємною умовою його успішного функціонування. Це питання є актуальним як для компаній, що тільки почали своє існування, так і для тих, що давно функціонують на ринку. Особливо важливим є розвиток для телекомунікаційних підприємств, оскільки їх діяльність пов'язана з використанням великої кількості технічних засобів та технологічних рішень, які постійно змінюються і безперервно удосконалюються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність розвитку підприємства досліджувалась такими вченими, як, зокрема, Р. Акофф, І. Ансофф, В.П. Залуцький, Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожин, В.І. Рудик, Й. Шумпетер, А.Е. Воронкова, Р.А. Фатхутдінов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні важливо визначити необхідність та основні тенденції розвитку телекомунікаційних підприємств з метою забезпечення їх ефективного функціонування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз основних тлумачень розвитку підприємства, визначення його складових та дослідження його тенденцій в діяльності телекомунікаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються [1].

На думку І. Ансоффа, розвиток – це питання не стільки того, що є, скільки того, що може бути зроблене з тим, що є [2, с. 56].

Р. Акофф визначає розвиток як процес, у якому збільшуються можливості і бажання індивіда задовольняти свої бажання і потреби інших людей. Це зростання здібностей і потенціалу людини, а не придбання матеріальних благ. Це, скоріше, питання мотивації, знань, розуміння і мудрості, ніж багатства. Розвиток більш тісно пов'язаний з якістю, ніж з рівнем життя [1, с. 238].

Кількісні зміни – зростання – це збільшення або зменшення складових частин підприємства. Якісні зміни – це перетворення структури і функцій підприємства, його частин і елементів. Останні необов'язково повинні супроводжуватися зміною кількісних характеристик. Згідно з законами діалектики рушійною силою будь-яких змін є суперечності, що визначають кількісні зміни, обумовлені відносинами з навколишнім середовищем, тоді як внутрішні суперечності між елементами відіграють основну роль в якісних змінах [3, с. 534].

Філософська наука визначає, що, на відміну від явищ руху, зміни, що можуть викликатися дією і зовнішніх по відношенню до об'єкта сил, розвиток є саморухом об'єкта – іманентним процесом, джерело якого укладено в самому об'єкті, що розвивається. Розвиток виникає в результаті протиріч, боротьби нового і старого, боротьби «суперечливих, взаємовиключних, протилежних тенденцій», властивих об'єктам «природи», їх подолання, перетворення в нові протиріччя [4].

Р.А. Фатхутдінов вважає, що розвиток буває екстенсивним, інтенсивним, внутрішнім (джерело такого розвитку знаходиться всередині об'єкта) і зовнішнім (визначається лише зовнішніми чинниками). Розвиток тісно пов'язаний з функціонуванням різних об'єктів, проте функціонування може мати і зворотний характер [5, с. 247].

Розвиток може виявлятися як у прогресі, так і в регресі, а також виражатись в еволюційній або революційній формі. Прогрес забезпечує розвиток системи від нижчого рівня до

вищого, вдосконалюючи систему, підвищуючи рівень системи підприємства. В економічному плані це виявляється в ускладненні діяльності підприємства, покращенні його ефективності, переході на більш якісний рівень технологій тощо. У разі з регресом ситуація протилежна. Регрес – це тип розвитку, відповідно до якого система переходить від вищого рівня до нижчого, відбувається перехід до менш досконалого, ефективного виробництва. В економічному плані це може бути підприємство, яке в час воєнних дій змушене перепрофільовуватись і виготовляти продукцію на замовлення державного сектору або у випадку погіршення фінансових показників змушене переходити на старі принципи діяльності з метою продовження функціонування [4].

Розвиток підприємства повинен здійснюватися так, щоб всі зміни, що відбуваються на підприємстві, в його технологічному комплексі, виробничій, інноваційній, організаційній та управлінській діяльності, давали змогу зберігати і покращувати рентабельність і стабільність, а також інші характеристики, які відповідають його розвитку [4].

Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожин, В.І. Рудик виділяють три головні напрями розвитку:

- 1) збільшення масштабів споживання економічних ресурсів (кількісний аспект);
- 2) зміни в складі елементів та їх комбінацій (структурний аспект);
- 3) зрушення в споживчих характеристиках елементів, у їх індивідуальній і інтегральній корисності (якісний аспект) [3, с. 324].

Можливі напрями розвитку підприємства лежать в дуже широкому діапазоні [4].

- 1) Інтенсивне зростання і збільшення продажів. Реалізація стратегії інтенсивного зростання пов'язана з послідовним здійсненням декількох фаз, що відрізняються різними методами управління підприємством.

- 2) Розвиток продукту. Характеристики виробленого продукту збігаються з вимогами ринку, отже, продукт необхідно удосконалювати, пристосовувавши до потреб.

- 3) Розвиток ринку. Ринок не обізнаний про якість нового товару, існують нові, раніше не охоплені, але потенційно цікаві сегменти ринку.

- 4) Диверсифікація. Необхідність проведення диверсифікації викликана проблемами, що є наслідком несподіваних змін в зовнішньому середовищі, коли підприємство вимушене поспішно змінювати ринкову стратегію, почати запроваджувати новий вид діяльності, виробництво нових видів продукції, змінювати

спрямованість інвестиційної діяльності. Головне завдання диверсифікації полягає у підвищенні стійкості підприємства за рахунок можливості маневру ресурсами.

5) Інтеграція, а саме горизонтальна інтеграція, об'єднання між конкурентами; вертикальна інтеграція, об'єднання по ланцюжку «виробник – споживач».

Що стосується діяльності телекомунікаційних підприємств, то їх розвиток повинен базуватися на постійному моніторингу ринку телекомунікаційних послуг та удосконаленні їх технологічної складової, без якої подальше існування таких підприємств неможливо.

Сфера інформації та телекомунікацій охоплює такі види економічної діяльності: видавництво; виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів; діяльність у сфері радіо- та телевізійного мовлення; комп'ютерне програмування, надання інформаційних послуг; надання послуг зв'язку. Близько двох третин послуг, що надаються суб'єктами господарювання сфери інформації та телекомунікацій, припадають на послуги зв'язку. За таких обставин важливо приділити увагу дослідженню стану та розвитку підприємств зв'язку України, які демонструють високу позитивну динаміку зростання та інноваційну спрямованість щодо підприємств інших галузей.

Сьогодні сфера зв'язку та інформатизації України – це 86 377 суб'єктів господарювання різних форм власності, що здійснюють діяльність у сфері зв'язку та інформатизації; 298 000 суб'єктів, зайнятих у сфері зв'язку та інформатизації; 9 523 суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у сфері ІТ; 4 255 операторів та провайдерів, що внесені до Реєстру операторів, провайдерів телекомунікацій; 2 973 оператори, що мають ліцензії на певний вид діяльності у сфері телекомунікацій; 2 892 суб'єкти господарювання, що надають послуги доступу до Інтернету; 148 вищих навчальних закладів, що здійснюють підготовку фахівців для сфери ІКТ; 67,5 млрд. грн. – обсяг доходів від надання послуг сфери зв'язку та інформатизації;

52,4 млрд. грн. – обсяг доходів від реалізації послуг зв'язку; 15,1 млрд. грн. – обсяг реалізованих послуг у сфері інформатизації [6].

У 2013 р. кількість підприємств сфери інформації та телекомунікацій становила 14 885 од., у 2014 р. вона знизилась і склала 13 319 од., у 2015 р. вона зросла до значення 13 633, а у 2016 р. вона суттєво знизилася до 5 201 од. Така динаміка пояснюється високим рівнем конкуренції як в даній галузі, так і в економіці загалом (табл. 1) [7].

У структурі суб'єктів господарювання сфери інформації та телекомунікацій переважають малі підприємства, які складають приблизно 97% (рис. 1).

Одним із чинників забезпечення розвитку вітчизняних підприємств є обсяг капітальних інвестицій, що спрямовуються на відтворення основних засобів, розширення, реконструкцію та їх модернізацію.

Динаміка капітальних інвестицій вказує на їх суттєве зростання, особливо у 2015 р. Так, у 2015 р. обсяг капітальних інвестицій збільшився більш ніж утричі порівняно з 2013 р. Наслідком такої динаміки є введення в дію нових основних засобів у 2013 р. на 3 988 млн. грн., у 2014 р. – на 3 920 млн. грн., що спонукало до зменшення ступеня зносу основних засобів у 2014 р. на 7,5% (до 58,5%).

Кількість зайнятих і найманих працівників на підприємствах сфери інформації та телекомунікацій щорічно зменшувалася.

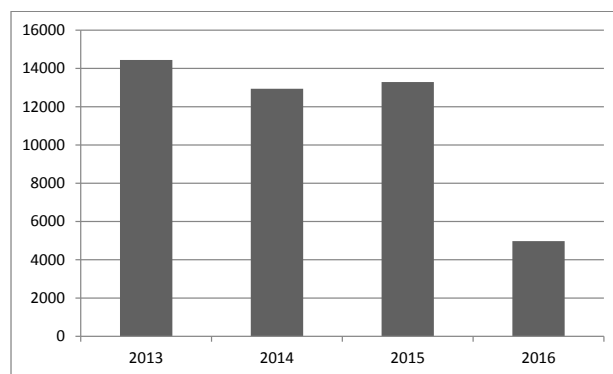


Рис. 1. Динаміка малих підприємств сфери інформації та телекомунікацій за 2013–2016 роки, од.

Таблиця 1

Динаміка підприємств інформації та телекомунікацій в Україні за 2013–2016 роки, од.

Види підприємств за розмірами	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Всього	14 885	13 319	13 633	5 201
зокрема, великі	7	6	6	4
середні	423	374	337	219
малі	14 445	12 939	13 290	4 978

Так, якщо у 2013 р. кількість зайнятих працівників складала 218,1 тис. осіб, то у 2015 р. – 164,2 тис. осіб, тобто зменшилася на 53,9 тис. осіб. Відповідним чином змінювалася динаміка і найманих працівників, кількість яких знизилася з 214,6 до 159,7 тис. осіб, тобто на 71,3 тис. осіб.

Водночас варто відзначити зростання обсягу реалізованої продукції та послуг підприємств за 2013–2015 рр. При цьому темпи зростання обсягу реалізації продукції та послуг підприємств сфери інформації та телекомунікацій також підвищуються. Має місце зростання частки обсягів реалізованої продукції та послуг малих підприємств сфери інформації та телекомунікацій (рис. 2) [7].

Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками року склала 94,8%. При цьому доходи від комп'ютерного зв'язку зросли на 11,9%, фіксованого телефонного зв'язку – на 0,1%, рухомого (мобільного) зв'язку – на 1,9%, доходи від надання послуг телеграфного зв'язку, передачі і прийому телевізійних і радіопрограм, радіозв'язку та дрогового мовлення у звітному періоді продемонстрували падіння на 12,4%, 4,5% та 2,3% відповідно.

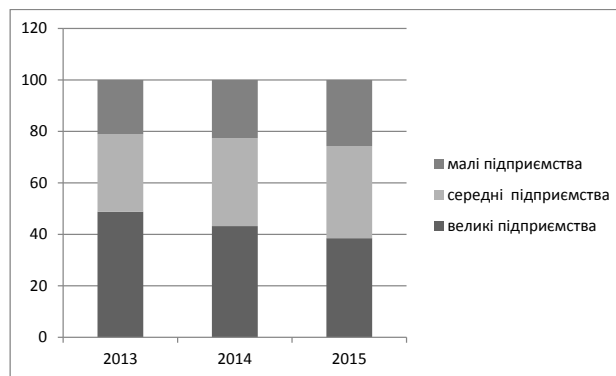


Рис. 2. Структура обсягу реалізованої продукції та послуг підприємств сфери інформації та телекомунікацій України за видами підприємств за 2013–2015 рр., %

Висновки з цього дослідження. Зробивши аналіз тенденцій розвитку діяльності телекомунікаційних підприємств України, доходимо висновку, що він має забезпечуватися такими напрямками діяльності:

- використання європейських стандартів якості надання послуг;
- розробка та впровадження тарифів, які б максимально враховували потреби і платоспроможність споживача;
- постійний моніторинг тенденцій на ринку телекомунікаційних послуг в Україні та світі, а також врахування їх в діяльності підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Акофф Р. Планування майбутнього корпорації / Р. Акофф ; пер. з англ. ; за ред. В.І. Данілова-Данільяна. – М. : Прогрес, 1985. – 328 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2005. – 487 с.
3. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006–. – Т. 2. – 2006. – 568 с.
4. Дакус А.В. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення / А.В. Дакус, М.О. Сімченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
6. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/6128/ZVIT_NCCI_2015.pdf.
7. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності за період 2013–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Маркетинговий погляд на проблематику необмеженості потреб та споживчого вибору

Гречаник Н.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

Потреба суспільства володіти набором благ – першопричина мотивованої людської діяльності, але разом вони і є результатом цієї діяльності. Відмінними властивостями потреб є їх безмежність, постійна якісна та кількісна трансформація. Це зумовлено розвитком виробничих систем, науково-технічним прогресом, інформаційними технологіями, ринковими тенденціями, глобалізаційними процесами, а також самовдосконаленням людини, її інтелекту. Маркетинг, з одного боку, сприяє задоволенню потреб споживачів, а з іншого боку, їх формує та актуалізує.

Ключові слова: потреби, задоволення потреб, споживчий кошик, прожитковий мінімум, споживчий вибір, маркетинг.

Гречаник Н.Ю. МАРКЕТИНГОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМАТИКУ НЕОГРАНИЧЕННОСТИ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

Потребность общества владеть набором благ – первопричина мотивированной человеческой деятельности, но вместе они и являются результатом этой деятельности. Отличительными свойствами потребностей являются их бесконечность, постоянная качественная и количественная трансформация. Это обусловлено развитием производственных систем, научно-техническим прогрессом, информационными технологиями, рыночными тенденциями, глобализационными процессами, а также самосовершенствованием человека, его интеллекта. Маркетинг, с одной стороны, способствует удовлетворению потребностей потребителей, а с другой стороны, их формирует и актуализирует.

Ключевые слова: потребности, удовлетворение потребностей, потребительская корзина, прожиточный минимум, потребительский выбор, маркетинг.

Hrechanyk N. Yu. A MARKETING PERSPECTIVE ON THE ISSUES OF UNLIMITED NEEDS AND CONSUMER CHOICE

The need for society to have a set of benefits is the root cause of motivated human activity, but together they are the result of this activity. Excellent property of needs is their infinity, constant qualitative and quantitative transformation. This is due to the development of production systems, scientific and technological progress, information technologies, market trends, globalization processes, as well as self – improvement of the person, his intelligence. Marketing, on the one hand, promotes satisfaction of the needs of consumers, and on the other they form and update them.

Keywords: needs, needs satisfaction, consumer basket, subsistence minimum, consumer choice, marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основна економічна проблема, яка постає перед окремими людьми, групами людей і суспільством загалом, полягає в тому, що виробничі ресурси обмежені порівняно з людськими. На відміну від безмежних потреб, економічні ресурси обмежені, рідкісні, їх недостатньо для задоволення зростаючих потреб. Обмеженість виникає внаслідок незбалансованості між відносно необмеженими потребами та відносно обмеженими ресурсами, які використовуються для задоволення цих потреб. Обмеженість зумовлює вибір. Мета маркетингової діяльності полягає у задоволенні потреб споживачів та отриманні прибутку натомість. Проте варто відзначити, що

сьогодні маркетинг активно і невідчутно формує потреби особистості, підштовхуючи до усвідомлення конкретної потреби, її актуалізації та реалізації у подальшому. Цьому сприяють як ринкові тенденції, так і глобалізаційні процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш значущим дослідженням останніх років щодо питань споживання, задоволення потреб, благополуччя та якості життя є праця Нобелівського лауреата 2015 року Ангуса Дітона. Також цю проблематику досліджували видатні науковці Е. Енгель, Дж. Стігліц, Г. Госсен, А. Маслоу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Задоволення рівня потреб

особистості нерозривно пов'язано з питанням споживання. Споживання як акт використання виробленого продукту для задоволення особистих потреб є завершальною ланкою процесів відтворення. Вагомість споживання зумовлена тим, що є завершальною фазою суспільного виробництва та передумовою його подальшого відтворення.

Маркетинг, з одного боку, сприяє задоволенню потреб споживачів, а з іншого боку, їх формує та актуалізує. Питання рівня задоволеності потреб споживача, їх доцільності потребує постійного моніторингу та аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неможливо мати всі товари та послуги для задоволення безмежних потреб, тому що виробничі ресурси завжди обмежені. Як споживачі учні розуміють, що їхні потреби безмежні і постійно зростають. Ці потреби задовольняються за допомогою товарів та послуг. Процес створення товарів та послуг потребує виробничих ресурсів, які є обмеженими, а власне потреби є необмеженими та мотивують людину до різних видів діяльності. Потреби – це прояв необхідності мати певні блага, бажання володіти ними, особливі прояви відчуття нестачі, фізіологічного та психологічного дискомфорту; вони є специфічними відповідно до культурного рівня особистості, національності, релігійних переконань, статі, індивідуальності, соціальної приналежності, стилю життя, рівня доходів, кліматичних умов тощо. Людині потрібно багато чого, щоб задовольнити свої потреби.

Отже, потреби людини безмежні у своєму розвитку й мають тенденцію до зростання, тобто до якісних і кількісних змін. Потреби не існують самі по собі, це завжди потреби конкретної людини. Потреби існують також у колективів підприємств та урядів країн, місцевих органів влади.

Задоволення одних потреб породжує виникнення інших. В цьому знаходить свій прояв безмежне зростання потреб, що має закономірний характер. Це примушує людину витратити зусилля, щоб здобувати блага. Треба підкреслити, що проблема необмеженості потреб стосується не окремої потреби, а всієї їхньої сукупності, адже люди не можуть мати абсолютно все, що хочуть.

В цьому контексті слід розглянути питання прожиткового мінімуму, що пов'язане з мінімальним набором благ, необхідних для існування людини (табл. 1).

Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування (далі – набір продуктів харчування), а також мінімального набору непродовольчих товарів (далі – набір непродовольчих товарів) та мінімального набору послуг (далі – набір послуг), необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, тобто враховується вартість споживчого кошику [1].

Споживчий кошик – це набір товарів і послуг, необхідних для задоволення наших першочергових потреб у середньому за рік. Кошик містить 296 товарів та послуг. Споживчий кошик – набір товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або сім'ї. Використовується для розрахунку мінімального споживчого бюджету (прожиткового мінімуму), виходячи з вартості споживчого кошика в актуальних цінах. Застосовується як база для порівняння розрахункових і реальних рівнів споживання.

На основі даних щодо споживчого кошику та споживчого бюджету розраховуються такі показники, як мінімальна зарплата і мінімальні

Таблиця 1
Прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у 2016–2017 роках

Соціальні й демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму, грн.				
	1 січня 2016 року – 30 квітня 2016 року	1 травня 2016 року – 30 листопада 2016 року	1 грудня 2016 року – 30 квітня 2017 року	1 травня 2017 року – 30 листопада 2017 року	1 грудня 2017 року – 31 грудня 2017 року
Діти віком до 6 років	1 167	1 228	1 355	1 426	1 492
Діти віком від 6 до 18 років	1 455	1 531	1 689	1 777	1 860
Працездатні особи	1 378	1 450	1 600	1 684	1 762
Особи, які втратили працездатність	1 074	1 130	1 247	1 312	1 373
Загальний показник	1 330	1 399	1 544	1 624	1 700

пенсії, вартість споживчого кошика не може бути більшою за них. На момент написання автором статті розмір мінімальної пенсії становить 1 312 гривень (з 1 травня 2017 року) та буде збільшений до 1 373 гривень (з 1 грудня 2017 року), що становить 19% розриву з вартістю споживчого кошика; розмір мінімальної заробітної плати становить 3 200 гривень (з 1 січня 2017 року).

Поняття споживчого кошика існує в багатьох країнах світу. Проте вони мають певні національні особливості: споживчий кошик американця нараховує 300 продуктів і послуг, француз – 250, англійця – 350, німця – 475. Український споживчий кошик нещодавно був розширений до 297 найменувань продуктів.

Наприклад, у споживчому кошику британця передбачені витрати на підключення до Інтернету, покупку мр3-плеєра та гітари, а також послуги садівника. Навіть найменш забезпечені німці мають право на цифровий фотоапарат та відеокамеру, сканер та принтер, а також тонометр. Французи закладають у споживчий кошик послуги перукаря, косметичні засоби та харчі для котів та собак. Американці мають у кошику тютюнові та горілчані напої, а також витрати на мобільний та комп'ютерний зв'язок.

Крім того, експерти вважають, що найраціональнішою є така структура споживання, коли на харчі витрачається до третини доходів, непродовольчі товари (одяг, меблі) – 47%, а решта йде на послуги. В українському ж споживчому кошику лєвова частка доходів (понад 65%) витрачається на харчі, а деякі непродовольчі товари та послуги не згадуються взагалі. Платна медицина та платна вища освіта взагалі не згадуються, бо, згідно із Конституцією, вони в Україні мають надаватися безкоштовно.

Формує споживчий кошик українців уряд. Офіційно повний список складових кошика розраховується відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 11 жовтня 2016 року № 780, до того часу діяла незмінно впродовж багатьох років Постанова від 14 квітня 2000 року № 656 [2].

Набори продуктів затверджено з урахуванням норми у 2 790,8 ккал на день для працездатної людини, зокрема 87,1 г білків, 98,4 г жирів, 388,1 г вуглеводів. Для дітей і пенсіонерів норми дещо нижче. Кошик розрахований

на потребах людини на рік. Нижче автором представлено розрахунок споживчого кошика на місяці на основі джерела [2] (табл. 2).

До речі, такі речі, як кава, чай і цукор (тільки для дітей), а також сіль зі спеціями в раціоні українця не передбачались раніше взагалі. На такі гастрономічні потреби українцям в місяць треба витратити більше половини розміру мінімальної заробітної плати. Проте в прожитковий мінімум повинна входити не тільки їжа.

Зміни торкнулися набору продуктів харчування в переглянutoму споживчому кошику для працездатного населення. До нього додали сіль, де нормою є 3 кг, мелену каву – 0,5 кг, чай – 0,4 кг, лавровий лист – 0,3 кг на рік. Щодо м'ясних продуктів запропоновано збільшити споживання яловичини з 14 кг до 16 кг, а птиці – з 12 кг до 14 кг, натомість слід виключити з цих норм баранину. На залишок мінімальної заробітної плати необхідно оплатити комунальні послуги, придбати елементарні предмети першої необхідності (мило, зубна паста, шампунь) та ліки. Тут українців чекає вибір (табл. 3).

Пропонований набір ліків до 2016 року приводив до думки, що хворіти громадянам України не дозволяється. Протівірусних препаратів, спазмолітиків та антигістамінних препаратів споживчий кошик не передбачав. Тепер ситуація позитивно змінилась з урахуванням реалій життя громадян.

І вже зовсім сумно йдуть справи з одягом: грошей на нього після покупки їжі і предметів особистої гігієни (догляду за собою), не залишається взагалі. А тим більше з сьогоднішніми цінами, адже для того щоб повністю одягнутися (візьмемо зимовий гардероб), навіть на найдешевший одяг «економ-класу» треба витратити як мінімум 3 мінімальні зарплати.

В контексті розгляду питання вартості та наповненості споживчого кошика варто зіставити його з достатністю споживання окремих видів продуктів харчування на основі раціональних норм за розрахунками МОЗ України. Раціональні норми споживання харчових продуктів – рекомендовані обсяги споживання основних харчових продуктів, які відповідають сучасним вимогам здорового харчування, необхідного для забезпечення активного і здорового життя. Оптимальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування особою впродовж року відповідає раціональній нормі, тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці.

Таблиця 2

Набір продуктів харчування для працездатного населення (кг/міс.)

Назва продукту	2000–2016 роки	2017 рік
Хлібопродукти		
Хліб	5,2 кг	8,4 кг
Макарони	300 г	330 г
Рис	200 г	200 г
Гречка	200 г	165 г
Вівсянка	100 г	100 г
Бобові	200 г	160 г
Мука пшенична	750 г	780 г
Овочі та фрукти		
Картопля	7,9 кг	7,9 кг
Капуста	2,3 кг	2,3 кг
Помідори, огірки	2,1 кг	2,1 кг
Морква	750 г	750 г
Буряк	750 г	750 г
Цибуля		760 г
Часник		75 г
Фрукти і ягоди свіжі	5 кг	5 кг
Сухофрукти	300 г	330 г
М'ясо		
Яловичина	1,1 кг	1,3 кг
Свинина	660 г	660 г
Птиця	1 кг	1,16 кг
Сало	200 г	166 г
Ковбасні вироби	800 г	750 г
Субпродукти	330 г	330 г
Молочні продукти		
Молоко	5 л	5 л
Кисломолочні продукти	5 л	5 л
Масло вершкове	400 г	400 г
Сир твердий	300 г	300 г
Сир м'який	800 г	830 г
Сметана	415 г	750 г
Риба		
Свіжа риба, свіжоморожена	600 г	580 г
Оселедець	300 г	330 г
Інші рибні продукти	165 г	165 г
Інші продукти		
Яйця	18 шт.	18 шт.
Олія соняшникова	600 мл	600 мл
Маргарин	200 г	165 г
Цукор	2 кг	2 кг
Кондитерські вироби	1,1 кг	1,1 кг
Чай	0	33 г
Кава в зернах мелена	0	42 г
Сіль	0	250 г
Спеції (лавровий лист)		16 г
Поживний склад		
Білки	87,1 г на добу	87,1 г на добу
Жири	98,4	98,4
Вуглеводи	388,1	388,1
Енергетична цінність	2 790,8 ккал	2 790,8 ккал

Таблиця 3

**Мінімальний набір предметів першої необхідності
(на одну середньостатистичну родину на рік)**

Назва товару	2000–2016 роки	2017 рік
Миючі та чистячі засоби		
Мило туалетне (100 г)	42 шт.	14 шт.
Мило господарське (250 г)		11 шт.
Синтетичні миючі засоби (500 г)	24 шт.	8 шт.
Шампунь (флаконт 250 г)	6 шт.	2 шт.
Засоби гігієни		
Зубна щітка	6 шт.	6 шт.
Зубна паста (75 г пакування)	17 шт.	6 шт.
Гребінець	2 шт.	1 шт.
Гігієнічні вироби з паперу		12 шт.
Предмети санітарії та ліки		
Вата (1 кг)	5 шт.	4 шт.
Бинт (5 см на 10 см)	5 шт.	3 шт.
Судинорозширювальні (валідол, упак. по 10 табл.)	5 шт.	5 шт.
Заспокійливі (валеріана по 10 табл., корвалмент по 30 табл.)	–	3 шт., 1 шт.
Жарознижуючі	–	3 шт.
Знеболювальні та спазмолітики		
(Анальгін, 10 табл., Дротаверин, 30 табл., Сорбент (активоване вугілля) 10 табл.)	–	3, 1, 3
Антигістамінні (лоратадин, 10 шт.)	–	2
Нестероїдні (Ібупрофен, 50 табл., Німесулід, 30 табл.)	–	1, 1
Очні краплі (сульфацил, флакон)	–	2 шт.
Дезинфікуючі засоби (йод, зеленка)	2 шт.	2 шт.
Вітаміни (уп. по 10 шт.)	9 шт.	0
Дитячий крем (тюбик)	1 шт.	0

Як видно із табл. 4, більшість показників, особливо джерел повноцінного білку, є значно меншими за раціональні норми.

Здоров'я людини визначається її харчовим статусом, тобто ступенем забезпеченості організму необхідними, перш за все есенційними, харчовими речовинами та енергією. Адже здоров'я може бути збережене тільки за умови повного задоволення фізіологічних потреб в енергії й харчових нутрієнтах. Якщо поррахувати необхідну щомісячну вартість продуктів харчування на основі раціональних норм для середньостатистичного українця за ринковими цінами, то можна побачити, що фактична вартість необхідної суми продуктів харчування становить не менше 3 000 гривень.

Однак коли ми говоримо про вартість продуктів харчування у споживчому кошику в умовах України, необхідно подивитися, що до нього входить. Майже половина м'яса, яке українці їдять, – це курятина, бо найдешевша. Те саме стосується видів риби і рибопродук-

тів, молочних продуктів тощо. Якщо не враховувати такі звичні речі, як чай (400 г на рік), лавровий лист, сіль і навіть півкіло кави в зернах, які з'явилися в пропонованому Кабміном споживчому кошику, то він мало чим відрізняється від чинного, який був затверджений ще у 2000 році.

В нас так вже склалося, що споживчий кошик виступає інструментом обґрунтування прожиткового мінімуму. Доки люди зі своїми доходами вписуються в його рамки, доти вони нібито здатні вижити. Проте купівельна спроможність і споживчий попит людей можуть суттєво відрізнитися від затвердженої норми.

Отже, сьогодні фактично існують два кошики: на основі офіційного ведуться офіційні розрахунки, відбуваються перерахунки соціальних виплат, а інший відображає реальний споживчий мінімум, який, на думку автора, на основі моніторингу роздрібних цін має становити не менше 7 000 гривень. При цьому необхідно розуміти, що сама методика законодавчого затвердження споживчого

Таблиця 4

Достатність споживання окремих видів продуктів харчування

Проект, який пропонується Кабміном (на особу на рік, кг)		Раціональна норма за розрахунками МОЗ України (на особу на рік, кг)	Фактичне споживання у 2015 році [3]
Хліб і хлібопродукти	101	101,0	103,2
М'ясо і м'ясопродукти	53	80,0	50,9
Молоко і молокопродукти	143,5	380,0	209,9
Риба і рибопродукти	13	20,0	8,6
Яйця (шт.)	220	290	280
Овочі та баштанні	110	161,0	160,8
Плоди, ягоди	64	90,0	50,9
Картопля	95	124,0	137,5
Цукор	24	38,0	35,7
Олія рослинна всіх видів	7,1	13,0	12,3

Примітка: за термінологією МОЗ України «Орієнтовний набір основних продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення»

кошика є анахронізмом планової економіки. В умовах ринкової економіки склад та вартість споживчого кошика необхідно розраховувати щорічно на основі споживчого попиту та ринкових цін. Але у такому разі доведеться піднімати прожитковий мінімум до фактичного рівня.

Можна зробити висновок, що сьогодні розміри мінімальних державних стандартів є заниженими, не враховують істотних потреб гідного життя сьогодення: витрати на освіту, на медичне обслуговування, сучасні засоби комунікації (мобільний зв'язок, Інтернет), структура споживання продуктів харчування змінилися за останнє десятиліття, як і потреба в енергетичній цінності раціону, через що існує потреба коригування в бік зменшення.

Питання задоволення потреб людини, її розвитку й трансформації, рівня якості життя є актуальним завжди і всюди. Всезростаючий розрив між рівнем розвитку і благополуччям держав і націй є однією з найбільш затребуваних тем у сучасних економістів. З цих питань неодноразово висказувався Нобелівський лауреат 2001 року Джосеф Стігліц та лауреат 2015 року Ангус Дітон, якому присудили премію за дослідження «аналізу споживання, бідності та благополуччя». Автор стверджує і доказує, що пряма матеріальна допомога країн Заходу для Африканських країн більшою мірою є безрезультатною, і її потрібно скоротити [3]. Гроші, які надходять як благодійна допомога, продовжують життя не місцевому населенню, а корумпованим місцевим владним режимам. Можливо, вона і врятувала мільйони життів у бідних країнах, але цей ефект не є системним, оскільки рідко

приводить до удосконалення національних систем охорони здоров'я.

Ангус Дітон констатує, що основною причиною покращення стану здоров'я у західних країнах було не стільки зростання особистого благополуччя населення, скільки прогрес у комунальному господарстві країн, відкриття медицини. В Індії, де у злиднях сотні мільйонів громадян, влада тішить надзвичайно оптимістичною статистикою, з якої випливає, що влада ефективно вирішує проблему, проте викривлює реальну картину і дає хибні стимули політикам [4].

В одній із робіт цього Нобелівського лауреата разом з іншим вченим Прінгстонського університету США Ангус Дітон вивів ще одну магічну цифру, а саме 75 тисяч доларів річного доходу на людину (саме таку суму вивели дослідники на основі опитування 450 тисяч американців, щоб людина відчувала задоволення від життя (вивели індекс благополуччя)). Саме така сума відповідає відчуттю щастя і отримання задоволення від життя. Науковець дійшов висновку, що приріст доходу вище 75 тисяч доларів слабо впливає на повсякденні настрої людей, хоча суб'єктивно і навіює відчуття більшого благополуччя життя. Чим більше середньорічний зарібок перевищує цю суму, тим менше такі люди відчують задоволення від простих речей, таких як смачна їжа, зустрічі з друзями, подорожі. Гармонія, в даному випадку фінансова, завжди краще, ніж нестаток її чи надлишок.

Загалом ця «магічна сума» не є такою захмарною, як може здаватись для українця, оскільки вона співвідноситься із вартістю

праці кваліфікованого працівника.

Середня вартість життя для родини із двох дорослих та двох дітей, виключаючи відпочинок, розваги, предмети розкоші, становить близько 65 000 доларів [5].

Гранична межа існування розраховується відповідно до кількості членів родини. Наприклад, на одну особу у родині у 2017 році доводиться 12 060 доларів США (без медичного страхування), 16 643 долари США (з правом медичного страхування). За наявності двох членів родини ці суми становлять 16 240 дол. США та 22 411 дол. США відповідно, трьох – 20 420 дол. США та 28 180 дол. США. Розрахункові показники наводять до розміру родин до 8 осіб, якщо кількість осіб є більшою, то 4 180 дол. США додатково для кожного наступного члена родини. Дані показники межі бідності прийняті у 48 штатах та окрузі Колумбія. В Алясці ці показники є вищими – близько +20% [6].

Середній рівень зарплат у США (на основі статистичних даних на початок 2017 року) становить 849 доларів США за 40-годинний робочий тиждень, або 44 148 доларів на рік.

Проте рівень зарплат може істотно змінюватись залежно від міста та самого роботодавця. Мінімальна плата становить 7,5 доларів за годину некваліфікованої праці [7].

Висновки з цього дослідження. Обмеженість, що виникає внаслідок незбалансованості між відносно необмеженими потребами і обмеженими ресурсами, які використовуються для задоволення цих потреб, зумовлюють складність вибору. Людина не може мати все, що бажає, тому їй доводиться вибирати те, чого вона потребує найбільше. Отже, і окрема людина, і суспільство загалом повинні безперервно здійснювати вибір стосовно того, як використовувати доступні для них обмежені ресурси, максимізуючи корисний результат цього вибору. Розвиток окремих ринків, тренди, тенденції моди, глобалізація завжди породжують нові потреби, які відразу задовольнити неможливо. Особистість не може задовольнити всі свої потреби, але скоротити суперечність між безмежними потребами і обмеженими ресурсами цілком можливо. Життя тим і цікаве, що дає нам вибір, а також є блага, доступні і корисні для всіх.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про прожитковий мінімум : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
2. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2016 року № 780 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/780-2016-%D0%BF>.
3. Інформаційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства / А. Дитон. – М. : Институт Гайдара, 2016. – 368 с.
5. Cost of living [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.investopedia.com/terms/c/cost-of-living.asp>.
6. What Is the Federal Poverty Level? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zanebenefits.com/blog/2017-federal-poverty-level-guidelines>.
7. Average Salary Information for US Workers [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.thebalance.com/average-salary-information-for-us-workers-2060808>.

УДК 65.01

Класифікація змін у діяльності підприємств

Грінченко Р.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет

У статті проведено аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «зміни», розглянуто підходи та ознаки, за якими відбувається класифікація наявних змін під час діяльності підприємств. Запропоновано адаптацію діяльності підприємства до змін розглядати з погляду чотирьох основних складників: організаційно-економічного, правового, технологічного та соціального.

Ключові слова: адаптація, зміни, діяльність, управління, механізм.

Грінченко Р.В. КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведен анализ теоретических подходов к определению понятия «изменения», рассмотрены подходы и признаки, по которым происходит классификация существующих изменений при деятельности предприятий. Предложено адаптацию деятельности предприятия к изменениям рассматривать с четырех сторон: организационно-экономической, правовой, технологической и социальной составляющих.

Ключевые слова: адаптация, изменения, деятельность, управление, механизм.

Hrinchenko R.V. CLASSIFICATION OF CHANGES IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The article analyzes theoretical approaches to the concept definition of the "change", considers approaches and attributes under which the classification of existing changes occurs in the activity of enterprises. It is proposed to adapt the enterprise to changes from the perspective in four main components: organizational, economic, legal, technological and social components.

Keywords: adaptation, change, activity, management, mechanism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Теоретичні засади управління адаптаційними змінами діяльності підприємств на сучасному етапі розвитку економіки є необхідним складником ефективної стратегії його розвитку та стратегією формування конкурентоспроможності підприємства. Особливої актуальності набуває дослідження управління адаптаційними змінами для агропромислових підприємств, ефективного функціонування яких є запорукою забезпечення продовольчої безпеки країни та рушійною силою для розвитку економіки країни.

Будь-які питання розроблення механізму управління адаптаційними змінами діяльності підприємств необхідно починати з поглибленого вивчення та узагальнення сучасних теоретичних підходів до визначення адаптації діяльності підприємств як основи формування їх конкурентоспроможності.

Проте управління адаптаційними змінами сучасних агропромислових підприємств повинно базуватися на досконалому вивченні та опрацюванні сутності та основних складників управління адаптаційними змінами в умовах конкурентного середовища. Отже, виникає необхідність досконалого вивчення сучасних теоретичних підходів до визна-

чення понять «зміни», «управління адаптаційними змінами».

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В останні роки багато зарубіжних та вітчизняних учених приділяють значну увагу питанням адаптації до змін у діяльності підприємств, серед яких: Р. Акофф, І. Ансофф, Н. Білошкурська, П. Браунінг, М. Буднік, Н. Васюткіна, В. Дубчак, О. Кожевина, Г. Козаченко, В. Кучеренко, Т. Ландіна, Л. Мельник, Б. Мільнер, Е. Пастухова, І. Пітайкіна, Л. Растрігін, Д. Хайман, О. Хитра, Г. Ханалієв, Е. Чиженькова, О. Шатілова, В. Якубів, В. Ячменьова та ін. Проте теоретичний базис адаптації діяльності агропромислових підприємств сьогодні вимагає більш детального розроблення та осмислення з урахуванням специфічних видів наявних змін та їх можливого впливу на діяльність агропромислових підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та вдосконалення теоретичного підходу до виділення та класифікації наявних змін у діяльності підприємств з урахуванням специфічних особливостей діяльності агропромислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час формування сучасного

механізму управління адаптаційними змінами агропромислових підприємств необхідно передусім з'ясувати теоретичні надбання у сфері адаптації діяльності підприємств та управління цими адаптаційними змінами. На нинішньому етапі розвитку світової та вітчизняної наукової думки з приводу визначення поняття «адаптація» існує багато різноспрямованих трактувань.

У нашій статті будемо використовувати авторське визначення поняття «адаптація», сформоване з урахуванням особливостей діяльності агропромислових підприємств.

Під адаптацією слід розуміти безперервний процес дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, розроблення та впровадження змін в управлінні організаційно-економічними, правовими, технологічними та соціальними складниками діяльності підприємств для досягнення цільових показників діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Наступним етапом теоретичного дослідження виступає виявлення сутності поняття «зміни» та їх класифікація з урахуванням особливостей діяльності агропромислових підприємств.

У сучасній науковій літературі розрізняють два класи механізмів зміни системи [1; 2]:

1. Адаптивні механізми – характеризують зміни, які дають змогу системі адаптуватися до динамічної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища без утрати системної цілісності.

2. Біфуркаційні механізми – характеризують зміни, за яких організація як система не зберігає цілісності та набуває нової якості за збереження.

Розглядаючи та трактуючи поняття «зміни», сучасні наукові школи здійснюють це у трьох основних напрямках:

- зовнішніх змін;
- внутрішніх змін;
- адміністративних змін.

Таким чином, сучасним підприємствам необхідно управляти адаптаційними змінами з погляду формування адаптивного механізму управління – на рівні управління зовнішніми, внутрішніми та адміністративними змінами. Проте слід завжди брати до уваги можливість та дію біфуркаційного механізму зміни системи.

Зміни, які відбуваються у сучасному бізнес-середовищі, характеризуються такими особливостями [3]:

- простір стає глобальним та віртуальним;

- час стає стислим і критичним;
- споживач хоче бути співавтором;
- захист: система патентів не рятує;
- частка послуг невпинно зростає;
- продукти оновлюються усе швидше;
- зміни втрачають циклічність.

Аналізуючи процес управління адаптацією діяльності підприємств до змін, необхідно чітко виділити можливі варіанти змін, які сьогодні існують. Є декілька ознак, за якими класифікують зміни [4; 5]:

1) За рівнем виникнення змін виділяють: зовнішні та внутрішні. Тобто за такої класифікації необхідно розробляти механізм управління адаптацією підприємства до змін окремо для адаптації до зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

2) За функціональними напрямками діяльності підприємства: зміни у фінансах, маркетингу, виробництві, персоналі тощо. Застосування такої класифікації передбачається функціональним підходом до управління підприємством.

3) За цільовою спрямованістю: оперативні, тактичні та стратегічні зміни. Всі види змін за цією ознакою повинно враховувати підприємство під час управління адаптацією його діяльності, оскільки управління адаптацією тільки у короткостроковій перспективі (тактичні та оперативні) може призвести до втрати конкурентних позицій підприємств на ринку у довгостроковій перспективі.

4) За характером змін: революційні та еволюційні зміни.

Під час дослідження сутності та особливостей сучасних змін, що супроводжують діяльність підприємств, необхідно виявити особливості основних економічних процесів.

Залежно від динаміки розвитку економічні процеси прийнято ділити на еволюційні й хвилеподібні. Еволюційні є неповторними й необоротними, тобто це процеси переходу від однієї локальної рівноваги до іншої. Вони підкреслюють динаміку нерівноваги в економіці.

Еволюційні процеси – це неповторні й необоротні процеси, які за відсутності різких сторонніх впливів протікають у тому самому напрямі з певною тенденцією до росту або зниження показників (наприклад, тенденція росту населення, збільшення обсягу виробництва і т. д.). Процеси переходу з одного стану рівноваги до іншого є еволюційними.

Хвилеподібні – це повторювані, або оборотні, процеси, за яких однакові значення показників можуть бути досягнуті в різні пері-

оди часу з однаковими або подібними супутніми їм збігами обставин.

Хвилеподібні процеси описують стан періодичного відхилення системи від середнього значення рівноваги. Ці процеси характеризуються повторюваністю й оборотністю.

Еволюційні та хвилеподібні процеси можуть бути піддані коливальним збурюванням постійного (хвилеподібного) і випадкового характеру.

Револьюційні зміни відбуваються передусім унаслідок дії науково-технічного прогресу та стають початком нових довгих хвиль розвитку економіки [6, с. 18].

5) За типом розвитку: екстенсивні та регресивні зміни. Слід зауважити, що на різних етапах розвитку економіки та діяльності підприємства виникають як екстенсивні, так і регресивні зміни. Однозначно неможливо стверджувати, що ті чи інші зміни є негативними для діяльності підприємства, можливість їх виникнення необхідно обов'язково враховувати під час управління адаптацією діяльності сучасних підприємств.

6) За факторами виникнення: екзогенні та ендогенні зміни. Визначення переліку чинників, які впливають на діяльність сучасних підприємств є одним із найважливіших завдань ефективного управління. Такі чинники групують у дві основні групи: чинники, що діють ззовні (екзогенні) та внутрішні чинники (ендогенні).

7) За спрямованістю розвитку: прогресивні та регресивні зміни. Одним з основних завдань управління адаптаційними змінами діяльності підприємств виступає формування такого механізму управління, який би був здатним не допускати регресивних змін у діяльності підприємства, прогножуючи їх завчасно та формуючи необхідні механізми захисту.

8) За ймовірністю виникнення: передбачувані та непередбачувані. Завжди у діяльності підприємств на ринку будуть існувати зміни, які не будуть передбачуваними завчасно. Проте необхідно під час формування механізму управління адаптаційними змінами враховувати вірогідність виникнення й таких змін і розробляти заходи їх нівелювання.

Деякі науковці ототожнюють поняття «зміна» та «розвиток». На нашу думку, поняття «розвиток» несе позитивні наслідки для діяльності підприємства. А поняття «зміна» може нести у собі як позитивні, так і негативні наслідки для діяльності підприємства, тому поняття «зміна» є дещо ширшим за поняття розвиток.

Н.В. Васюткіна [7, с. 122] пропонує таке визначення управління змінами: «...управління змінами являє собою структурований процес, що визначає послідовність дій і заходів управлінського персоналу підприємства, завдання яких – передбачати зміни у зовнішньому середовищі, розробляти альтернативні варіанти адаптації внутрішнього середовища й упроваджувати зміни згідно з технічними, економічними можливостями підприємства, а також з обліком соціальних чинників і психологічного клімату всередині підприємства. Управління змінами включає визначення необхідних ресурсів і підтримку взаємовідносин із зовнішнім середовищем, які дають змогу підприємству реалізувати поставлені завдання; припускає рішення специфічних питань управління підприємством, включаючи організаційні кадрові, комунікаційні і інформаційні аспекти».

Специфічними особливостями функціонування підприємства на ринку є висока швидкість та динамічність змін, що відбуваються на цьому ринку. Така швидкість та динамічність накладають свій відбиток на необхідність адаптації діяльності підприємств до цих змін. Управління адаптаційними змінами сучасних підприємств, що базується на науково обґрунтованому підході, є запорукою формування конкурентоспроможного підприємства в умовах ринку.

Можна виділити наукові підходи Г. Хемела, К. Прахалада та О'Ніла [8], які акцентують увагу на тому, що недостатньо тільки швидко реагувати на зовнішні зміни, необхідно їх передбачати в майбутньому для подальшого ефективного функціонування підприємства. За такого підходу акцентується увага не тільки на процесі управління адаптаційними змінами підприємства, а й на формуванні такого механізму управління адаптаційними змінами підприємства, який здатен би був прогнозувати зміни у середовищі діяльності підприємства та гнучко пристосовуватися до них.

Висновки з цього дослідження. На думку провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, основний механізм адаптації діяльності підприємств відбувається завдяки управлінню організаційними, виробничими та управлінськими процесами на підприємстві. Проте не кожне підприємство здатне гнучко реагувати на вплив умов ринку та змінювати свій організаційний, виробничий та управлінський механізми. Саме здатність гнучко реагувати на зміну зовнішніх умов шляхом пристосування внутрішніх характеристик й є адаптаційними

можливостями підприємства. Чим більше у підприємства адаптаційних можливостей, тим вище вірогідність досягнення ним запланованих цілей в умовах зовнішньої середовища, що динамічно розвивається.

Таким чином, механізм адаптації діяльності підприємств до змін слід розглядати з погляду трьох основних складників: організаційного, виробничого, управлінського механізмів, що в сукупності своїх взаємозв'язків становлять складну систему адаптації підприємства до умов ринку.

Проте, на нашу думку, існує наукове протиріччя у такому трактуванні. Сам по собі управ-

лінський механізм передбачає управління організаційно-економічними, правовими, технологічними та соціальними аспектами діяльності підприємства. Таким чином, адаптацію діяльності підприємства до змін необхідно розглядати не з трьох боків, а з чотирьох: організаційно-економічного, правового, технологічного та соціального. Тільки таке комплексне поєднання напрямів та складників в управлінні адаптацією надасть можливість ефективно управляти такими адаптаційними змінами діяльності підприємства. У такому разі будуть системно враховані всі аспекти діяльності підприємства в умовах ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Основи стійкого розвитку : [навч. посіб.] / За заг ред. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. – 654 с.
2. Хитра О.В. Проблеми організаційного розвитку крізь призму синергетики / О.В. Хитра // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – Т. 2. – С. 188–195.
3. Якубів В.М. Стратегічне управління : [електронний конспект лекцій] / В.М. Якубів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://194.44.152.155/elib/local/2045.pdf>.
4. Кожевина О.В. Управление развитием организации: теория, методология, практика / О.В. Кожевина. – Барнаул : АГУ, 2008. – 237 с.
5. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 864 с.
6. Моніторинг світових ринків харчової сировини та продукції АПК : [навч. посіб.] / В.Р. Кучеренко, А.В. Андрейченко, Р.В. Грінченко – Одеса : Прес-кур'єр, 2013. – 112 с.
7. Васюткіна Н.В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект / Н.В. Васюткіна. – Київ : Ліра-К, 2014. – 334 с.
8. Стратегическая гибкость / Г. Хэмэл, К. Прахалад, Д. О'Нил ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.

УДК 338

Управління та вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві

Гузенко Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,
методист кафедри економіки та маркетингу
Харківського торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню концептуальних засад формування системи управління маркетинговою діяльністю підприємства, яка формується за рахунок посилення глобалізації та збільшення насиченості інформаційних потоків. Розглянуто сучасний стан управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства, виявлено проблеми, які виникають в умовах глобалізації економіки та високого рівня конкуренції. Вивчено сучасні особливості глобалізації та її вплив на маркетингову діяльність промислових підприємств. Визначено, що планування маркетингу є необхідним елементом системи управління та всі напрями вдосконалення маркетингу повинні реалізовуватися системно, комплексно.

Ключові слова: глобалізація, маркетинг, маркетингова діяльність, принципи маркетингу, управління маркетинговою діяльністю підприємства, підходи до управління маркетинговою діяльністю, цілі маркетингової діяльності.

Гузенко Г.М. УПРАВЛЕНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена исследованию концептуальных основ формирования системы управления маркетинговой деятельностью предприятия, которая формируется за счет усиления глобализации и увеличения насыщенности информационных потоков. Рассмотрено современное состояние управления маркетинговой деятельностью промышленного предприятия, выявлены проблемы, возникающие в условиях глобализации экономики и высокого уровня конкуренции. Изучены современные особенности глобализации и ее влияние на маркетинговую деятельность промышленных предприятий. Определено, что планирование маркетинга является необходимым элементом системы управления и направления совершенствования маркетинга должны реализовываться системно, комплексно.

Ключевые слова: глобализация, маркетинг, маркетинговая деятельность, принципы маркетинга, управления маркетинговой деятельностью предприятия, подходы к управлению маркетинговой деятельностью, цели маркетинговой деятельности.

Guzenko G.N. MANAGEMENT AND IMPROVEMENT OF MARKETING ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

The article is devoted to conceptual bases of formation of system of management of marketing activity of the enterprise, which is formed due to increasing globalization and the increasing saturation of information flows. Considers the current state of management of marketing activity of industrial enterprise, issues arising in the context of economic globalization and the high level of competition. Studied the current characteristics of globalization and its impact on marketing activities of industrial enterprises. Determined that marketing planning is an essential element of the management system and the directions of improvement of marketing should be implemented systematically, comprehensively.

Keywords: globalization, marketing, marketing activities, marketing principles, management of marketing activity of the enterprise, approaches to marketing, goals of marketing activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах стрімкого розвитку науки, техніки і технологій, посилення конкуренції успіху може досягти тільки така організація, яка творчо застосовує маркетингове управління (маркетинговий менеджмент) у своїй діяльності, постійно шукає нові способи адаптації до безперервно мінливих умов існування. Маркетингова діяльність підприємства в сучасних умовах господарювання повинна швидко і гнучко реагувати на постійні

зміни маркетингового середовища. Саме це й зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Без сумніву, сьогодні проблематика управління маркетинговою діяльністю та аналіз проблем вдосконалення маркетингової діяльності посідають одне з перших місць у дослідженнях провідних вітчизняних та закордонних економістів та вчених, таких як Г. Армстронг, Н. Борден, Е. Діхтль, Дж. Еванс, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Ж. -Ж. Ламбен, М. Портер, Х. Хершген. Серед

вітчизняних науковців, які забезпечили розвиток наукових засад маркетингу, необхідно відзначити Л.В. Балабанову, А.В. Войчака, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчука, О.Л. Канищенко, В.Я. Кардаша, Є.В. Крикавського, Н.В. Куденко, А.О. Старостіну, І.Л. Решетнікову.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження вже сталих принципів маркетингу та залучення інформаційних технологій у маркетингову діяльність свідчать про необхідність їх перетворення і зміни згідно з вимогами зовнішнього середовища. Це зумовлює актуальність та закономірність дослідження сутності маркетингу, а їх комплексний характер і різнобічність використання вимагають удосконалення підходів до управління маркетинговою діяльністю, що дасть змогу не лише усвідомити її роль в розвитку підприємства, а й передусім оцінити спрямованість та ефективність маркетингової діяльності підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у з'ясуванні особливостей управління маркетинговою діяльністю на підприємстві та розгляді напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах упровадження ринкових відносин в Україні постає потреба в новій культурі бізнесу, одним із носіїв якої є мар-

кетинг. Зростаюча конкуренція вимагає від підприємця такої організації господарської діяльності, за якої найвищі результати досягаються за найменших затрат.

Здійснення маркетингової діяльності є об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства з урахуванням ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Тут відображається і постійно посилюється тенденція до планомірної організації виробництва для підвищення ефективності функціонування підприємства загалом та його господарських підрозділів зокрема [10, с. 32].

Маркетингова діяльність підприємства спрямована на те, щоб досить обґрунтовано, враховуючи попит ринку, встановлювати поточні і, головне, довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток [10, с. 35].

Науковці по-різному трактують поняття «маркетингова діяльність» (табл. 1).

Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві здійснюється у трьох напрямках: формування маркетинг-міксу, управління службою маркетингу, внутрішній маркетинг. Отже, модель управління маркетинговою

Таблиця 1

Трактування поняття «маркетингова діяльність» різними науковцями

Автор	Поняття	Ключові слова
Л.В. Балабанова	Управління маркетингом – це практичне здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики підприємства на ринку, яка включає організацію, аналіз, планування, проведення заходів, спрямованих на досягнення певних цілей підприємства на ринку і контроль [9, с. 311]	Інтегрована політика підприємства на ринку
А.О. Старостіна	Під маркетинговою діяльністю розуміє таку систему управління підприємством, яка спрямована на вивчення та врахування попиту і вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів продукції [12, с. 41]	Система управління підприємством
С.С. Гаркавенко	Розглядає управління маркетингом з огляду на функції менеджменту: планування маркетингу, організація маркетингу, мотивація персоналу, який бере участь у маркетингу та контролі маркетингу; ототожнює управління маркетингом і маркетинг-менеджмент [2, с. 52]	Функції менеджменту
Г. Ассель	Розуміє управління маркетингом як «механізм процесу управління, за допомогою якого маркетингова організація взаємодіє зі споживачами» [1, с. 6]	Механізм процесу управління
Управління маркетингом – це аналіз, планування, втілення у життя і контроль над проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних обмінів із цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких як, зокрема, отримання прибутку, зростання обсягу збуту, збільшення частки ринку		

діяльністю підприємства – це сукупність визначених суб'єктів, об'єктів, інструментів та методів управління, що у процесі взаємодії між собою спрямовані на ефективне управління маркетинговою діяльністю підприємства (рис. 1).

Основне завдання управління маркетингом полягає у тому, щоб синхронізувати процес управління елементами комплексу маркетингу так, щоб кожен із них, виконуючи своє функціональне призначення, одночасно сприяв підвищенню ефективності решти елементів і тим самим підвищував синергійний ефект [6, с. 384].

Маркетинг як базова функція управління підприємством (фірмою) в умовах ринку пропонує керівнику-підприємцю деякі перевірені практикою рецепти досягнення позитивних результатів господарської діяльності в ринкових сегментах із мінімальним ризиком. Це насамперед певна послідовність здійснення аналітичної роботи; вихід на найсприятливіші

цільові ринки-сегменти; формування в інтересах підприємства змінних факторів зовнішнього середовища, у тому числі поведінки споживачів; утруднення дозволеними методами діяльності конкурентів; створення для громадськості сприятливого образу підприємства й усієї його діяльності тощо.

Нині термін «управління маркетингом» визначається як «аналіз, планування, реалізація і контроль над виконанням програм, розрахованих на встановлення, зміцнення й підтримку вигідних обмінів із цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких як одержання прибутку, ріст обсягу збуту, збільшення частки ринку і т. п.» [5].

Цілісне уявлення про управління маркетингом, поєднавши в собі переваги різних сучасних наукових концепцій і відповідної практики, виходить із того, що управління діяльністю суб'єкта на ринку будується, по-перше, на принципах стратегічного планування;

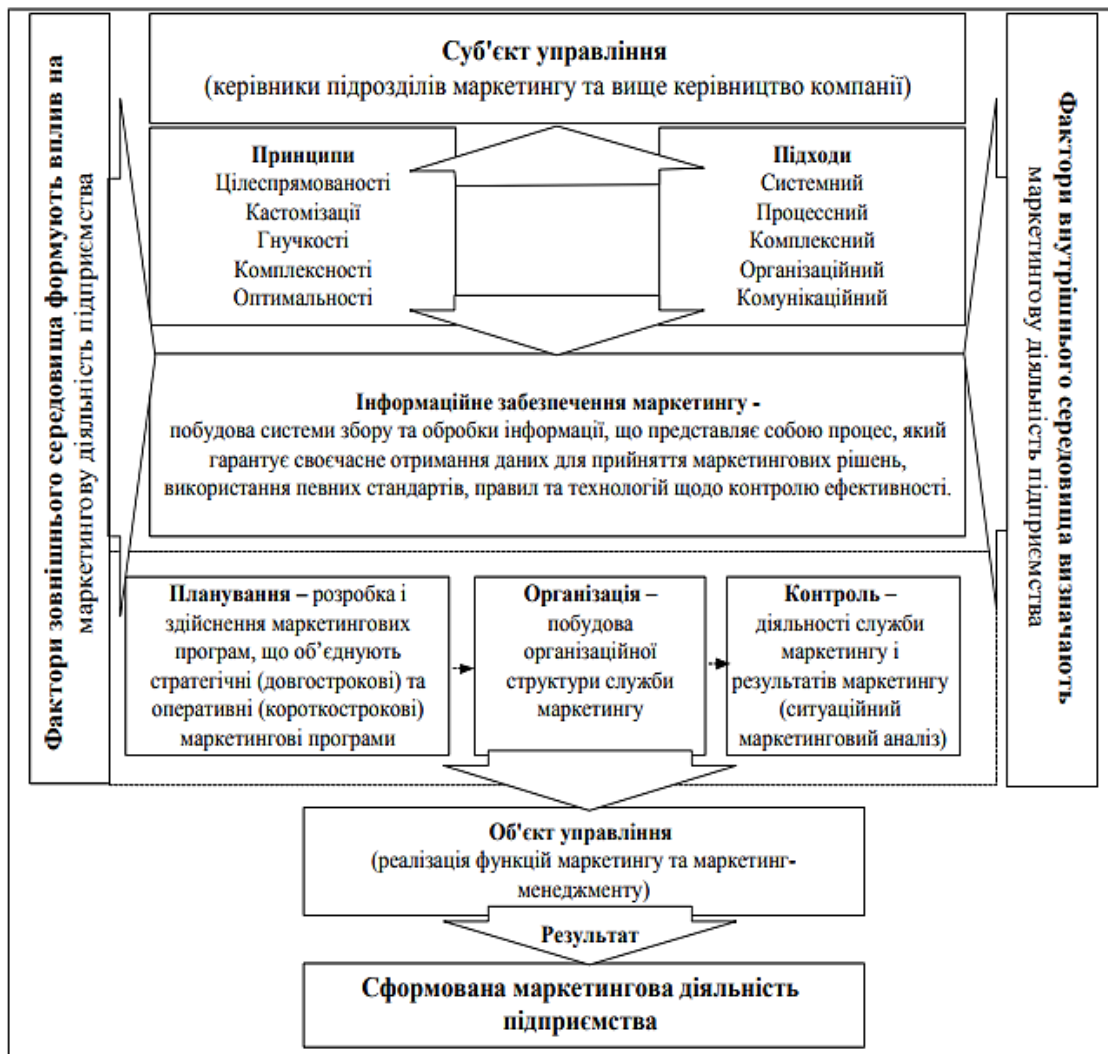


Рис. 1. Модель управління маркетинговою діяльністю підприємства [4; 7; 13]

по-друге, на принципах управління інвестиційним портфелем, в якому кожний напрям діяльності суб'єкта або його бізнес-одиниця, має свій потенціал одержання прибутку, прийнятим за основу розподілу ресурсів суб'єкта; і, по-третє, на принципах властивого маркетингу, що дає змогу оцінити перспективи реалізації рішень, прийнятих на основі перших двох принципів, і безпосередньо планувати, організовувати та контролювати їх виконання, використовуючи системний маркетинговий інструментарій.

У концепціях управління маркетингом домінує процес, що включає:

- 1) аналіз маркетингових можливостей;
- 2) розроблення маркетингових стратегій;
- 3) планування маркетингових програм (розроблення системних інструментів);
- 4) організацію виконання;
- 5) контроль маркетингової роботи, найтіснішим образом взаємозалежний зі стратегічним корпоративним плануванням.

Отже, складна аналітична, планова, організаційна робота на всіх наявних рівнях суб'єкта (корпорація, бізнес-одиниця, структурний підрозділ) у процесі маркетингового управління в остаточному підсумку підлегла формуванню й управлінню системними маркетинговими інструментами, що безпосередньо створюють цінність, і здобуває благо не тільки для споживача й суб'єкта, що досягають своїх цілей на ринку, а й для усіх учасників обміну.

Як було сказано раніше, основними функціями управління маркетинговою діяльністю на підприємстві є її організація, планування та контроль виконання. Взаємозв'язок між цими функціями управління пояснює рис. 2.

Розроблення та реалізація маркетингових заходів потребують створення допоміжних систем маркетингу. До них належать, зокрема, система планування маркетингу, система організації служби маркетингу та система маркетингового контролю. Гармонійне поєднання і взаємодія цих допоміжних підсистем значною мірою зумовлюють ринковий успіх підприємства.

Розроблення та прийняття маркетингових рішень у системі підприємництва базуються на обліку розходжень і спільності понять маркетингу як філософії, способу організації діяльності фірми та як інструментарію, що впливає на процес обміну, в який вступають і в якому безупинно взаємодіють суб'єкти цієї системи. Теорія взаємодії вимагає інтегрованого застосування на практиці цих трьох аспектів розуміння маркетингу. В умовах єдиної філософії організації бізнесу, націле-



Рис. 2. Функції управління маркетинговою діяльністю на підприємстві [7]

ної на задоволення нестатків і потреб споживачів, усі відділи підприємства повинні мати можливість обмінюватися інформацією, координувати свої плани та їх виконання. Відсутність бар'єрів між функціями і між відділами, поширення філософії маркетингу в усій організації стають важливою перевагою в конкурентній боротьбі фірми. Працівники з різних функціональних сфер фірми повинні діяти разом як добре скоординована команда.

Такий підхід дає змогу визначити маркетинг як сукупність ідей, що повинні становити єдине ціле по всій організації й якими необхідно керувати. Однак знання філософії маркетингу, вміння керувати бізнес-ідеями не можуть бути достатніми для організації ефективного підприємництва. Необхідний ще й інструментарій, тобто сукупність способів, методів, за допомогою яких можна було б впливати на покупців та інших суб'єктів системи маркетингу для досягнення поставлених цілей. Таким інструментарієм є маркетинг-мікс – комплекс маркетингу, що вперше ввів у теорію маркетингу професор Н. Борден із Гарвардської школи бізнесу [11].

У найбільш часто уживаній формі маркетинг-мікс включає чотири субмікси маркетингу (рис. 3).

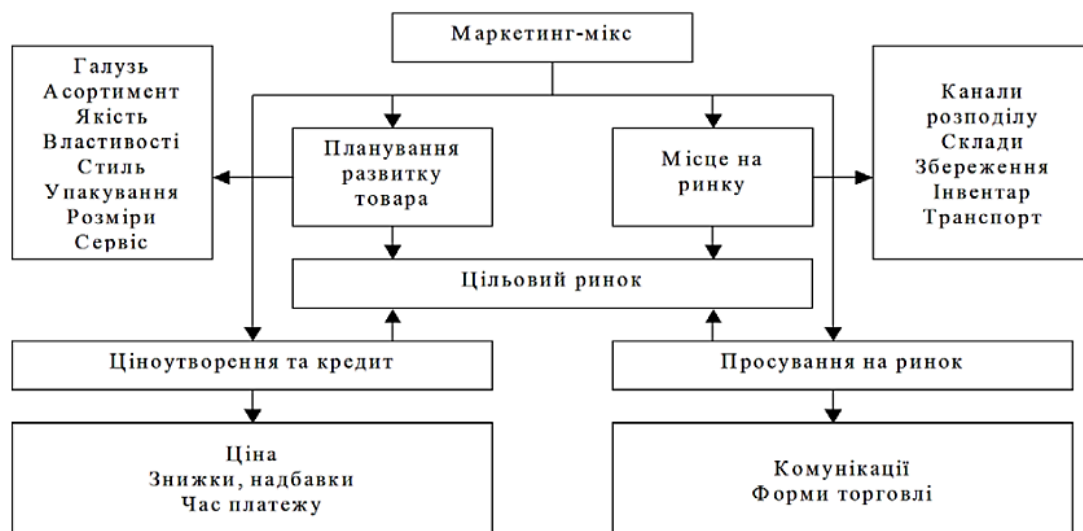


Рис. 3. Основні інструменти маркетингу [3]

Принципи маркетингу формують загальну спрямованість маркетингової діяльності на підприємстві. Результати аналізу робіт провідних учених, що розглядали принципи управління маркетингом, дав змогу виявити різноплановість теоретичних підходів авторів до змісту і переліку запропонованих принципів (табл. 2).

Зараз уже сформувалися різні підходи до управління маркетинговою діяльністю, але використання великої кількості ринкової та внутрішньої інформації потребує розроблення нових підходів до управління маркетинговою діяльністю, що базуються на узгодженні завдань управління маркетинговою діяльністю із запитамі споживачів.

Результати аналізу застосовуваних підходів до управління маркетинговою діяльністю дали змогу виявити найдоцільніші з них.

1. Системний. Реалізація системного підходу передбачає створення абстрактно-концептуальної моделі управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, що є певною структурно-логічною конструкцією, мета якої полягає у тому, щоб слугувати інструментом для розуміння, опису та оптимізації управління маркетинговою діяльністю, зв'язків і співвідношення її елементів.

2. Процесний. Управління маркетингом орієнтовано на оптимізацію внутрішніх інформаційних потоків, що пов'язані зі збором, обробкою, зберіганням та використанням маркетингової інформації, що здійснюється за допомогою інформаційних технологій.

3. Комплексний. Діяльність із виявлення цільових ринків, вивчення потреб споживачів на цих ринках, розроблення товарів, установлення ціни на них, вибору способів про-

сування і розподілу продукції для здійснення обміну зацікавлених груп.

4. Організаційний. Система управління маркетинговою діяльністю підприємств, яка заснована на принципах соціально-етичного маркетингу і спрямована на своєчасну адаптацію до умов мінливого маркетингового середовища, на задоволення потреб споживачів і забезпечення на цій основі довгострокового комерційного успіху [8].

Отже, аналіз різних підходів дає змогу запропонувати комунікаційний підхід, який передбачає формування інформаційного потоку, орієнтованого на встановлення постійного зворотного зв'язку з ринком у режимі реального часу, що сприятиме виокремленню та узгодженню завдань і бізнес-процесів управління маркетинговою діяльністю, а також реалізації пріоритетних завдань з урахуванням особливостей діяльності конкретних підприємств.

Під удосконаленням маркетингу розуміється підвищення його якості та ефективності. Шляхи (умови, фактори) вдосконалення маркетингу різноманітні. Під час вибору тих чи інших напрямів перетворень визначають їх вплив на виконання цільових програм; на економічність, оперативність і надійність системи маркетингу; на підвищення її конкурентоспроможності; на стійке позиціонування підприємства та його товарів (послуг) на ринку; на становище підприємства в конкретному середовищі і т. д.

Існують різноманітні шляхи вдосконалення та підвищення ефективності маркетингу, які доцільно представити у вигляді дерева цілей. Однак не викликає сумнівів той факт, що всі

Таблиця 2

Принципи результативного управління маркетинговою діяльністю [14]

Принцип	Загальна характеристика
Цілеспрямованості	Відповідність місії, цілям, стратегії та політиці підприємства, спрямованість на розв'язування проблем, пошук і задоволення потреб споживачів
Гнучкості	Гнучкість у досягненні поставленої мети шляхом адаптації до вимог ринку з одночасним спрямованим впливом на нього
Комплексності	Комплексний підхід до розроблення комплексу маркетингу та планів маркетингу, який передбачає пропонування ринку не просто товарів та послуг, а й засобів розв'язування проблем споживачів
Оптимальності	Оптимальне використання в управлінні централізованих і децентралізованих засад, тобто постійний пошук і реалізація резервів, підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності через залучення до творчої роботи всіх працівників
Науковий	Науковий підхід до розв'язування маркетингових проблем, тобто систематичний аналіз використання програмно-цільового методу управління та реалізації завдань управління маркетинговою діяльністю, планування, організації та її контролю
Ринковий	Орієнтація на досягнення ринкових результатів збільшення частки ринку, освоєння нових ринків, ослаблення ринкової частки конкурентів тощо. Пошук ринків, незадоволених потреб споживачів, творчих підходів до вирішення маркетингових завдань
Функціональний	Орієнтованість на конкретну концепцію управління підприємством, чітке визначення завдань, функцій кожного підрозділу та виконавців, вертикальних та горизонтальних зв'язків
Управлінський	Створення гнучкої організаційної структури, націленість на досягнення нових, більш складних стратегічних цілей. Зважена спеціалізація, забезпечення єдності керівництва маркетинговою діяльністю, підконтрольність виконавців. Висока кваліфікація кадрів, а також їх постійна спеціальна підготовка. Узгодження характеристик об'єктів управління маркетингу (організаційної структури маркетингу) й управляючими системами підприємства
Кастомізації	Орієнтація на споживача, його потреби і вимоги, які передбачають пропонування ринку не товарів та послуг, а засобів розв'язування проблем споживачів
Забезпечувальний	Достатність інформаційного забезпечення управління маркетингом. Передбачає налагодження інформаційних зв'язків між підрозділами одного підприємства і підрозділами іншого підприємства для ефективного виконання маркетингових функцій. Комплексність маркетингових заходів для досягнення ефекту синергії. Достатня фінансова забезпеченість як із погляду забезпечення виконання маркетингових дій, так і з погляду мотивації праці працівників маркетингових служб
Контролюючий	Орієнтація маркетингової діяльності на здійснення різних видів контролю (поточного, стратегічного, фінансової діяльності)

напрями вдосконалення маркетингу повинні реалізовуватися системно, комплексно. Проаналізуємо деякі з них, які можна віднести до найбільш важливих.

1. Створення цілісної, діалектичної, гнучкої системи маркетингу, яка була б адаптивною і сприйнятливою до попиту споживачів, ринкових змін (кон'юнктура і т. п.), маркетингових інновацій, інтелектуального сервісу, міжнародного бізнесу. Система передбачає гармонійну єдність і високий науково-технічний рівень функціональних підсистем, що утворюють її цілісність.

2. Раціоналізація маркетингової функціональної організації, що забезпечує чіткий розподіл посадових функцій між працівниками управління і виробництва. Закріплення функцій за службою маркетингу і за іншими працівниками сфер управління і виробництва створює можливості для програмного маркетингу.

3. Удосконалення організаційного механізму маркетингу за рахунок розширення кооперування й інтегрування маркетингових функцій у рамках об'єднання або в масштабі різних підприємств. Одна зі складових частин даного напрямку – раціоналізація структури управління,

оскільки вона створює організаційні можливості для ефективного використання маркетингу. Найбільш професійними структурами управління на сучасному етапі є програмно-цільові, орендно-кооперативні та галузеві.

4. Поліпшення кадрової політики. Передові підприємства багато уваги приділяють підготовці, підвищенню кваліфікації маркетологів, а також питанням маркетингової підготовки загальногосподарських фахівців і керівників. Позитивно себе зарекомендували стажування у ВНЗ, на передових підприємствах, за кордоном, а також різного роду конференції, обмін досвідом, семінари. Заслугує на увагу досвід окремих формувань з атестації кадрів, коли всебічно аналізується й оцінюється маркетингова діяльність працівників.

5. Механізація, комп'ютеризація та автоматизація маркетингової діяльності, що передбачає широке застосування технічних засобів у роботі маркетингових інформаційних систем, систем управління маркетингом, інфра-товарного забезпечення, організаційно-технічного оснащення.

6. Упровадження науково обґрунтованих технологій маркетингу. Цьому фактору підвищення ефективності, на жаль, приділяють незначну увагу. За матеріалами анкетування з'ясовано, що керівники і фахівці слабо володіють наукою і мистецтвом маркетингової діяльності, хоча цей напрям є чи не найбільш перспективним.

7. Удосконалення управління маркетингом – створення системи управління маркетингом, наукове обґрунтування її підсистем (функціональних і тих, що забезпечують) та організація раціонального їх функціонування. Маркетинг може виконувати свою роль за умови, якщо створена, налагоджена на підприємстві й ефективно функціонує система маркетингу. Для її створення доцільно організувати тимчасовий творчий колектив,

до якого поряд із фахівцями підприємства бажано включити вчених. Колектив проектує, організовує та налагоджує функціонування системи. Спочатку проводиться аналіз складу кадрів. Потім розробляються функції, визначаються функціональний розподіл і регламентація їх у маркетинговій матриці. Після створення функціональних підсистем і підсистем, що забезпечують, проводяться організація та налагодження функціонування системи, яка була б сприйнятливою й адаптованою до ринкових відносин (кон'юнктури, комерції, конкуренції тощо), виконувала цільові програми і працювала оптимально.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи наведені аргументи, можна запропонувати таке визначення поняття «управління маркетинговою діяльністю»: це діяльність усередині підприємства, спрямована на ринкове середовище, яке базується на застосуванні інформаційних технологій, встановлення постійної комунікації зі споживачем, що дають можливість підвищувати адаптивність маркетингових інструментів відповідно до потреб ринку, а також сприятиме досягненню цілей маркетингової діяльності підприємства. Управління маркетинговою діяльністю визначає якісний склад комплексу маркетингу, через який підприємство здійснює маркетинговий вплив на споживача, створює сприятливе внутрішнє середовище, має на меті доведення до керівництва і персоналу цінностей підприємства і його маркетингових цілей, найкращого задоволення потреб споживачів і збільшення клієнтської бази підприємства.

Підприємство повинне мати таку маркетингову систему, яка б давала йому змогу максимально точно планувати свою маркетингову діяльність, правильно організовувати роботу відділу маркетингу та контролювати ці процеси. Всі напрями вдосконалення маркетингу повинні реалізовуватися системно, комплексно.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : [учебник для вузов] / Г. Ассэль ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. : ИНФРА-М : НФПК, 1999. – 803 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2008. – 276 с.
3. Грабовецький Б.Е. Економічне планування та прогнозування / Б.Е. Грабовецький. – Київ: 2003. – 630 с.
4. Иванов Ю.Б. Эффективность маркетинговой деятельности предприятий в современных условиях повышенной динамичности та рискованности предпринимательства / Ю.Б. Иванов // Экономика: реалии времени. – 2014. – №. 1 (11).
5. Ілляшенко С.М. Маркетингова діяльність на підприємстві / С.М. Ілляшенко // Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д. е. н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2012. – С. 528–559.
6. Кальницький А.Є., Копусяк Я.Ф. Стимулювання збуту: заходи та засоби, які допомагають при формуванні маркетингової діяльності підприємства / А.Є. Кальницький, Я.Ф. Копусяк // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2014. – №. 1. – С. 94–97.

7. Корж М.В., Жуков С.А. Маркетингова діяльність підприємств в умовах глобалізації / М.В. Корж, С.А. Жуков. – Краматорськ : ДДМА. – 2012. – Т. 252.
8. Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, доміанти розвитку : [монографія] / К.М. Краус. – Полтава : Дивосвіт, 2013. – 163 с.
9. Маркетинг підприємства : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К. : Центр навч. літ., 2012. – 612 с.
10. Полторак В.А. Маркетингові дослідження : [навч. посіб.] / В.А. Полторак. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
11. Почепцов Г.Г. Паблік рилейшнз : [навч. посіб.] / Г.Г. Почепцов ; 3-є вид., і доп. – Київ : Знання, КОО, 2009. – 327 с.
12. Старостина А.А. Маркетинговые исследования / А.А. Старостина. – М. : Вильямс, 2001. – 320.
13. Туболец К.Г. Шляхи вдосконалення управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств / К.Г. Туболец // Державне управління. – 2012. – Т. 186. – №. 174.
14. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/71.pdf>

УДК 658.8:338.432:634/635

Маркетингове забезпечення процесу створення конкурентоспроможної овочевої продукції

Гуменюк А.В.кандидат економічних наук, доцент
ПВНЗ «Європейський університет»**Школенко О.Б.**кандидат економічних наук, доцент
ПВНЗ «Європейський університет»

Стаття присвячена розгляду наукових підходів до маркетингового забезпечення процесу створення конкурентоспроможної овочевої продукції. Здійснено аналітичний огляд публікацій з цієї теми. У ході дослідження доведено, що для підвищення конкурентоспроможної овочевої продукції необхідно вживати маркетингових заходів.

Ключові слова: маркетингове забезпечення, конкурентоспроможність, маркетинговий кооператив, торговельні групи, брендове просування.

Гуменюк А.В., Школенко О.Б. МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена рассмотрению научных подходов к маркетинговому обеспечению процесса создания конкурентоспособной овощной продукции. Осуществлен аналитический обзор публикаций на эту тему. В ходе исследования доказано, что для повышения конкурентоспособной овощной продукции необходимо принимать маркетинговые меры.

Ключевые слова: маркетинговое обеспечение, конкурентоспособность, маркетинговый кооператив, торговые группы, брендовое продвижение.

Gumeniuk A.V., Shkolenko O.B. MARKETING SUPPORT FOR THE PROCESS OF CREATING COMPETITIVE VEGETABLE PRODUCTS

The article is devoted to the consideration of scientific approaches to the marketing provision of the process of creation of competitive vegetable products. An analytical review of publications on this topic was conducted. In the course of the study it was proved that marketing measures should be used to increase the competitiveness of vegetable products.

Keywords: marketing support, competitiveness, marketing cooperative, trade groups, brand promotion.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення конкурентоспроможності овочевої продукції зумовлює необхідність створення в підприємницьких структурах служби маркетингу, основне завдання якої полягає в управлінні виробничою й збутовою діяльністю підприємства, що забезпечує виявлення потреб споживачів, виробництво продукції, що відповідає цим потребам, а також надання послуг, просування товарів до споживачів та одержання на цій основі максимального прибутку. Основа маркетингу – це комплексні дослідження, що включають як оцінку діяльності підприємства, так і вивчення кон'юнктури ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання забезпечення конкурентоспроможності овочевої продукції маркетинговими та іншими методами досліджувалися і знайшли відображення в працях М.Й. Маліка, [5],

П.Т. Саблука [8], В.В. Писаренка [6], Л.В. Романової [7], Ю.І. Тупчий [3], І.О. Соловійова [2], Ф.Ф. Шампрая та інших вітчизняних учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наукові обґрунтування визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції у новостворених організаційно-правових формуваннях приватного спрямування нині розкриті недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в узагальненні основних аспектів маркетингового забезпечення для створення конкурентоспроможної овочевої продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом створення конкурентоспроможного продукту – це ціла система послідовних дій. Дослідження ринку, конкурентів, постачальників, контактної аудиторії, споживачів, внутрішнього та зовнішнього середовища

впливає на подальше створення товару. Своєрідний «пропуск» потенційного продукту на етапі розробки через так звані ворота конкурентоспроможності скорегує показники якості, мінімізує матеріальні затрати, що йдуть на розроблення товару, а внаслідок цього підвищить вірогідність успішності потенційного продукту. Важливо також на етапі розробки продукт перевіряти щодо відповідності світовому рівню за багатьма показниками. Продукт не повинен прийматися до виробництва, поки його показники не стануть відповідати світовому рівню продукції. Конкурентоспроможність продукту також характеризує міру реалізації потенційних можливостей підприємства до здатності перебувати та утримуватись на ринку тривалий час в конкурентній перевазі. Тобто конкурентоспроможність – це не лише показник ефективності, але й здатність до пристосування змін зовнішнього середовища [1].

Маркетинг в овочепродуктовому підкомплексі розглядається як комплексна система заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що базується на вивченні ринку овочевої продукції з метою максимально можливого задоволення в ній потреб покупців. У функції маркетингу входять комплексне вивчення ринку, планування товарного асортименту, політика цін, реклама і стимулювання збуту, управління збутом [2].

На конкурентоспроможність підприємства, а тому й продукту, виготовленого на даному підприємстві, впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Прояви та виникнення внутрішніх чинників залежать від самої діяльності підприємства, його ресурсної бази, системи управління, менеджменту. Вищезазначені чинники характеризують умови внутрішнього середовища фірми або підприємства, а також з позиції конкурентоспроможності характеризують здатність адаптації до змін в зовнішньому середовищі. Зовнішні чинники обумовлені станом зовнішнього середовища, яке впливає на діяльність підприємства. Це можуть бути науково-технічні, економічні, соціальні, екологічні, політичні чинники [3].

Враховуючи вищесказане, можна виділити декілька принципів, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності товару:

- намагання створити ексклюзивний товар;
- врахування незадоволених споживчих потреб;
- створення стратегії розвитку товару;
- пріоритет споживчих інтересів;
- цільова орієнтація на певний сегмент ринку;

- переваги даного товару над аналогами (ціна, якість);
- запровадження новітніх технологій;
- використання найдосконаліших методів прогнозу, аналізу, моделювання, економічної ефективності та оцінки конкурентоспроможності [4].

Характерними ознаками маркетингової системи овочівництва мають бути відповідність стратегічним довгостроковим пріоритетам і цілям України; поетапність зазначеного процесу; наявність природних ресурсів та біологічних активів; техніко-технологічне оснащення; інвестиційна привабливість галузі овочівництва; достатній рівень інформатизації галузі; врахування соціально-демографічної ситуації; регіональних і зональних особливостей, а також особливостей інституційного середовища – внутрішнього і зовнішнього. Для забезпечення статичної і динамічної стійкості маркетингової системи інтеграції овочевих підприємств необхідно не лише враховувати основні детермінанти відродження, але й створювати умови для ефективного міжсекторного узгодження стратегічного розвитку секторів, а саме політичного, соціального, економічного та екологічного. Треба врегулювати результативний зв'язок усіх структурних елементів (як керівних, так і керованих), що забезпечить оптимальне виконання всіх процесів та оперативний зворотний зв'язок, що допоможе коригувати ці процеси. Життєздатність вітчизняної маркетингової системи управління овочевими підприємствами залежатиме від дбайливого ставлення до всіх груп ресурсів, оптимального їх використання та комбінації, орієнтації на самозабезпеченість держави та експортні можливості й інтеграції з іншими системами.

Для здійснення спільної діяльності на ринку господарства населення можуть вибрати різні форми організаційно-групової діяльності.

1) Маркетинговий, або обслуговуючий кооператив. Вигоди та ризики розподіляються пропорційно між засновниками. Це дає змогу повноцінно досягти часових, територіальних, конкурентоспроможних переваг у маркетингових каналах.

2) Торговельні групи, або асоціації, – тип кооперативу, що представляє його членів у процесі колективного узгодження питань, що стосуються процесу торгівлі, але не торкається практичних сторін маркетингу, таких як формування товарних партій, переробки продукції та її поширення чи просування. Діяльність торговельної групи є більш обме-

женою порівняно з маркетинговим кооперативом. Цей вид діяльності найбільш ефективно впливає на розвиток логістичної та соціальної інфраструктури, тому сприяє досягненню цілей соціально-етичного маркетингу.

3) Брендове просування товару – це особливий вид маркетингових заходів на ринку овочевої продукції, що полягає у просуванні особливого виду товарів (наприклад, «Запорізькі томати», «Херсонські кавуни», «Ніжинський огірок»), що фінансується колективно його виробниками. Просування включає рекламу та інші заходи з метою збільшення попиту на товар. Жоден із самостійних власників не здатен досягти певного успіху у товарному просуванні, тому що його індивідуальна вигода завжди буде менша, ніж витрати на просування товару. Ця діяльність дає змогу підвищити конкурентоспроможність та ефективність маркетингових каналів. Залежно від ситуації, що склалася в тому районі, де функціонує група дрібних виробників,

та завдань, які вони ставлять для досягнення тієї чи іншої маркетингової переваги, можна вибрати одну з вищенаведених форм групової діяльності на ринку.

Під час планування процесу виробництва конкурентоспроможної овочевої продукції на підприємстві доцільно встановити, на якій стадії життєвого циклу знаходиться продукція конкурентів аналогічного виду, яка вже представлена на ринку, визначити очікувані результати від продажу овочевої продукції.

Маркетингове забезпечення процесу створення конкурентоспроможної овочевої продукції, крім вище проаналізованих факторів вивчення ринку, даних про конкурентів та запитів споживачів, передбачає аналіз даних, отриманих із маркетингової інформаційної системи, про можливості підприємства з урахуванням стадій життєвого циклу із застосуванням інструментів, концепцій, функцій та принципів маркетингу (рис. 1).



Рис. 1. Модель маркетингового забезпечення процесу виробництва конкурентоспроможної овочевої продукції

Джерело: розроблено авторами

Формування вимог до овочевої продукції, що виробляється, залежить від вибраного сегменту ринку, зокрема для виходу на нові ринки та розширення асортименту продукції як у рамках основної торгової групи, так і поза нею; зменшення виробничих витрат за рахунок зменшення споживання матеріалів, електроенергії; підвищення ефективності виробництва основних видів овочевої продукції; покращення умов праці; зменшення шкоди, що наноситься навколишньому середовищу підприємством. Наступними етапами запропонованої моделі є збут овочевої продукції через оптимальні канали розподілу з проведенням ринкового сегментування та позиціонування продукції, ціноутворення, реклами, процесу поширення продукції залежно від конкретного виду овочевої продукції.

Запропоновано структурну схему маркетингового забезпечення управління конкурентоспроможністю овочевої продукції як комплексну систему дослідження й прогнозування

ринку, зорієнтовану як на задоволення запитів споживачів, так і на отримання прибутку від її реалізації (рис. 2).

Згідно з цією схемою в основу управління конкурентоспроможністю овочевої продукції на підприємстві покладено систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль досягнень маркетингових цілей підприємства.

Висновки з цього дослідження. Отже, конкурентоспроможність продукту є важливим економічним явищем та метою будь-якого успішного підприємства. Проблема створення товарів, які стануть конкурентоспроможними, досі залишається центральною для виробників. Конкурентоспроможність передбачає економічну та фінансову стабільність на підприємстві, адаптування продукту до змін в зовнішньому середовищі, відображає позицію даного продукту відносно конкурентів. Під терміном «конку-

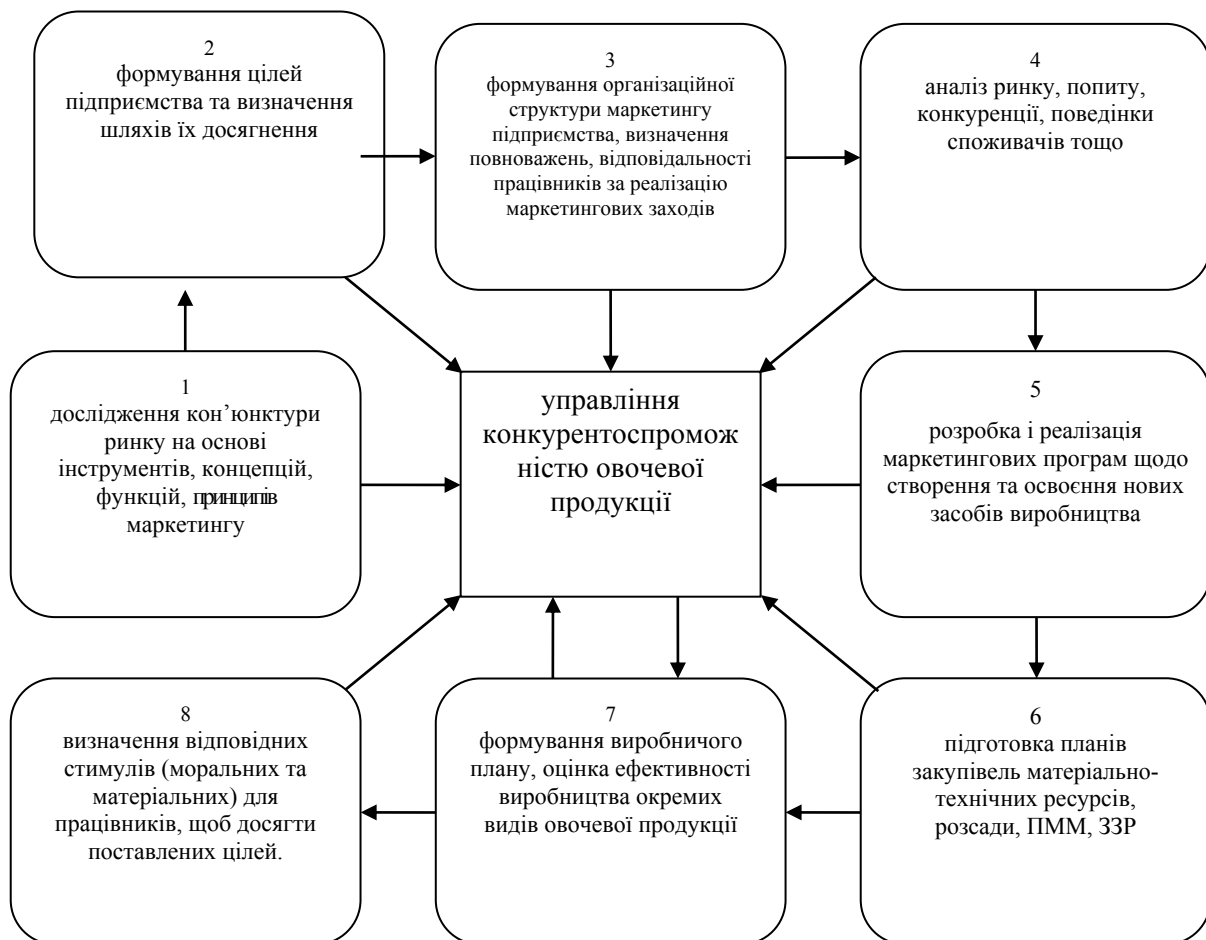


Рис. 2. Структурна схема маркетингового забезпечення управління конкурентоспроможністю овочевої продукції

Джерело: розроблено автором

рентоспроможність» слід розуміти не лише виробничу ефективність, але й здатність пристосування до різних економічних умов на ринку. Важливо вміти забезпечити конкурентоспроможність товару ще на етапі його проектування. Орієнтування на споживача, якість, економічна ефективність – це саме ті характеристики, які допоможуть створити конкурентоспроможний продукт. Авторами досліджено основні аспекти, які забезпечують конкурентоспроможність продукту, розглянуто принципи, яких потрібно дотримуватись під час проектування конкурентоспроможного продукту.

Розроблено модель маркетингового забезпечення процесу виробництва конкурентоспроможної овочевої продукції, що покращить управління маркетинговою політикою на підприємствах та забезпечить високу якість виробленої продукції, яка посідатиме гідне місце на міжнародних ринках.

Запропоновано структурну схему маркетингового забезпечення управління конкурентоспроможністю овочевої продукції як комплексну систему дослідження й прогнозування ринку, зорієнтовану як на задоволення запитів споживачів, так і на отримання прибутку від її реалізації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ребенок А.В. Вибір стратегії конкуренції промислового підприємства / А.В. Ребенок // Економіка та управління підприємствами. – 2009. – № 1. – С. 123–124.
2. Соловйов І.О. Агromаркетинг: система, методологія, реалізація концепції / І.О. Соловйов. – Херсон : Олді-плюс, 2008. – 344 с.
3. Тупчий Ю.І. Конкурентоспроможність підприємств торгівлі: фактори, що її визначають / Ю.І. Тупчий // Регіональні перспективи. – 2006. – № 4–5. – С. 74–76.
4. Кодацкий В.П. Проблемы планирования на промышленном предприятии / В.П. Кодацкий // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 4 – С. 7–9.
5. Малік М.Й. Методичні підходи до організації маркетингу інновацій наукоємного ринку агропромислового виробництва / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 22–26.
6. Писаренко В.В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти) : [монографія] / В.В. Писаренко. – Полтава : ФОП Говоров С.В., 2008. – 304 с.
7. Романова Л.В. Реалізація маркетингу в управлінні конкурентоспроможністю підприємств: необхідність зміни пріоритетів / Л.В. Романова // Вісник АПСВ. – 2008. – № 2. – С. 72–77.
8. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : Інститут аграрної економіки УААН, 2002. – 226 с.

Актуальні питання управління вартістю підприємства

Дейнека О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«УАБС» Сумського державного університету

Дехтяр Н.А.

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«УАБС» Сумського державного університету

Пігуль Є.І.

бакалавр
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«УАБС» Сумського державного університету

Статтю присвячено актуальним питанням управління вартістю підприємств в Україні. Досліджено сутність поняття «управління вартістю підприємства». Визначено основні етапи управління вартістю суб'єкта господарювання. Надано характеристику підходів до оцінки вартості майна підприємства. Визначено основні шляхи збільшення вартості вітчизняних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: підприємство, вартість підприємства, управління вартістю підприємства, підходи до оцінки вартості майна підприємства.

Дейнека О.В., Дехтяр Н.А., Пігуль Є.І. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам управления стоимостью предприятий в Украине. Исследована сущность понятия «управление стоимостью предприятия». Определены основные этапы управления стоимостью предприятия. Дана характеристика подходов к оценке стоимости имущества предприятия. Определены основные пути увеличения стоимости отечественных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: предприятие, стоимость предприятия, управление стоимостью предприятия, подходы к оценке стоимости имущества предприятия.

Deineka O.V., Dekhtiar N.A., Pihul Y.I. TOPICAL ISSUES OF VALUE BASED MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

The article is devoted to actual issues of cost management of enterprises in Ukraine. It investigates the essence of the concept of «value based management of an enterprise» and the basic stages of cost management of the entity. Besides, there was given a description of approaches of estimation of cost of property of the enterprise. Also there were determined the main ways of increasing the cost of domestic business entities.

Keywords: enterprise, cost of the enterprise, cost management of the enterprise, approaches of estimating the value of the property of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних економічних умовах із розвитком різних організаційно-правових форм і сфер бізнесу постають важливі питання, що пов'язані з вартістю суб'єктів господарювання, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Вартість підприємств є критерієм їх розвитку й ефективного функціонування в наявних умовах зовнішнього середовища. Отже, актуальним питанням є дослідження процесу управління вартістю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення питань, що стосуються особливостей управління вартістю підприємства, здійснили О. Мендрул, М. Герасимчук, О. Терещенко, Г. Філіна, В. Аранчій та ін. Внесок учених-економістів у вирішення актуальних проблем управління вартістю підприємств є вагомим, але при цьому слід звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшого дослідження питань, що стосуються процесу управління вартістю підприємств у сучасних економічних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження та вдо-

сконалення теоретичних засад управління вартістю підприємства в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині все більша кількість суб'єктів господарювання, приймаючи різні управлінські рішення, керуються фактором створення вартості. Розглядаючи декілька альтернативних рішень, вибір робиться на користь того рішення, яке за інших рівних умов дає більший приріст вартості компанії. Актуальність управління вартістю підприємства зростає через посилення конкурентної боротьби підприємств за капітал інвесторів.

У сучасних умовах функціонування суб'єктів господарювання важливим питанням є розуміння сутності та значення управління їх вартістю. Аналіз підходів до тлумачення поняття «управління вартістю підприємства», який наведено в табл. 1, свідчить, що дана дефініція інтерпретується різними науковцями неоднозначно.

Так, деякі автори розглядають управління вартістю підприємства як систему менеджменту (О.Г. Мендрул, К.А. Уманець, В.М. Попов), інші – як систему методів впливу на внутрішні фактори (А.В. Воронін) або як комплекс рішень (дій), спрямованих на зміну поточної вартості (збільшення) (Д.Є. Іонін, О.О. Терещенко, М.В. Стеценко).

На нашу думку, під управлінням вартістю підприємств слід розуміти складову частину менеджменту, що спрямована на максимізацію вартості підприємства у процесі розроблення та прийняття обґрунтованих стратегічних та оперативних рішень.

Процес управління вартістю підприємства в загальному вигляді включає три основні етапи: оцінку вартості підприємства, аналіз факторів впливу на вартість суб'єкта господарювання, розроблення шляхів збільшення вартості підприємства (рис. 1).

На першому етапі здійснюється оцінка вартості підприємства. Під оцінкою вартості майна підприємства слід розуміти визначення (прогнозування) вартості майна на певну дату відповідно до поставленої мети та за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами з оцінки майна.

Необхідність оцінки вартості підприємства виникає переважно:

- під час інвестиційного аналізу у ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у те чи інше підприємство, у т. ч. під час здійснення операцій М&А (поглинання і приєднання);
- у ході реорганізації підприємства;
- у разі банкрутства та ліквідації підприємства;

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності поняття «управління вартістю підприємства»

Автор	Визначення
О.Г. Мендрул [1, с. 23]	Система менеджменту, що трансформує вартісні цілі власників підприємств у конкретні дії найманих менеджерів, які мають усвідомлювати своє пріоритетне завдання у збільшенні вартості підприємств і підпорядковувати йому інші цілі
О.Р. Терещенко, М.В. Стеценко [2, с. 21]	Це дії, що призводять до створення доданої вартості для інвесторів
А.В. Воронін [2, с. 150]	Це система методів впливу на внутрішні фактори підприємства й опосередковано – на фактори зовнішнього середовища для забезпечення його динамічного розвитку, підвищення стійкості у зовнішньому середовищі, інвестиційної привабливості за допомогою досягнення зростання його вартості
Д.М. Кириєнко, В.А. Распопова [4]	Це цілеспрямована дія на чинники формування вартості для максимізації вартості підприємства
К.А. Уманець, В.М. Попов [5, с. 188]	Система менеджменту, що трансформує вартісні цілі власників підприємств у конкретні дії найманих менеджерів, які мають усвідомлювати своє пріоритетне завдання у збільшенні вартості підприємств і підпорядковувати йому інші цілі
Д.Є. Іонін [6, с. 346]	Комплекс рішень, спрямованих на зміну поточної вартості, – зростання та збереження динаміки росту протягом тривалого часу
Я.А. Ровний [7, с. 90]	Складовою частиною процесу управління організацією у цілому, що являє собою динамічну систему гармонійної взаємодії принципів, функцій та факторів формування вартості підприємства, а також технологій (методів і моделей) її оцінки з урахуванням інтересів зацікавлених сторін, що спрямована на системно інтегруючу координацію

- у разі продажу підприємства як цілісного майнового комплексу;

- у разі застави майна та під час визначення кредитоспроможності підприємства;

- у процесі санаційного аудиту під час визначення санаційної спроможності [8, с. 356].

У сучасній зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства: витратний, дохідний і ринковий. Кожен методичний підхід базується на відповідних прийомах оцінки та використовує свій специфічний інструментарій, а також дає змогу підкреслити певні характеристики об'єкта.

Так, оцінка вартості підприємства з використанням дохідного підходу ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигід (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства. В основі підходу лежить теза, що метою вкладання капіталу інвестором у купівлю підприємства передусім є отримання стабільних доходів. У рамках цього підходу виокремлюють два основні методи: дисконтування грошових потоків (дисконтування Cash-flow) та визначення капіталізованої вартості доходів.

Витратний підхід базується на визначенні необхідних витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з урахуванням величини його зносу. Основними методами витратного підходу є методи чистих активів і ліквідаційної вартості.

Що стосується ринкового підходу, то його сутність полягає у розрахунку вартості підприємства на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами. У рамках ринкового підходу розповсюдженими методами є: зіставлення мультиплікаторів; порівняння продажів (транзакцій) [9, с. 217].

Характеристику вищезазначених підходів до оцінки вартості майна підприємства наведено в табл. 2.

Пріоритетність щодо використання того чи іншого підходу зумовлена цілями оцінки вартості підприємства, можливостями інформаційної бази, особливостями ринкових відносин та іншими макро- і мікроекономічними факторами.

На нашу думку, застосування трьох методичних підходів до оцінки вартості підприємства та їх поєднання дадуть змогу більш об'єктивно визначити ринкову вартість підприємства.

Важливим етапом управління вартістю підприємства є аналіз факторів, що впливають на вартість підприємства. Їх можна поділити на зовнішні та внутрішні (рис. 2).

До зовнішніх економічних факторів впливу на вартість підприємства належать фактори, що характеризують загальний стан економіки та тенденції його розвитку, а саме: рівень і темпи інфляції, коливання курсу національної валюти щодо валют інших країн, оподаткування, умови одержання кредиту і відсоткова банківська ставка, рівень динаміки цін, розподіл прибутків і попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо. Останнім часом дуже великого значення набула глобалізація – економічний фактор, який здійснює значний вплив на ринкову вартість підприємства в процесі злиття, приєднання чи поглинання.

Політичні – фактори, що впливають на політичні погляди і знаходять вираження в діяльності та прийнятті рішень місцевими органами влади та уряду. До політичних факторів належать: рівень політичної стабільності в суспільстві; напрям розвитку політичної системи; вектор міжнародної політики держави; рівень громадської підтримки програми розвитку держави; міжнародні угоди і зобов'язання, що стосуються бізнесу і виробництва, та ін.

До правових факторів, що регулюють діяльність господарюючих суб'єктів, належать різні законодавчі акти, постанови, нормативні документи.

У сучасному світі присутня тенденція глобалізації ринку. Це означає, що стираються межі між бізнесом у різних країнах, розвиваються транснаціональні корпорації, все більший вплив мають міжнародні економічні і політичні організації. До світових факторів, що зумовлюють розвиток міжнародного бізнесу, належать: більш низькі витрати ведення бізнесу за кордоном, прагнення піти від торгових обмежень усередині країни, а також інвестиційні та виробничі можливості інших країн.

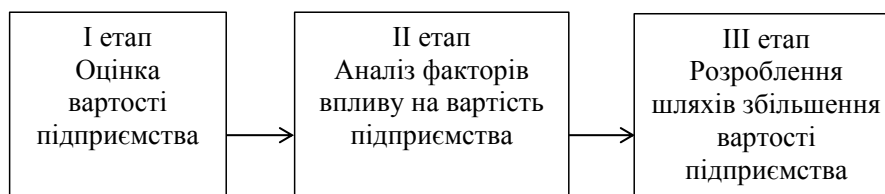


Рис. 1. Основні етапи управління вартістю підприємства

Конкуренція – це фактор, що відображає переваги даного підприємства по відношенню до інших підприємств даної галузі всередині країни та за її межами (активність конкурентів, попит і т. ін.).

Будь-яке підприємство функціонує щонайменше в одному культурному середовищі, тому соціокультурні фактори, передусім життєві цінності, традиції, освітній рівень, соціальна забез-

печеність, криміналізація суспільства, впливають на діяльність суб'єкта господарювання.

До системи внутрішніх факторів, що впливають на вартість підприємства, належать внутрішні змінні, котрі визначають процеси його діяльності (рис. 2). Сукупність основних процесів та елементів підприємства, а також їхній стан визначають той потенціал та ті можливості, якими володіє підприємство, що,



Рис. 2. Фактори впливу на вартість підприємства

Таблиця 2

Характеристика підходів оцінки вартості майна підприємства

Підхід	Характеристика	Переваги	Недоліки
Дохідний	Ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигід (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства	Враховує майбутні очікування, ринковий аспект та економічне старіння	Складності із визначенням адекватного коефіцієнту капіталізації. Вимагає детального розуміння фінансово-господарської діяльності та особливостей компанії
Витратний (майновий)	Дає змогу визначити вартість компаній на базі оцінки вартості активів та майна, якими вона володіє на теперішній час	Визначає вартість поточного стану активів та зобов'язань. Належить до нормативних методів. Простий у розумінні та використанні	Вимагає детальної інформації про наявність та стан активів. Ураховує виключно балансові дані на момент формування статей балансу. Не враховує потоку майбутніх доходів від наявних активів
Ринковий	Розрахунок вартості підприємства на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами	Можливість одержати реальну ринкову вартість оцінюваного майна. Простий у використанні метод. Може бути використаний під час експрес-оцінки	Не враховує вартість потенційних прибутків, які можна отримати, експлуатуючи об'єкт оцінки. Вимагає великої кількості статистичних даних про ринкові угоди

Таблиця 3

Характеристика основних напрямів збільшення вартості підприємства

Напрямок управління	Характеристика
Управління прибутком [10, с. 227]	– забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юктурі; – забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується, та допустимим рівнем ризику; – забезпечення високої якості прибутку, що формується; – забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності
Управління грошовими потоками [11, с. 21]	– повнота та своєчасність покриття потреби підприємства у капіталі для фінансування його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; – підтримання прийнятної 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 розподіл у часі та просторі; – скорочення накладних затрат підприємства, пов'язаних із генеруванням його грошових потоків
Управління необоротними й оборотними активами [12, с. 180]	– визначення можливих форм оновлення основних виробничих засобів на простій та розширеній основі; – визначення потреби в необоротних активах для збільшення обсягів виробництва; – забезпечення ефективного використання раніше сформованих та нововведених основних засобів та нематеріальних активів; – формування необхідних фінансових ресурсів для відтворення необоротних активів та оптимізації їх структури; – збільшення обігу оборотних активів; формування достатнього обсягу оборотного капіталу, що застосовується в операційному процесі; – поліпшення ефективності структури оборотних активів; – збільшення ліквідності, конкурентоспроможності та платоспроможності підприємства
Управління капіталом [13, с. 4]	– формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства; – оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання; – забезпечення умов досягнення максимальної доходності капіталу за запланованого рівня фінансового ризику; – забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, за запланованого рівня його доходності; – забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку; – забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством із боку його засновників; – забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства; – оптимізація обігу капіталу; – забезпечення своєчасного реінвестування капіталу
Управління інвестиціями [14, с. 4]	– забезпечення надійності вкладень; – підвищення доходності інвестицій; – збільшення ринкової вартості вкладень; – забезпечення ліквідності фінансових інвестицій

свою чергою, має значний вплив на вартість підприємства.

Отже, чим детальніше розглядається вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на вартість

підприємства, тим точніше результати аналізу та вища якість прийнятого рішення. У будь-яких ситуаціях без глибокого й усебічного вивчення прямого впливу факторів неможливо здійснити

обґрунтовані висновки про об'єктивну оцінку вартості підприємства, тому одне з важливих завдань керівництва підприємства під час управління вартістю суб'єкта господарювання – виявляти й урахувати вплив різних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Система управління вартістю підприємства включає розроблення рекомендацій щодо збільшення вартості підприємства. Для максимізації вартості підприємства необхідно впроваджувати низку заходів, спрямованих на досягнення визначеної мети. Основними напрямками забезпечення збільшення вартості підприємства є реалізація таких складників управління: прибутком; грошовими потоками; необоротними та оборотними активами; капіталом; інвестиціями. Характеристику кожного напрямку максимізації вартості підприємства наведено в табл. 3.

Наявність різних шляхів збільшення вартості підприємства визначає проблему вибору найбільш ефективних інструментів, упровадження яких призведе до отримання бажаного результату, що відповідає сучасним вимогам фінансового менеджменту. Отже, можна зробити висновок, що концепція управління вартістю компанії є найбільш досконалою формою управління суб'єктом господарювання і дає змогу збалансувати інтереси всіх сторін.

мою управління суб'єктом господарювання і дає змогу збалансувати інтереси всіх сторін.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, дослідження теоретичних основ дало змогу сформулювати авторську думку щодо сутності поняття «управління вартістю підприємства», під яким слід розуміти складову частину менеджменту, що спрямована на максимізацію вартості підприємства у процесі розроблення та прийняття обґрунтованих стратегічних та оперативних рішень. Основними етапами управління вартістю підприємства є оцінка вартості підприємства, аналіз факторів впливу на вартість суб'єкта господарювання, розроблення шляхів збільшення вартості підприємства. Важливими складниками в управлінні вартістю підприємства є визначення та обґрунтування чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на вартість підприємства.

Ефективне управління вартістю підприємства дасть змогу вчасно виявити та адекватно оцінити приховані резерви зростання вартості суб'єкта господарювання, формувати життєздатні стратегії розвитку, підвищити його інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія] / О.Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
2. Терещенко О.О. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / О.О. Терещенко, М.В. Стецько // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 91–99.
3. Воронін А.В. Системний підхід до управління вартістю підприємства / А.В. Воронін // Економіка і організація управління. – 2016. – № 3(23). – С. 148–155.
4. Кирієнко Д.М., Распопова В.А. Управління вартістю як основа виживання підприємства / Д.М. Кирієнко, В.А. Распопова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/10_100949.doc.htm.
5. Уманець К.А. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / К.А. Уманець, В.М. Попов // Наукові записки КНТУ. – 2011. – Вип. 11. – Ч. II. – С. 188–192.
6. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : [монографія] / М.В. Корягін. – Львів : ЛКА, 2012. – 389 с.
7. Ровний Я.А. Основні елементи механізму управління вартістю підприємства / Я.А. Ровний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/2_2013/25.pdf.
8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
9. Оцінка вартості майна підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3145/10/%D0%A0%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D1%96%D0%BB_9.pdf.
10. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 1999. – 528 с.
11. Селіверстова Л.С. Управління грошовими потоками підприємства / Л.С. Селіверстова // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 20–22.
12. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Кер. кол. авт. і наук ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ. – 2005. – 535 с.
13. Сабліна Н.В. Управління капіталом підприємства / Н.В. Сабліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12920/1/1_tezi_Sablina.PDF.
14. Управління фінансовими інвестиціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream>.

Застосування бенчмаркінгу в контексті поліпшення фінансового стану підприємства

Демчук Н.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Ткаченко Г.А.

аспірант
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Копил М.О.

студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням поліпшення фінансового стану підприємств у кризових умовах із використанням інноваційних інструментів управління. Проаналізовано наукові погляди стосовно сутності поняття «фінансовий стан». Розглянуто думки науковців щодо визначення поняття «бенчмаркінг». Досліджено ключові принципи використання бенчмаркінгу для поліпшення фінансового стану підприємства й основні види бенчмаркінгу, які використовують у господарській діяльності.

Ключові слова: фінансовий стан, підприємство, бенчмаркінг, інноваційні інструменти, прибуток, методика.

Демчук Н.И., Ткаченко А.А., Копил М. ПРИМЕНЕНИЕ БЕНЧМАРКИНГА В КОНТЕКСТЕ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам улучшения финансового состояния предприятий в кризисных условиях с использованием инновационных инструментов управления. Проанализированы научные взгляды относительно сущности понятия «финансовое состояние». Рассмотрены взгляды ученых относительно определения понятия «бенчмаркинг». Исследованы ключевые принципы использования бенчмаркинга для улучшения финансового состояния предприятия и основные виды бенчмаркинга, которые используют в хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: финансовое состояние, предприятие, бенчмаркинг, инновационные инструменты, прибыль, методика.

Demchuk N.I., Tkachenko A.A., Kopyl M.O. APPLICATION OF THE BENCHMARKING IN THE CONTEXT OF IMPROVING THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the urgent issues of improving the financial condition of enterprises in crisis conditions with the use of innovative management tools. The scientific views on the concept of «financial condition» are analyzed. The views of scientists concerning the definition of «benchmarking» are considered. The key principles of using benchmarking for improving the financial condition of the enterprise are investigated. The article deals with the main types of benchmarking used in business activities.

Keywords: financial condition, enterprise, benchmarking, innovative tools, profit, methodology.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сьогодення, які вирізняються нестабільністю зовнішнього середовища, створювати та втримувати конкурентні переваги мають змогу лише ті підприємства, котрі безперервно вдосконалюють свою діяльність й оптимізують усі свої внутрішні резерви, цим самим поліпшуючи фінансовий стан підприємства. Недостатнє вивчення цієї проблематики спонукає виникнення інноваційних методів і інструментів поліпшення фінансового стану підприємства. Найефективнішим інноваційним інструментом, що надає здат-

ність підприємству безперервно поліпшувати фінансовий стан, підвищувати продуктивність та якість послуг, є бенчмаркінг. Із практичного погляду застосування бенчмаркінгу дає змогу вдосконалювати результати виробничої діяльності, враховуючи досвід і результати діяльності кращих підприємств. Реалії діяльності вітчизняних підприємств свідчать про те, що застосування бенчмаркінгу є надзвичайно обмеженим. Ураховуючи вищенаведене, зауважимо, що проблематика запровадження бенчмаркінгу в діяльність вітчизняних підприємств для поліпшення їх фінансового

стану є надзвичайно актуальною та потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти поліпшення фінансового стану підприємства досліджували у своїх працях О.М. Козлянченко, А.М. Поддєрьогін, Н.І. Демчук, Г.В. Савицька, О. П. Кавтиш, К.С. Салига та ін. Основні аспекти впровадження бенчмаркінгу в діяльність підприємств розглядали такі науковці, як: Ю.Ю. Діденко, Т.П. Соболева, О.М. Криворучко, Ю.О. Сукач, К. Даррелл та Рігббі

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даному етапі функціонування вітчизняних підприємств малодослідженим залишається процес пристосування господарюючого суб'єкта до динамічних умов світового ринку, ця обставина суттєво знижує економічні показники ефективності їх діяльності. Опираючись на зарубіжний досвід діяльності підприємств, зауважимо, що пошук різноманітних варіантів застосування бенчмакетингу для поліпшення фінансового стану підприємства спонукає до подальших досліджень використання інноваційних інструментів бенчмаркетингу, адже велика кількість дискусійних питань потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності економічної категорії «бенчмаркінг» як інноваційного інструменту поліпшення фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови господарювання та конкурентна боротьба на ринку вимагають від

вітчизняних підприємств точної та своєчасної оцінки фінансового стану, адже кожен керівник зацікавлений перспективою збільшення прибутку підприємства, а це можливо лише за умов безперервного моніторингу фінансового стану підприємства.

О.П. Кавтиш стверджує, що функціонування підприємства супроводжується безперервним круговоротом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрями та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства тощо. Всі ці грошові відносини становлять зміст фінансової діяльності підприємств а[1].

Досліджуючи сутнісну характеристику фінансового стану підприємства, вважаємо за доцільне більш детально розглянути погляди науковців стосовно досліджуваного питання (табл. 1).

К.С. Салига наголошує на тому, що фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [2, с. 115].

О.М. Козлянченко зазначає, що основною метою оцінки фінансового стану підприємства

Таблиця 1

Аналіз тлумачення сутності поняття «фінансовий стан» різними вченими-економістами

Сутність поняття	Автор
Фінансовий стан – рівень збалансованості окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання	І.О. Бланк [3, с. 476]
Фінансовий стан – показник економічної діяльності підприємства, що характеризує його ділову активність і надійність	М.Н. Крейніна [4, с. 11]
Фінансовий стан – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів	А.М. Поддєрьогін [5, с. 282–283]
Фінансовий стан – спроможність фінансувати свою діяльність, тобто характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, фінансовими взаємовідносинами з іншими фізичними та юридичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю	Г.В. Савицька [6, с. 409]
Фінансовий стан суб'єкта господарювання – характеристика його фінансової конкурентоспроможності, ефективності використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання	Л.О. Коваленко [7, с. 411]

є аналіз фінансової спроможності підприємства, а також розроблення і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, можливості подальшого розвитку, забезпечення прибутковості та зростання виробничого потенціалу й ухвалення відповідних рішень [8, с. 183].

Оскільки бенчмаркінг виступає інноваційним та надзвичайно важливим інструментом поліпшення фінансового стану підприємства, він довгий час користується прихильністю, а також успішно використовується в практичній діяльності американських, японських, скандинавських і західноєвропейських менеджерів і науковців.

Застосування бенчмаркінгу як інструменту поліпшення фінансового стану підприємства, на нашу думку, неможливе без ґрунтовного дослідження сутності поняття «бенчмаркінг».

Поняття «бенчмаркінг» (benchmarking, від англ. bench – рівень, висота і mark – позначка, опорна відмітка, позначка висоти, початок відліку, еталонне порівняння, експертний стандарт, використовуваний як контрольна точка) вперше з'явилося в 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджу [9, с. 279]. Розглянемо детальніше твердження провідних вітчизняних і зарубіжних науковців стосовно сутності бенчмаркінгу.

Ю.Ю. Діденко та Т.П. Соболева пояснюють бенчмаркінг як процес систематичного, методичного і безперервного визначення і вивчення кращих видів діяльності та навичок і вмінь, що лежать в їх основі та використовуються в даній галузі фірмами в їх прагненні до ідеалу [10, с. 108].

О.М. Криворучко, Ю.О. Сукач трактують бенчмаркінг як процес удосконалення (безперервний пошук нових ідей, їх адаптація та використання на практиці), що передбачає розвиток у підприємства прагнення до безперервного поліпшення [11, с. 81]. На нашу думку, наведені визначення не пояснюють у повному обсязі сутності бенчмаркінгу як процесу врахування у своїй господарській діяльності кращих результатів та навиків провідних прибуткових підприємств.

Відмінною від попередніх є думка К. Даррелла та Рігбі стосовно того, що бенчмаркінг – це метод, який підвищує продуктивність підприємства за рахунок виявлення та впровадження кращих практик здійснення економічних операцій і продажів компаній [12].

Проаналізувавши погляди різних науковців стосовно сутності бенчмаркінгу, зауважимо, що деякі певною мірою пов'язують бенчмаркінг із процесом зіставленням результативних показників найкращих підприємств, інші наголошують на способах, інструментах ефективного управління, пошуку кращого досвіду бізнес-конкурентів. Спільною рисою для всіх виступає врахування досвіду успішних підприємств.

Провідними компаніями на міжнародному рівні, котрі займаються розробленням стратегій бенчмаркінгу, є «Уолл Сторз» (США), «Дженерал Моторс» (США), «Брітіш Петролеум» (Великобританія), «Даймлер Крайслер» (Німеччина), «Ройал Датч Шелл» (Великобританія), «Дженерал Електрик» (США), «Тойота Мотор» (Японія) [13, с. 99].

Використання бенчмаркінгу як інструменту поліпшення фінансового стану підприємства гарантується послідовністю чотирьох дій: визначенням сутності бізнес-процесів власного підприємства, дослідженням бізнес-процесів конкурентів, зіставленням власних досягнутих результатів із результатами конкуруючих підприємств і впровадженням дієвих управлінських рішень для подолання виявлених відмінностей.

Використання бенчмаркінгу для поліпшення фінансового стану підприємства керується ключовими загальноприйнятими принципами (рис. 1).

Для того щоб детальніше дослідити всі переваги застосування бенчмаркінгу вітчизняними підприємствами, насамперед для апробації його як інноваційного інструменту для поліпшення фінансового стану підприємства, виділяють такі види бенчмаркінгу: внутрішнє порівняння діяльності різних підрозділів (структурних одиниць) одного підприємства; конкурентний (ринковий) – передбачає порівняння методів здійснення діяльності підприємства з аналогічними методами конкурентів; спільний – декілька підприємств (конкуренти чи ні) укладають угоду про обмін інформацією в межах закритої групи (бенчмаркінговий альянс); виробничий – порівняння виробничих процесів підприємств-конкурентів, технологій виготовлення продукції, техніки й устаткування, матеріальних ресурсів і виробничого персоналу із власними виробничими можливостями для збереження і подальшого підвищення своєї частки на ринку; стратегічний систематичний процес – спрямований на оцінку альтернативних рішень, удосконалення характеристик продуктивності на основі



Рис. 1. Сукупність ключових принципів використання бенчмаркінгу для поліпшення фінансового стану підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [13]

вивчення успішних стратегій підприємств-партнерів; процесний – вивчення практики функціонування підприємств, що не є конкурентами, а іноді – підприємств іншої галузі, але мають подібну організаційну структуру та бізнес-процеси; фінансовий – порівняння системи фінансового планування конкурентів із власною системою організації руху фінансових, інвестиційних, матеріальних та інших потоків [14, с. 14].

Ураховуючи високі оцінки та позитивний світовий досвід запровадження бенчмаркінгу як інноваційного інструменту поліпшення фінансового стану підприємства, в Україні вони використовуються надзвичайно рідко та потребують подальших змістовних наукових досліджень. У сучасних кризових умовах господарювання значна кількість підприємств не має уяви стосовно наявних методик бенчмаркінгу, відсутній аналіз та моніторинг упровадження успішних інноваційних рішень конкурентів.

Висновки з цього дослідження. Розвиток економіки в сучасних умовах обмеженості ресурсів усе більше привертає увагу до поліпшення фінансового стану підприємства. Поліпшення показників фінансового стану дає змогу підприємствам займати конкурентні позиції на ринку, тим самим збільшуючи обсяги отриманого прибутку. Для вітчизняних підприємств це надзвичайно актуально, адже їхня продукція порівняно з продукцією європейських країн виготовляється зі значно більшими витратами. Саме тому в умовах, що склалися, застосування бенчмаркінгу для поліпшення фінансового стану підприємства, а саме порівняння власних методик діяльності зі світовими лідерами для інтерпретації їх досвіду у власну діяльність, дуже актуальне. Подальші дослідження у цьому напрямі повинні ґрунтуватися на розробленні методології використання інноваційних інструментів бенчмаркінгу для різногалузевих підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кавтиш О.П. Проблеми аналізу фінансового стану підприємства / О.П. Кавтиш, О.В. Деркач // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1982>.
2. Салига К.С. Методичні підходи діагностування фінансового стану підприємства / К.С. Салига // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 204–210.
3. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М. : Омега–Л, 2011. – 768 с.
4. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М. : Дело и сервис, 2010. – 256 с.
5. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін (наук. ред.) [та ін.] ; 7-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с
6. Савицкая Г.В. Экономический анализ : [учебник] / Г.В. Савицкая ; 14-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 649 с.
7. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова ; 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
8. Козляченко О.М. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства при загрозі банкрутства / О.М. Козляченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10 (112). – С. 182–187.
9. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : [навч. посіб.] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 448 с.
10. Диденко Ю.Ю. Исследование концепции бенчмаркинга затрат как части методологии всеобщего менеджмента качества / Ю.Ю. Диденко, Т.П. Соболева // Бізнес Інформ. – 2011. – № 1. – С. 107–109.
11. Криворучко О.М. Основні положення бенчмаркінгу бізнес-процесів АТП / О.М. Криворучко, Ю.О. Сукач // Економіка транспортного комплексу : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 20. – С. 78–89.
12. Darrell K. Rigby Managment tools/ Rigby K. Darrell. – Boston.: Bain & Company, Inc. – 2013. – Р. 14–15.
13. Герасимчук Л.М. Бенчмаркінг на підприємстві в умовах глобалізації / Л.М. Герасимчук, Л.С. Паньковська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 3. – С. 99–103.
14. Пилипчук В.П. Бенчмаркінг як інструмент підвищення ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства / В.П. Пилипчук, А.А. Шиманська // Молодий вчений. – 2015. – № 9. – С. 13–17.

УДК 332.146

Методика оцінювання прибутковості підприємства

Єпіфанова І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Гуменюк В.С.

магістрант
Вінницького національного технічного університету

Стаття присвячена систематизації та формуванню методики оцінювання прибутковості підприємств. Розглянуто сутність прибутку та рентабельності підприємства. Наведено факторну модель оцінювання чистого прибутку підприємства. Узагальнено показники оцінки рентабельності діяльності господарського суб'єкта.

Ключові слова: прибутковість, прибуток, рентабельність, методика аналізу, ефективність.

Епифанова И.Ю., Гуменюк В.С. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена систематизации и формированию методики оценки прибыльности предприятий. Рассмотрена сущность прибыли и рентабельности предприятия. Приведена факторная модель оценки чистой прибыли предприятия. Обобщены показатели оценки рентабельности деятельности хозяйственного субъекта.

Ключевые слова: доходность, прибыль, рентабельность, методика анализа, эффективность.

Yepifanova I.Yu., Humeniuk V.S. METHODOLOGY OF ESTIMATING THE PROFITABILITY OF AN ENTERPRISE

The article is devoted to the systematization and formation of a method for assessing the profitability of enterprises. The essence of profit and profitability of the enterprise is considered. The factor model of estimation of net profit of the enterprise is given. The indicators of estimation of profitability of activity of the economic entity are generalized.

Keywords: profitability, profit, profitability, methodology of analysis, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В ринкових умовах прибуток складає основу економічного розвитку будь-якого господарського суб'єкта незалежно від сфери його діяльності. Зростання прибутку створює фінансову базу для розширеного відтворення, вирішення соціальних та матеріальних потреб трудового колективу і, як наслідок, є основою розвитку ринкової економіки. Якісний аналіз прибутковості підприємства дає змогу знайти найбільш витратні та збиткові осередки у діяльності підприємства, а також найбільш прибуткові види діяльності та можливі шляхи розвитку та удосконалення. Тому вкрай важливо проводити цей аналіз за ефективною та результативною методикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукової літератури свідчать про існування великої кількості методичних підходів до аналізу прибутковості господарського суб'єкта. Ця тема розглядається в роботах таких вчених, як, зокрема, М.П. Войнаренко, Н.В. Зятюк, О.Є. Кузьмін, І.О. Школьник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розмаїття підходів до самого визначення прибутковості та методик

її аналізу створює складнощі для визначення ефективності діяльності підприємств. Тому дуже важливо на основі систематизації наявних підходів сформувати повну, доцільну та актуальну інформацію щодо чинної методики оцінювання прибутковості підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування ефективної методики аналізу прибутковості підприємства, що забезпечить діагностування слабких та сильних сторін діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибутковість підприємства є найголовнішим показником, що відображає фінансовий стан підприємства, його можливість отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення комерційної діяльності, що полягає в перевищенні отриманого доходу над здійсненими витратами, причому в такому розмірі, який буде достатнім для ефективного та продуктивного подальшого функціонування [1].

Запорукою високого рівня розвитку підприємств є забезпечення загальної ефективності їх роботи. Тому треба чітко розуміти, що ефективність в економіці – це завжди відно-

шення, яке оцінюється зіставленням ефекту (результату) і витрат. Задовільний рівень ефективності потребує, з одного боку, перевищення кінцевих результатів над витратами на їх досягнення, з іншого – зіставлення одержаних при цьому результатів з результатами аналогічних об'єктів. Отже, хоча абсолютна сума прибутку, отримана підприємством і є дуже важливим показником діяльності, вона не може характеризувати рівень ефективності господарювання, це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показник рентабельності [2].

У системі ринкового механізму господарювання рентабельності належить одне з центральних місць. Особливостями цієї економічної категорії як елементу цього механізму є комплексний характер, різноманітність виконуваних функцій. Найчастіше рівень рентабельності розглядається як головний оцінний показник з нормою прибутку як основного чинника [3].

Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку, показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Для повноцінного аналізу прибутковості підприємства доцільно проводити факторний аналіз чистого прибутку, аби встановити фактори, які мають позитивний та негативний вплив на формування результативного показника найбільшим та найменшим чином.

Найбільш повно проаналізувати прибуток підприємства дає змогу 4-факторна мультиплікативна модель. Для побудови цієї моделі використовуються такі показники:

- власний капітал підприємства;
- коефіцієнт оборотності активів;
- мультиплікатор власного капіталу;
- чиста рентабельність.

Модель залежності чистого прибутку від наведених вище факторів має такий вигляд (1) [4]:

$$ЧП = ВК \times Коб_A \times Мк \times Рчиста, \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток, ВК – середньорічні залишки власного капіталу, $Коб_A$ – коефіцієнт оборотності активів, Мк – мультиплікатор власного капіталу, Рчиста – чиста рентабельність.

Коефіцієнт оборотності активів, показник, за яким оцінюється рівень ефективності використання активів підприємства, розраховується як відношення чистого доходу до загальної вартості активів за такою формулою (2) [4]:

$$Коб_A = \frac{ЧД}{А}, \quad (2)$$

де ЧД – чистий дохід, А – загальна вартість активів.

Мультиплікатор власного капіталу характеризує здатність власного капіталу створювати активи і є відношенням залишків активів (А) до середньорічних залишків власного капіталу (ВК) підприємства, розраховується за формулою (3) [4]:

$$Мк = \frac{А}{ВК}. \quad (3)$$

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу за формулою (4) [4]:

$$Рчиста = \frac{ЧП}{ЧД}. \quad (4)$$

Перераховані фактори можуть спричинити різний вплив на суму валового прибутку підприємства, як позитивний, так і негативний. Зв'язок між чинниками та результативним показником у наведеній моделі є функціональним, тому факторний аналіз чистого прибутку на її основі може проводитись за допомогою методу ланцюгових підстановок. Усі показники, які необхідні для проведення факторного аналізу чистого прибутку, узагальнюються в табл. 1 [4].

Використовуючи модель (1), поетапно оцінюємо кількісний вплив кожного із чинників на зміну чистого прибутку.

Спочатку визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини власного капіталу за формулою (5) [4]:

$$\Delta ЧП_{ВК} = (ВК_3 - ВК_n) \times Коб_{An} \times Мк_n \times Рчиста_n. \quad (5)$$

Далі аналізується зміна чистого прибутку в результаті зміни оборотності активів за формулою (6) [4]:

$$\Delta ЧП_{Коб_A} = ВК_3 \times (Коб_{A3} - Коб_{An}) \times Мк_n \times Рчиста_n. \quad (6)$$

Оцінюється зміна чистого прибутку в результаті зміни величини мультиплікатора власного капіталу за формулою (7) [4]:

$$\Delta ЧП_{Мк} = ВК_3 \times Коб_{A3} \times (Мк_3 - Мк_n) \times Рчиста_n. \quad (7)$$

Таблиця 1

Показники рентабельності підприємства (систематизовано за даними [3–8])

Показник	Метод розрахунку	Характеристика
Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва		
Рентабельність операційної діяльності	$P_{оп} = \frac{ФРОД}{C+ФВ+ВЗ+ІОВ} \times 100\%$	Показує те, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат.
Рентабельність звичайної діяльності	$P_{зв} = \frac{ФРЗДОп}{C+AB+ВЗ+ІОВ+ФВ+BK+IB} \times 100\%$	Показує те, скільки отримано прибутку від звичайної діяльності на одну гривню звичайних витрат.
Рентабельність господарської діяльності	$P_{госп} = \frac{ЧП}{C+AB+ВЗ+ІОВ+ФВ+BK+IB} \times 100\%$	Показує те, скільки отримано прибутку від господарської діяльності з однієї гривні загальних витрат.
Рентабельність виробничих витрат	Валовий прибуток / собівартість реалізованої продукції	Показує те, скільки отримано прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції.
Коефіцієнт загальної рентабельності	Валовий прибуток / чистий дохід	Показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції.
Рентабельність продажу		
Рентабельність продажів	Чистий прибуток / чистий дохід від реалізації	Показує, яку величину операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції.
Рентабельність реалізованої продукції	Чистий дохід / собівартість реалізованої продукції	Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.
Рентабельність капіталу та його складових		
Рентабельність сукупних активів	Чистий прибуток / сукупні активи	Характеризує ефективність використання усіх активів підприємства.
Рентабельність виробничих активів	Чистий прибуток / середньорічна вартість основних виробничих засобів і матеріальних оборотних коштів	Показує рівень прибутковості основних і оборотних виробничих активів.
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / власний капітал	Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством.
Рентабельність залученого капіталу	Чистий прибуток / залучений капітал	Показує величину прибутку, яка припадає на одну гривню залученого капіталу.

Потім визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини чистої рентабельності за формулою (8) [4]:

$$\Delta ЧП_{Рчиста} = ВКз \times Коб_{Аз} \times Мкз \times (Рчиста_з - Рчиста_n). \quad (8)$$

В підсумку оцінюється сукупний вплив чинників на зміну чистого прибутку в звітному періоді за формулою (9) [4]:

$$\Delta ЧП = \Delta ЧП_{ВК} + \Delta ЧП_{Коб_a} + \Delta ЧП_{Мк} + \Delta ЧП_{Рчиста}. \quad (9)$$

Застосовуючи цю модель, можна чітко побачити, які фактори привели до збільшення (зменшення) величини прибутку, а також які з них спричинили найбільший вплив. В результаті цього можна знайти шляхи збільшення чистого прибутку підприємства.

У зв'язку з тим, що аналіз прибутку підприємства надає повне уявлення про ефективність його роботи, для визначення міри ефек-

тивності діяльності господарського суб'єкта оцінюють його показники рентабельності.

Показник рентабельності характеризує ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат та проводить просторово-часове зіставлення [4].

Показники рентабельності підприємства доцільно об'єднати у такі групи: рентабельність видів діяльності та витрат виробництва; рентабельність продажу; рентабельність капіталу та його складових.

Оцінивши рентабельність підприємства за усіма вищеперерахованими показниками, можна зробити висновок про ефективність його діяльності, визначити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати на найменш прибуткові частини діяльності, знайти ефективні шляхи розвитку та зростання господарського суб'єкта.

Фінальним етапом аналізу прибутковості підприємства є визначення шляхів підвищення прибутку та рентабельності. Такого зростання можна досягати за рахунок збільшення обсягу продукції, що випускається та реалізується, залучення інвестицій для розвитку підприємства, використання інновацій у процесі виробничої діяльності.

Висновки з цього дослідження. Отже, можна зробити висновок, що аналіз прибутковості підприємства можна проводити в три етапи: проаналізувати прибуток підприємства як абсолютного показника прибутковості; провести аналіз міри ефективності діяльності суб'єкта господарювання, тобто дослідити показники рентабельності; на основі досліджень виявити можливі резерви та шляхи збільшення прибутковості підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 189–192. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>.
2. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства / Н.В. Зятюк // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 154. – С. 27–31.
3. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств / О.А. Коваль // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – С. 225–227.
4. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І.Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
5. Звір'юк Г.П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання / Г.П. Звір'юк // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2011. – № 7. – С. 28–36.
6. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] / [за заг. ред. І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
7. Єпіфанова І.Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах / І.Ю. Єпіфанова, М.Ю. Дзюбко // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2017. – Т. 22. – Вип. 2 (55). – С. 99–103.
8. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : [монографія] / В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.

УДК 330.322

Сутність та визначення поняття «інтелектуальний капітал»

Житченко Г.О.

аспірант

Херсонського національного технічного університету

У статті проаналізовано значення та роль інтелектуального капіталу, а також його трактування у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, визначено основні підходи до формулювання сутності категорії «інтелектуальний капітал». Розкрито сутність поняття «інтелектуальний капітал» як знання, вміння та досвіду співробітників підприємства, що мають безпосередній вплив на розвиток організації, а також забезпечують його економічну стійкість та конкурентоспроможність. Дано авторське визначення поняття «інтелектуальний капітал підприємств».

Ключові слова: капітал, інтелектуальний капітал, людський капітал, інновації, економіка знань.

Житченко А.А. СУЩНОСТЬ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»

В статье проанализированы значение и роль интеллектуального капитала, а также его трактовки в трудах зарубежных и отечественных ученых, определены основные подходы к формулировке сущности категории «интеллектуальный капитал». Раскрыта сущность понятия «интеллектуальный капитал» как знания, умения и опыта сотрудников предприятия, которые имеют непосредственное влияние на развитие организации, а также обеспечивают его экономическую устойчивость и конкурентоспособность. Дано авторское определение понятия «интеллектуальный капитал предприятий».

Ключевые слова: капитал, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, инновации, экономика знаний.

Zhytchenko A.A. THE ESSENCE AND DEFINITION OF "INTELLECTUAL CAPITAL"

The article analyzes the importance and the role of intellectual capital, as well as its interpretation in the works of foreign and domestic scholars, the main approaches to the formulation of the essence of the category "intellectual capital" are defined. The essence of the concept "intellectual capital" as knowledge, skills and experience of the employees of the company, which have a direct influence on the development of the organization, as well as its economic stability and competitiveness. The author gives a definition of the concept of intellectual capital of enterprises.

Keywords: capital, intellectual capital, human capital, innovation, knowledge economic.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сучасної інформаційної економіки однією з наймогутніших рушійних сил розвитку цивілізації є творча діяльність людини. Від обсягу накопичених суспільством знань та ефективності використання інтелектуальних ресурсів нації залежать ефективність економіки, науково-технічний рівень виробництва, соціально-економічний прогрес.

Світовий досвід підтверджує ефективність інноваційної моделі розвитку на основі використання результатів інтелектуальної діяльності. Науковці, підприємці, менеджери, фінансисти, висококваліфіковані інженери, інші фахівці, зайняті у сфері високих технологій, поширення інформації та нових знань, – це нова інтелектуальна еліта, яка і є основним суспільним багатством розвинутих країн. Адже саме вони формують середній клас, який є основою соціальної стабільності і рушієм прогресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад в розробку теоретико-методологічних засад поняття «інтелектуальний капітал» зробили закордонні вчені, а саме М. Армстронг, Д. Белл, Е. Брукінг, Д. Даффі, Л. Джойя, Л. Едвінсон, Д. Клейн, Х. Макдональд, М. Мелоун, Л. Прусак, П. Салліван, К. Свейбі, Т. Стюарт. Питання інтелектуального капіталу досліджували такі науковці, як В. Базилевич, М. Бендиків, О. Бервено, О. Бутнік-Сіверський, Н. Гавкалова, В. Геєць, Е. Джамай, В. Зінов, В. Іноземцев, О. Кендюхов, С. Легенчук, Б. Леонтьєв, О. Малишко, Н. Маркова, О. Стрижак, П. Цибульов, А. Чухно.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що інтелектуальному капіталу присвячено багато наукових праць, єдиного підходу до визначення його сутності не існує.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз наявних

досліджень сутності інтелектуального капіталу та визначення поняття інтелектуального капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальна тенденція розвитку інноваційних економік, що знаходяться під впливом інформаційної революції, характеризується новим співвідношенням між людським і фізичним капіталом, за яким людський капітал стає пріоритетом в економічному розвитку. Так, згідно з розрахунками Всесвітнього банку, у складі національного багатства США виробничі фонди (споруди та приміщення, машини й обладнання) становлять всього 19%, природні ресурси – 5%, людський капітал – 76%. У Західній Європі відповідні показники дорівнюють 23,3% і 74%; у Росії – 10,40% і 50% [1].

У загальному розумінні економічна теорія визначає людський капітал як освіту, про-

фесійні знання, інтелектуальний потенціал, накопичення виробничого досвіду, що застосовується в економічній діяльності.

Очевидно, що існує багато трактувань терміна «інтелектуальний капітал» різними авторами, які наочно представлені у табл. 1.

Сутність інтелектуального капіталу як економічної категорії визначається як система відносин різних економічних суб'єктів щодо раціонального стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки для конкурентоспроможного виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня працівників, вирішення проблеми нерівномірності світового та регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів. Інтелектуальному капіталу властивий більш високий ступінь розвитку порівняно з уже відомими функціональними формами капіталу, критерієм якого є більш

Таблиця 1

Варіанти визначення поняття «інтелектуальний капітал»

Автор	Визначення
Е. Брукінг [2]	Інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати, посилюючи конкурентні переваги. Складовими частинами є людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні й ринкові активи.
О. Бутнік-Сіверський [3]	Інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості).
М. Ескіндаров [4]	Інтелектуальний капітал – це система характеристик, що визначають здатність людини, тобто якість робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що створює товар, послуги, додатковий продукт для їх відтворення на основі персоніфікованого економічного інтересу кожного суб'єкта, їх сукупності.
В. Іноземцев [5]	Інтелектуальний капітал являє собою щось на зразок «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми.
О. Кендюхов [6]	В інтелектуальному капіталі вбачаються інтелектуальні ресурси: «інтелектуальний капітал – це здатні створювати вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними самостійно або залученими як засоби створення нової вартості».
Б. Леонтьєв [7]	Розглядає інтелектуальний капітал як вартість сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні та набуті інтелектуальні здібності та навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами.
О. Стрижак [8]	Під інтелектуальним капіталом підприємства розуміє «сукупність здібностей та знань, які мають економічну цінність і використовуються у виробничій системі, орієнтована на задоволення потреб суспільства з метою створення інноваційного потенціалу та одержання доходу».
Т. Стюарт [9]	Інтелектуальний капітал – це невидимі активи, знання, базисна компетенція, стратегічні активи, базисні можливості, невловимі ресурси, організаційна пам'ять.

стійкий рівень економічного зростання суспільства, ефективності його структур.

Світовий досвід показує, що життєвий рівень усіх верств населення, загальна соціально-економічна ситуація в країні визначаються мірою освіченості суспільства і його ставленням до інтелектуальних цінностей. Лише інтелектуально багате суспільство є гарантом високого рівня життя народу і процвітання держави навіть за відсутності енергоносіїв, корисних копалин та інших дарів природи. Ні багатства надр, ні родючі землі, ні ідеальний клімат, ні туристична принадність не в змозі зрівнятися за могутністю та суспільною значущістю з потенціалом людського розуму.

Інтелектуальний капітал – це сума знань, досвід, професійна підготовка та інтуїція всіх працівників підприємства, установи (або держави). До цього слід додати напрацьовані людські зв'язки, інформацію у вигляді баз даних, комп'ютерну мережу, що миттєво опрацьовує і передає інформацію всім працівникам відповідної структури тощо, завдяки чому вдається швидко й адекватно реагувати на зміни.

Сьогодні активно розвиваються наукоємні галузі, такі як, зокрема, біотехнологія, генна інженерія, комп'ютерне програмування; зростає ефективність праці. Це безпосередньо відіб'ється на підвищенні рівня життя. Інтелектуальна економіка стимулює отримання досить високих прибутків на базі малого

капіталу та невеликої кількості працівників. Зазначимо, що більшість дослідників та практиків дійшла висновку, що на рівні організації інтелектуальний капітал є сумою трьох складових, які представлені на рис. 1 [10].

На перший погляд, можна було б погодитись із цією думкою фахівців, але поняття «капітал», зокрема «інтелектуальний капітал», має дещо іншу економічну природу в умовах ринку.

Інтелектуальний капітал (від лат. "intellectualis capitalis" – «розумовий, головний», «головні пізнання») – це один із різновидів капіталу, що має відповідні ознаки капіталу і водночас відтворює характерні лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості. Він має надзвичайно складну сутність та багатовекторність, що визначається механізмом його функціонування. Інтелектуальний капітал – поняття, що набагато ширше, ніж поняття «інтелектуальна власність» і «нематеріальні активи», до того ж це поняття більш економічне, ніж правове або бухгалтерське. Інтелектуальний капітал – це перш за все люди та знання, якими вони володіють, а також їх навички і все те, що допомагає ефективно використовувати знання та навички; збірне поняття для визначення нематеріальних цінностей, що об'єктивно підвищують ринкову вартість компанії. В цьому значенні інтелектуальний капітал включає кваліфіковану, зібрану разом робочу силу і

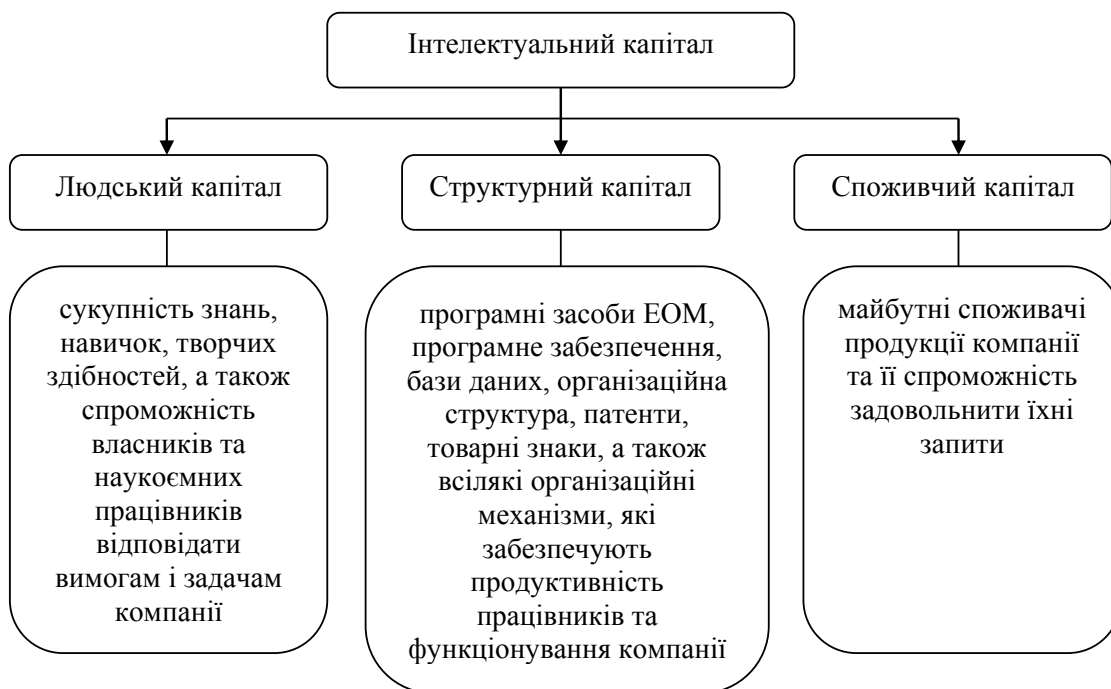


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу

контракти з провідними спеціалістами (людський капітал); інтелектуальну власність, інформаційні ресурси, локальні мережі (організаційний капітал); відносини з клієнтами, широко відомі товарні знаки тощо (клієнтський капітал) [11, с. 116].

Основою цих трьох складових є людські ресурси – найбільш динамічна компонента спроможності компанії діставати прибуток впродовж тривалого часу.

Історичний аспект становлення людського капіталу свідчить про те, що представники школи «трьох факторів виробництва» (Ф. Ліст, А. Маршалл, Дж. Міль, В. Рошер, Г. Сіджуїк) до категорії капіталу людину не включали безпосередньо, однак її якісні характеристики, набуті здібності, що мають прояв у трудовому процесі, відносили до категорії капіталу. Тому найчастіше під людським капіталом розуміють сукупність усіх продуктивних рис працівника. У визначенні Г. Боуена він (людський капітал) «складається з набутих знань, навичок, мотивацій й енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного часу з метою виробництва товарів та послуг». У трактуванні Л. Туроу людський капітал являє собою «продуктивні здібності, обдарування і знання». Т. Шульц зводить людський капітал до розвитку знань і здібностей, які людям надають «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації». Українські вчені В. Куценко та Г. Євтушенко визначають людський капітал як «сукупність знань, здібностей і кваліфікації, як здатність кваліфікованої робочої сили створювати прибуток у вигляді частини заробітної плати та прибутку підприємств» [11, с. 111].

Вважається, що людський ресурс не може бути власністю компанії, а структурний капітал може бути оформлений як власність і виступати об'єктом купівлі-продажу.

Більшість дослідників сходиться на думці, що на рівні організації інтелектуальний капітал є сумою трьох складових [12, с. 107]:

1) людський капітал – капітал, втілений у працівниках організації у вигляді досвіду, знань, навичок, здатностей до нововведень, а також у загальній культурі, філософії організації; іншими його складовими є моральні цінності організації, культура праці і культура управління, загальний підхід до справи;

2) структурний капітал – найбільш різнобідна частина інтелектуального капіталу; сюди відносять технічне і програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти і все

те, що дає змогу працівникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал;

3) споживчий, або ринковий, капітал – капітал, до якого прийнято відносити товарні знаки і знаки обслуговування, фірмові найменування, ділову репутацію, присутність «своїх людей» в організаціях-партнерах або організаціях-клієнтах, наявність постійних споживачів, повторні контракти зі споживачами тощо.

Інтелектуальний капітал – це знання, навички, які можна перетворити на прибуток та оцінити. Таке широке визначення, на думку фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новинки, які можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток.

Зважаючи на класифікацію видів інтелектуального капіталу за різними ознаками, доцільно розглядати інтелектуальний капітал також із загальних позицій, з позиції філософської категорії і з позиції конкретної науки – як економічну категорію.

З позиції філософської категорії інтелектуальний капітал розглядається як здатність до мислення, пізнання, особливо до його вищих теоретичних рівнів, що властиво інтелекту. Стосовно ж капіталу інтелектуальний капітал розглядається як накопичення наукових, теоретичних і практичних знань людства, суспільства про відповідні дії, процеси, проблеми, вирішення.

Розуміння сутності та ролі інтелектуального капіталу підприємства у відтворювальних процесах повинно стати основою для формування нової парадигми управління вітчизняними суб'єктами господарювання – менеджменту знань. Її важливість визначається практикою багатьох процвітаючих компаній світу: за оцінками фахівців, у середньому 80% їх ринкової вартості забезпечують нематеріальні активи та корпоративні знання, а 95% біржової вартості високотехнологічних організацій припадають на нематеріальні активи [12, с. 91].

П. Друкер упевнений, що капіталізм поступається дорогою «суспільству знань», капітал як головний засіб економіки змінюється знаннями [13, с. 526]. Швидкий розвиток останніми десятиліттями в країнах-лідерах світового господарства економісти і соціологи вважають ознакою появи нового сектору (сегменту) економіки, який поступово стає домінуючим [13, с. 96]. Загальновизнаною стала думка про те, що сьогодні тільки через знання можна розвивати економіку, здатну бути конкурентоспроможною і забезпечувати сучас-

ний рівень життя населення. Це стосується економіки всіх рівнів – підприємств, галузей, регіонів, країн [12, с. 66]. Парадигма знань стає основним способом їх поступального розвитку. Концепція економіки знань стає основною теоретичною базою політики економічного зростання. Сутність економіки знань – це інновації на основі знань, тобто фундаментального показника якості інтелектуального капіталу.

Висновки з цього дослідження. Головним завданням економічної політики держави на сучасному етапі є утвердження інноваційної моделі економічного зростання як необхідної умови переходу України до інфор-

маційної економіки. На жаль, недооцінка ролі людських ресурсів залишається одним з найважливіших недоліків управління українськими підприємствами.

Акцентуючи увагу на ролі і місці людського капіталу в розвитку економічного потенціалу підприємства, ми переконані, що єдино правильним ходом подій має стати стратегія інноваційного розвитку економіки, що спирається на одне з головних конкурентних переваг – на інтелектуальний капітал працівників, на розвиток людських ресурсів, на найбільш ефективне застосування знань і умінь людей для постійного поліпшення технологій, економічних результатів, життя суспільства загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Майбуrow И. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России / И. Майбуrow // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 3–13.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 287 с.
3. Бутнік-Сіверський О. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) / О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал – 2002. – № 1. – С. 16–27.
4. Эскиндаров М. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике / М. Эскиндаров. – М. : Республика, 1999. – 188 с.
5. Иноземцев В. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Иноземцев – М. : Academia, 1998. – 640 с.
6. Кендюхов О. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» / О. Кендюхов. – Донецьк, 2007. – 31 с.
7. Леонтьев Б. Цена капитала. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Леонтьев. – М. : Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
8. Стрижак О. Формування інтелектуального капіталу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / О. Стрижак. – Х., 2004. – 23 с.
9. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт ; пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
10. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 22–30.
11. Формування доданої вартості транснаціонального продукту : [монографія] / [М. Коваленко, В. Лисюк, Н. Рогальська]. – Х. : ХНТУ, 2010. – 285 с.
12. Коваленко М. Теорія і методологія управління розвитку регіонального господарського комплексу в контексті економіки знань : [монографія] / М. Коваленко. – Херсон : Олді-плюс, 2007. – 312 с.
13. Дойль П. Маркетинг, менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн ; пер. с. англ. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 544 с.

Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством

Іващенко Г.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Головаш С.О.

магістр
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Визначено сутність обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. Розроблено облікове та аналітичне забезпечення ефективності управління підприємством. Виконано градацію рівнів ефективності діяльності підприємств кондитерської промисловості України за допомогою процедури їх кластеризації за даними трьох років. Досліджено міграцію підприємств по кластерах.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, ефективність, кластер, градація, ефективність діяльності, рівень, аналіз, дендрограма, інструментарій, управління.

Иващенко А.А., Головаш С.А. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Определена сущность учетно-аналитического обеспечения управления предприятием. Разработано учетное и аналитическое обеспечение эффективности деятельности предприятия. Выполнено градацию уровней эффективности деятельности предприятий кондитерской промышленности Украины с помощью процедуры их кластеризации по данным трех лет. Исследована миграция предприятий по кластерам.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, эффективность, кластер, градация, эффективность деятельности, уровень, анализ, дендрограмма, инструментарий, управление.

Ivashchenko G.A., Golovash S.O. ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF BUSINESS MANAGEMENT

It defines the essence of accounting and analytical support of the effectiveness of the company. Developed accounting and analytical support for the effectiveness of the company. Performed gradation levels of efficiency of activity of enterprises of confectionery industry of Ukraine by means of the procedure of clustering according to three years. Studied the migration of enterprises clusters.

Keywords: accounting and analytical support, efficiency, cluster, graduation, efficiency level analysis: dendrogram, tools, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вітчизняні підприємства кондитерської промисловості змушені працювати в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища. Ефективність діяльності підприємства є одним із найважливіших узагальнюючих показників, який характеризує її результативність. Підвищення ефективності управління підприємством є фактором забезпечення стабільного ефективного високоприбуткового функціонування. Для застосування дієвих заходів щодо підвищення ефективності управління підприємством формування обліково-аналітичного забезпечення матиме велике практичне значення, саме тому обрана тема дослідження в умовах сучасних реалій є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань ефективності управління підприємством займалися багато вчених-економістів, серед яких: Д. Нортон, П. Робертс, Р. Каплан, К. Адамс, Е. Ніллі, Н.Г. Ольве, Л. Мейсел, К. Макнейр, Р. Ланч, К. Кросс, Ю. Вебер, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, О.М. Волкова та ін. [1; 2]. Вивченню теоретичних і практичних засад обліково-аналітичного забезпечення ефективності управління підприємств присвятили свої роботи Ф. Бутинець, А. Загородній, С. Голов, Г. Кірейцев, Л. Усатова, Л. Попова, Б. Маслов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі не сформовано склад та послідовність обліково-

аналітичного забезпечення управління підприємством.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення теоретико-методичних положень та надання практичних рекомендацій щодо формування обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством.

Основні завдання написання статті: розробити облікове забезпечення ефективності управління підприємством; розробити аналітичне забезпечення ефективності управління підприємством; провести градацію рівнів ефективності діяльності підприємств кондитерської промисловості України; провести аналіз «міграції» підприємств за кластерами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обліково-аналітичне забезпечення є складником інформаційного забезпечення підприємства і являє собою цілісну інформаційну систему, мета якої – забезпечення якісною та своєчасною економічною інформацією зацікавлених зовнішніх і внутрішніх користувачів із метою прийняття інформаційно обґрунтованих управлінських рішень для забезпечення стійкого розвитку підприємства [4].

За твердженням Л.В. Усатової, основні цілі обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством полягають у: наданні інформаційної підтримки в прийнятті рішень; проведенні аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства у цілому і в розрізі його підрозділів; контроль і планування економічної ефективності діяльності підприємства [5]. Складники обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством представлено на рис. 1.

За допомогою кластерного аналізу здійснюється градація рівнів ефективності діяльності на основі показників, які найбільш комплексно характеризують ефективність діяльності підприємства. Застосування стохастичного факторного аналізу дає змогу встановити вплив латентних факторів на ефективність діяльності підприємства і на основі цих даних виокремити шляхи поліпшення ефективності діяльності підприємства.

Для проведення дослідження 1–6-го етапів аналітичного забезпечення управління підприємством необхідно провести оцінку та аналіз ефективності діяльності підприємств кондитерської промисловості з використанням одного з аналітичних інструментів аналізу й оцінки ефективності діяльності підприємства.

Для проведення достовірної оцінки ефективності діяльності підприємств кондитерської промисловості України та здійснення градації рівнів ефективності діяльності підприємств на основі досліджень джерел інформації було сформовано систему показників ефективності діяльності підприємств [6; 7].

Сформована система показників ефективності діяльності підприємств допоможе охарактеризувати ефективність діяльності вітчизняних підприємств кондитерської промисловості та дослідити міграцію підприємств за кластерами. Градацію рівнів ефективності діяльності підприємств проведено з використанням кластерного аналізу.

Кондитерська галузь є однією з найбільш розвинутих у харчовій промисловості України. Частка виробленої продукції харчової промисловості у ВВП за підсумками 2014 р. становить 21,2%, за підсумками 2015 р. – 22,5%.

У табл. 1 представлено методи та інструментарій у вигляді аналітичного забезпечення управління підприємством, що використовуються на кожному із етапів оцінки ефективності господарської діяльності підприємства.

На тлі кризової ситуації в Україні 2013, 2014 і перша половина 2015 рр. для кондитерської галузі стали вкрай важкими. Починаючи з першої половини 2014 р. спад у виробництві почав неспинно збільшуватися. Так, лише за перше півріччя 2014 р. випуск продукції скоротився на 22%, що пояснюється низкою причин, серед яких: подорожчання долара США, ріст світових цін на какао-боби та введення 5–10% мита на імпорт 100 товарних груп, що, своєю чергою, призвело до збільшення вартості готових виробів.

Для проведення оцінки стану кондитерського ринку України було обрано 12 підприємств – лідерів кондитерської галузі України. Назви та номери досліджуваних підприємств кондитерської промисловості під час проведення їх кластеризації подано в табл. 2. Для проведення кластеризації відібрано підприємства – лідери за обсягами реалізації кондитерської продукції.

Для проведення кластерного аналізу було використано модуль Cluster Analysis статистичного пакету Statgraphics Plus for Windows. Кластерний аналіз проводився окремо за 2013, 2014 та 2015 рр. для забезпечення стійкості кластеризації та дослідження процесів міграції підприємств.

Дендрограма кластерів підприємств кондитерської промисловості України для проведення оцінки та аналізу ефективності діяль-

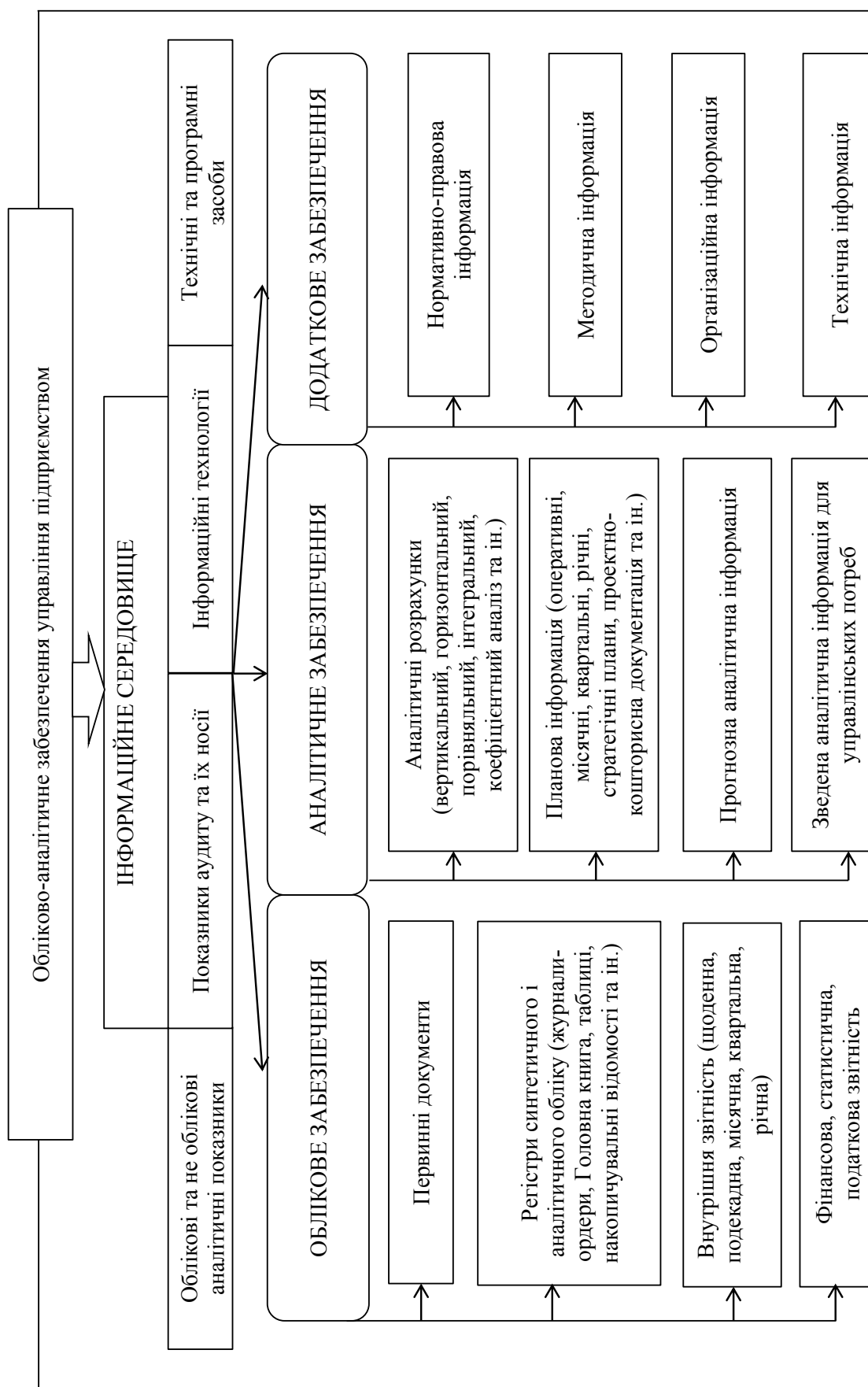


Рис. 1. Складники обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством

Таблиця 1

Аналітичне забезпечення управління підприємством

Етап	Інструментарій	Результат	Використання в управлінні
Уточнення об'єктів, мети і задач аналізу, складання плану аналітичної роботи	Аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, конференція	Мета, завдання та план аналітичної роботи	Виступає основою для оцінки та аналізу ефективності діяльності підприємства
Збір і підготовка до аналізу необхідної інформації	Порівняння з нормативними критеріями, порівняння за певним критерієм у динаміці, найпростіші математичні методи, групування	Згруповані вихідні дані для проведення аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства	Виділення важливої інформації управлінській ланці для оцінки та аналізу ефективності діяльності підприємства
Формування групи показників ефективності діяльності підприємства	Спостереження, теоретичне узагальнення, групування	Група показників для проведення аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства	Група показників – індикаторів ефективності діяльності підприємства виступає важливим елементом під час стратегічного управління розвитком підприємства
Аналіз структури та динаміки даних показників для оцінювання ефективності діяльності	Системний і порівняльний аналіз, групування, вертикальний та горизонтальний аналіз, визначення в системі показників – ознак стимуляторів і дестимуляторів	Зведена таблиця структури та динамічних змін показників ефективності діяльності підприємства	Важлива інформація для менеджерів підприємства під час відслідковування змін у діяльності підприємства та впливу на ефективність діяльності у цілому
Градація рівнів ефективності діяльності	Кластерний аналіз, порівняльний аналіз	Кластери підприємств за ефективністю діяльності	Визначення рівня ефективності діяльності підприємства, пошук переваг та недоліків у роботі підприємства і розроблення заходів щодо підвищення ефективності діяльності згідно з результатами кластерного аналізу
Дослідження міграції підприємств за кластерами ефективності діяльності	Порівняльний аналіз, групування	Зведена таблиця міграції підприємств за кластерами ефективності діяльності	Аналіз та оцінка тенденцій переміщення підприємств за кластерами, визначення напрямку міграції, пошук причин та розроблення менеджерів підприємства прогнозу майбутньої динаміки підприємства
Виявлення латентних факторів ефективності діяльності	Стохастичний факторний аналіз	Система факторів ефективності діяльності підприємства	Встановлення прихованих факторів впливу на ефективність діяльності підприємства, спрямування заходів для підвищення ефективності діяльності виходячи із виявлених неявних факторів впливу
Виявлення залежностей впливу факторів між собою	Кореляційно-регресійний аналіз, багаторфакторна регресійна модель	Виявлення сили на пряму впливу факторів на результативний показник	Інтерпретація результатів та використання в управлінській діяльності, зокрема посилення позитивного впливу факторів та нівелювання негативного
Оптимізація вибору управлінського рішення з урахуванням визначених критеріїв	Побудова «дерева рішень»	Багатоальтернативне «дерево» рішень	Вибір оптимального рішення із запропонованих для підвищення ефективності діяльності та прогнозування майбутніх подій
Аналіз комплексної ефективності діяльності підприємств з урахуванням ключових елементів стратегічної карти підприємств	Збалансована система показників, експертний метод	Індикатор комплексної ефективності діяльності	Комплексний та різносторонній підхід для управлінців під час підвищення ефективності діяльності підприємства
Проведення прогнозування показників ефективності діяльності та факторів впливу на ефективність діяльності підприємства	Прогнозування, порівняння	Прогнозні показники ефективності діяльності на наступний рік та прогнозне значення величини впливу найбільш значущого фактору на ефективність діяльності	Визначення варіантів тенденцій прогнозних показників діяльності, спрямування вибору оптимальної траєкторії руху з можливих для підвищення ефективності діяльності підприємства
Розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, моніторинг результатів	Узагальнення, абстрагування, аналіз, синтез, моделювання	План рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства	Впровадження плану рекомендацій у дію та моніторинг отриманих результатів керівною ланкою

Таблиця 2

**Дані щодо лідерів кондитерського ринку України
за обсягами реалізації кондитерської продукції, 2013–2015 рр.**

№ з/п	Виробник	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.		
		2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	2	3	4	5
1	ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпропетровськ»	338352	310722	434188
2	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	497620	294354	250516
3	ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен»	157180	119851	179736
4	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен»	640956	674533	703359
5	ПРАТ «Виробниче об'єднання «Конті»	3554186	2616316	1499564
6	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»	167858	187015	184342
7	ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»	867996	1020924	1576778
8	ПАТ «Полтавакондитер»	313259	393694	568070
9	ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»	978530	1352505	2317817
10	ПРАТ «Кондитерська фабрика «Лагода»	224288	214878	307099
11	ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика»	42436	37662	8548
12	ЗАТ «Одесакокондитер»	128281	132059	95549

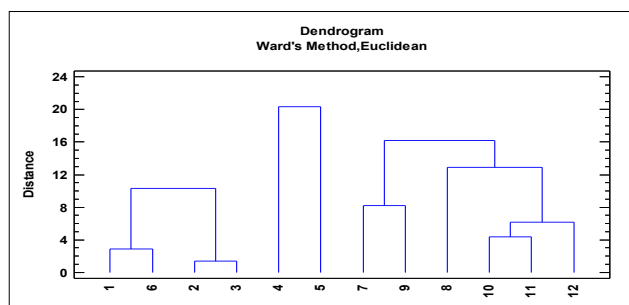


Рис. 2. Дендрограма визначення рівня ефективності діяльності підприємств кондитерської промисловості України за 2013 р.

ності за 2013 р. представлено на рис. 2.

Першочерговим завданням є виділення кластерів підприємств для проведення оцінки та аналізу ефективності їх діяльності. Таким чином, за допомогою програми STATGRAPHICS було виділено три кластери. Групування підприємств представлено в табл. 3.

До складу першого кластеру внесено чотири підприємства, різних за ефективністю своєї діяльності. Його визначено як кластер із низьким рівнем ефективності діяльності. Ці підприємства мають від'ємні значення коефіцієнта маневреності власних коштів, високу порівняно з іншими підприємствами фондомісткість, високу частку амортизаційних відрахувань у собівартості продукції, найменший дохід на одного працівника.

Кластер № 2 є лідером у досліджуваній сукупності об'єктів, оскільки їх показники-стимулятори, наприклад розмір чистого прибутку, виручки від реалізації, рентабельності

діяльності та продукції, розмір прибутку на одного працівника, дохід на одного працівника, значно перевищують показники підприємств інших двох кластерів, а показники-дестимулятори мають найкращі значення із досліджуваних.

Кластер № 3 поєднує підприємства із середнім рівнем ефективності діяльності. Серед підприємств досить складно однозначно визначити рівень ефективності. В результаті проведеного аналізу виявлено суперечності в динаміці досліджених факторів. У цілому підприємства кластеру характеризуються більш-менш задовільними показниками і займають середню позицію між кластером підприємств-лідерів (кластер № 2) та підприємств із низьким рівнем ефективності діяльності (кластер № 1).

Дендрограма кластерів підприємств кондитерської промисловості України для проведення оцінки та аналізу ефективності діяльності за 2014 р. представлено на рис. 3.

Кластеризація підприємств кондитерської промисловості України за рівнем ефективності діяльності за 2014 р. представлена в табл. 4.

Аналогічно до попереднього року до кластеру № 1 входять підприємства з низьким рівнем ефективності діяльності, до якого потрапило ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен» через зменшення коефіцієнтів рентабельності продукції та діяльності, збільшення витрат у складі собівартості та зменшення розміру чистого прибутку майже вдвічі.

Кластер № 2 включає лише одне підприємство з високим рівнем ефективності діяль-

Таблиця 3

**Кластеризація підприємств кондитерської промисловості
за рівнем ефективності діяльності, 2013 р.**

№ кластеру та його назва	Назва підприємства
1	2
1-й кластер підприємств із низьким рівнем ефективності діяльності	ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпропетровськ»
	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»
	ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен»
	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»
2-й кластер підприємств із високим рівнем ефективності діяльності	ПРАТ «Виробниче об'єднання «Конті»
	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен»
3-й кластер підприємств із середнім рівнем ефективності діяльності	ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»
	ПАТ «Полтавакондитер»
	ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»
	ПРАТ «Кондитерська фабрика «Лагода»
	ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика»
	ЗАТ «Одесакондитер»

Таблиця 4

**Кластеризація підприємств кондитерської промисловості
за рівнем ефективності діяльності, 2014 р.**

№ кластеру та його назва	Назва підприємства
1	2
1-й кластер підприємств із низьким рівнем ефективності діяльності	ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпропетровськ»
	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»
	ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен»
	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен»
	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»
2-й кластер підприємств із високим рівнем ефективності діяльності	ПРАТ «Виробниче об'єднання «Конті»
3-й кластер підприємств із середнім рівнем ефективності діяльності	ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»
	ПАТ «Полтавакондитер»
	ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»
	ПРАТ «Кондитерська фабрика «Лагода»
	ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика»
	ЗАТ «Одесакондитер»

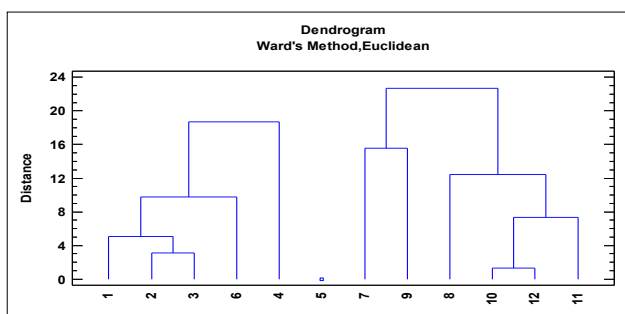


Рис. 3. Дендрограма визначення рівня ефективності діяльності підприємств кондитерської промисловості України за 2014 р.

ності, а саме ПРАТ «Виробниче об'єднання «Конті», якому вдалося зберегти свої лідерські позиції.

Кластер № 3 поєднує підприємства із середнім рівнем ефективності діяльності. Цей кластер залишився без змін.

Дендрограму кластерів підприємств кондитерської промисловості України для проведення оцінки та аналізу ефективності діяльності за 2015 р. представлено на рис. 4.

Кластеризація підприємств кондитерської промисловості України за рівнем ефективності діяльності за 2015 р. представлена в табл. 5.

До кластера з високим рівнем економічної діяльності у 2015 р. потрапили три підприємства з найліпшими показниками ефективності діяльності: ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», ПАТ «Полтавакондитер», ПАТ «Харківська бісквітна фабрика».

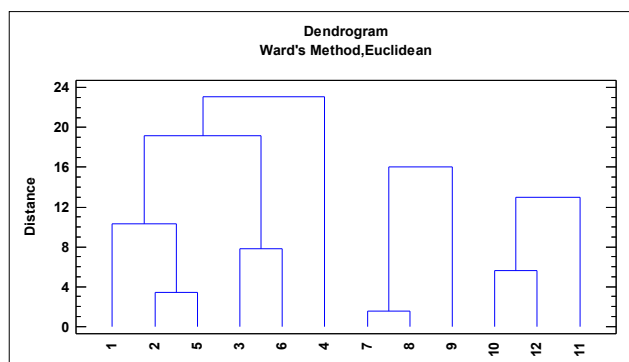


Рис. 4. Дендрограма визначення рівня ефективності діяльності підприємств кондитерської промисловості України за 2015 р.

Перший кластер підприємств із середнім рівнем ефективності діяльності включає більшість підприємств вибірки, у 2015 р. до нього потрапив і колишній лідер – ПРАТ «Виробниче об'єднання «Конті».

Третій кластер поєднує підприємства з низьким рівнем ефективності діяльності, які характеризуються найгіршими фінансовими показниками, показниками прибутковості, а також показниками-дестимуляторами – матеріаломісткістю, питомою вагою амортизації у собівартості продукції, заниженими значеннями показників з оплати праці.

Статистику «міграції» підприємств кондитерської промисловості за критерієм ефективності діяльності за кластерами протягом 2013–2015 рр. подано в табл. 6.

Висновки з цього дослідження. На основі проведеного аналізу можна зробити такі висновки: у цій галузі промисловості протягом 2013–2014 рр. до складу кластеру з високою ефективністю діяльності входило ПРАТ «Вироб-

ниче об'єднання «Конті», у 2015 р. воно перемістилося до кластеру із середнім рівнем ефективності діяльності. Кластер підприємств із низьким рівнем ефективності діяльності двараки поспіль включав: ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпропетровськ», ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен», ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка», а в 2015 р. склад кластеру зовсім змінився – ЗАТ «Одесакондитер», ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика», ПРАТ «Кондитерська фабрика «Лагода». Кластер підприємств із середнім рівнем ефективності був найбільш численним, до нього входили: ПАТ «Харківська бісквітна фабрика», ПАТ «Полтавакондитер», ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», ПРАТ «Кондитерська фабрика «Лагода», ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика», ЗАТ «Одесакондитер» у 2013–2014 рр. та ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен», ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпропетровськ», ПРАТ «Виробниче об'єднання «Конті», ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен», ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка» у 2015 р.

Підприємствам, які увійшли до складу кластеру з низьким рівнем ефективності діяльності, необхідно закріпити власну позицію на кондитерському ринку, шляхом вибору оптимальної стратегії та встановлення цілей розвитку, застосувати заходи для підвищення прибутковості діяльності, забезпечення сталості розвитку та провести пошук нових джерел фінансування.

Отже, основне призначення обліково-аналітичного забезпечення ефективності управ-

Таблиця 5

Кластеризація підприємств кондитерської промисловості за рівнем ефективності діяльності, 2015 р.

№ кластеру та його назва	Назва підприємства
1	2
1-й кластер підприємств із середнім рівнем ефективності діяльності	ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен»
	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»
	ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпропетровськ»
	ПРАТ «Виробниче об'єднання «Конті»
	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен»
	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»
2-й кластер підприємств із високим рівнем ефективності діяльності	ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»
	ПАТ «Полтавакондитер»
	ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»
3-й кластер підприємств із низьким рівнем ефективності діяльності	ЗАТ «Одесакондитер»
	ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика»
	ПРАТ «Кондитерська фабрика «Лагода»

Таблиця 6

**Статистика міграції підприємств кондитерської промисловості України
по кластерах ефективності діяльності за 2013–2015 рр.**

№ п-ва	Назва підприємства	Рік та номер кластера		
		2013	2014	2015
1	ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпропетровськ»	1 НРЕД	1 НРЕД	1 СРЕД
2	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	1 НРЕД	1 НРЕД	1 СРЕД
3	ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен»	1 НРЕД	1 НРЕД	1 СРЕД
4	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика «Рошен»	2 ВРЕД	1 НРЕД	1 СРЕД
5	ПРАТ «Виробниче об'єднання «Конті»	2 ВРЕД	2 ВРЕД	1 СРЕД
6	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»	1 НРЕД	1 НРЕД	1 СРЕД
7	ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»	3 СРЕД	3 СРЕД	2 ВРЕД
8	ПАТ «Полтавакондитер»	3 СРЕД	3 СРЕД	2 ВРЕД
9	ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»	3 СРЕД	3 СРЕД	2 ВРЕД
10	ПРАТ «Кондитерська фабрика «Лагода»	3 СРЕД	3 СРЕД	3 НРЕД
11	ПАТ «Рівненська кондитерська фабрика»	3 СРЕД	3 СРЕД	3 НРЕД
12	ЗАТ «Одесакондитер»	3 СРЕД	3 СРЕД	3 НРЕД

ління підприємством полягає у збиранні, узагальненні, накопиченні та аналізі інформації про зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою підготовки інформаційного підґрунтя для прийняття адекватних до ситуацій рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Особливо дієвим для перспектив діяльності кожного окремого підприємства є вдоскона-

лення обліково-аналітичного забезпечення ефективності управління підприємством, що дає змогу визначити перелік раціональних заходів для підвищення прибутковості підприємства.

Перспективою подальших досліджень є встановлення та визначення впливу прихованих факторів на ефективність діяльності підприємств кондитерської промисловості України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нили Э. Призма эффективности: карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 400 с
2. Ольве Н.Г. Оценка эффективности деятельности компании / Н.Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер // Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 304 с.
3. Загородній А.Г. Консолідація обліково-аналітичної інформації / А.Г. Загородній // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – С. 92–99.
4. Попова Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5. – С. 34–37.
5. Усатова Л.В. Формирование учетно-аналитической системы на предприятии / Л.В. Усатова // Управленческий учет. – 2008. – № 9. – С. 17–25.
6. Монастирський Г.Л. Теорія організації : [навч. посіб.] / Г.Л. Монастирський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/800/1/Theory_organiz.pdf.
7. Баканов М.І. Теорія економічного аналізу : [підручник] / М.І. Баканов, А.Д. Шеремет ; 4-е вид. доп. і перероб. – М. : Фінанси і статистика, 2012. – 416 с.

Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури

Кваша О.С.

викладач кафедри міжнародних економічних відносин та економіки
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Фоміна В.В.

студентка факультету економіки
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

У статті на основі комплексного аналізу сучасних європейських стандартів бізнес-планування визначено сутність та особливості методологічних засад формування бізнес-плану на підприємствах України, проведено порівняльний аналіз структури вітчизняного та зарубіжних стандартів бізнес-плану, сформульовано сукупність принципів, базових процедур і вимог щодо практики у цій сфері.

Ключові слова: бізнес-план, міжнародні стандарти, бізнес-планування, бізнес-ідея.

Кваша Е.С., Фомина В.В. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ЕВРОПЕЙСКИЕ СТАНДАРТЫ, ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И БАЗОВЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

В статье на основе комплексного анализа современных европейских стандартов бизнес-планирования определены сущность и особенности методологических принципов формирования бизнес-плана на предприятиях Украины, проведен сравнительный анализ структуры отечественного и зарубежных стандартов бизнес-плана, сформулирована совокупность принципов, базовых процедур и требований относительно практики в этой сфере.

Ключевые слова: бизнес-план, международные стандарты, бизнес-планирование, бизнес-идея.

Kvasha O.S., Fomina V.V. BUSINESS-PLANNING IN ACTIVITY OF ORGANIZATION: THE EUROPEAN STANDARDS, BASIC METHODOLOGICAL APPROACHES AND BASE PROCEDURES

In this article on the basis of complex analysis of the modern European standards business-planning is certain essence and features of methodological principles of forming business – to the plan on the enterprises of Ukraine, the comparative analysis of structure is conducted home and foreign standards of businessplan, totality of principles, of base procedures and requirements is set forth in relation to practice in this sphere.

Keywords: business-plan, international standards, business planning, business idea.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах євроінтеграції значною є проблема підвищення конкурентоспроможності українських підприємств шляхом стійкого стратегічного розвитку на основі забезпечення гнучкості та швидкості прийняття управлінських рішень. Ключовим моментом у вирішенні цього питання є наявність у системі менеджменту підприємства планування бізнесу, тому на сучасному етапі розвитку підприємництва постає питання про доцільність та відповідність вітчизняної методології розроблення бізнес-плану зарубіжній практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим елементом планування, який вирішальною мірою може передбачити реакцію підприємства на вимоги зовнішнього середовища та підтримувати його відповідну пове-

дінку на ринку, є бізнес-планування. Проблема бізнес-планування досить широко досліджувалася зарубіжними та вітчизняними науковцями, серед яких: К. Барроу, Д. Бористайн, Р. Браун, П. Пруетт С.Ф. Покропивний, Г.О. Швиданенко, Г.М. Тарасюк, М.П. Мальська, С.М. Соболев, О.Г. Дерев'янка та ін. Вищезазначені науковці у своїх роботах досліджують основні принципи, методики та структуру вітчизняних і закордонних бізнес-планів. Вони роблять акцент на необхідності складання бізнес-планів для розроблення чіткої стратегії підприємства та поширення такого методу управління серед українських підприємців. Але процес адаптації української методології складання бізнес-планів до європейських стандартів залишається недостатньо дослідженим, що зумовлює актуальність даної роботи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою дослідження є проведення порівняльного аналізу європейських та вітчизняних методик щодо розроблення бізнес-планів, адаптації їх до українських реалій і стану економіки та виявлення основних методологічних підходів та базових процедур процесу бізнес-планування у діяльності організацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні інтеграційні та глобалізаційні процеси, що нині відбуваються у світі, змушують підприємців шукати нові методи та підходи до управління для забезпечення конкурентоспроможності підприємств та підвищення ефективності бізнесу. Одним із таких методів є складання бізнес-плану. Закордонна практика управління підприємствами, що досягли значних успіхів у бізнесі, серед безлічі застосовуваних методів управління також надає перевагу бізнес-плануванню.

Дослідження діяльності зарубіжних фірм показують, що причинами абсолютної більшості банкрутств компаній є прорахунки або відсутність бізнес-планування. Але, на жаль, в Україні застосування бізнес-планування для вдосконалення та підвищення ефективності підприємства знаходиться на вкрай низькому рівні, і на даному етапі більшість підприємств та підприємців досить скептично ставляться до такого методу управління.

По-перше, таке ставлення пов'язане з тим, що розвиток ринкових відносин в Україні відбувався досить швидко і великою мірою стихійно, що зумовило пізній прихід бізнес-плану як ключового елементу управління підприємством на терени нашої держави. По-друге, варто відзначити, що сьогодні українське законодавство не закріплює обов'язковості розроблення бізнес-плану. Останній є новим документом для більшості українських підприємств. Незважаючи на прагнення країни приєднатися до європейської спільноти та підвищити стандарти якості продукції, послуг та принципів ведення бізнесу, значно поширена позиція, яка заперечує доцільність розроблення розгорнутого бізнес-плану і передбачає як альтернативу стисле техніко-економічне обґрунтування. Іноді вважається, що відсутність проробленого бізнес-плану може бути компенсована знанням «глибин» вітчизняного бізнесу й інтуїцією [1, с. 112].

У сучасних умовах господарювання така позиція не може бути достатньою не тільки для отримання інвестицій під конкретні бізнес-проекти, а й для кваліфікаційної роботи

в бізнесі. Тут практика бізнесу випереджає законодавство, і бізнес-планування стає обов'язковим елементом підприємницької діяльності [2, с. 112].

Нині існує значна кількість методик розроблення бізнес-плану. Всіх їх можна розділити на три групи відповідно до специфіки розробника та масштабу інвестиційного проекту [3]:

а) міжнародні (методики, що відповідають наявним міжнародним стандартам і вимогам міжнародних організацій);

б) державні (методики федеральних та регіональних органів державної влади, органів місцевого самоврядування);

в) корпоративні (методики, які формуються з урахуванням вимог конкретних банків, інвестиційних та фінансових корпорацій).

Найбільш відомими та апробованими у світовій практиці міжнародними методиками та стандартами з бізнес-планування є:

1) методика UNIDO (Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку) для країн, що розвиваються, відображає інтереси підприємця, що цілком відповідає головній меті організації. Розроблення бізнес-плану за стандартами UNIDO, як правило, включає такі завдання:

- здійснення досліджень ринків на основі відкритих джерел, експертних інтерв'ю, польових досліджень;

- збір відсутньої техніко-економічної інформації, що відповідає стадії розвитку бізнес-проекту;

- виконання техніко-економічних розрахунків за проектом за міжнародним стандартом UNIDO;

- моделювання схеми фінансування бізнес-проекту;

- оптимізація параметрів бізнес-проекту для підвищення його інвестиційної привабливості;

- оформлення документа «Бізнес-план» відповідно до загальноприйнятих вимог.

Структура самого бізнес-плану спрямована на розкриття та презентацію вигід запропонованої бізнес-ідеї. Так, зокрема, детально описуються продукт або послуга, цільова аудиторія, оцінка конкурентів, аналіз конкурентоспроможності, розробляється маркетингова стратегія, організаційний, виробничий та фінансовий плани, спрямовані на реалізацію запропонованої бізнес-ідеї. При цьому як внутрішня оцінка підприємства приводиться тільки досвід підприємницької діяльності. Таким чином, цю методику доцільно застосовувати для стартапів, оскільки акцентується увага саме на бізнес-ідеї [4];

2) методика EBRD (Європейський банк реконструкції та розвитку). Оскільки Європейський банк реконструкції та розвитку є фінансовою організацією, то в методиці складання бізнес-плану захищаються передусім інтереси кредиторів. Згідно з цією методикою, необхідно досить детально описати функціонування самого бізнесу, привести основних постачальників, описати систему збуту, систему корпоративного управління, зазначити обсяги реалізації, а також кредитну історію та поточні фінансові результати. При цьому сама ідея проекту розкрита поверхово. Таким чином, на основі розробленого бізнес-плану за методикою ЄБРР фінансові організації, інвестори, зможуть оцінити ризики надання кредиту даній компанії та його повернення у разі не реалізації проекту [5];

3) методика фірми Coldman, Sachs & Co (одного з лідерів світового інвестиційного бізнесу);

4) методика фірми Ernst & Young (інтернаціональної консультативно-аудиторської фірми);

5) методика TACIS, яка розроблена в рамках вищезначеного проекту Європейським Союзом для нових незалежних держав, які ґрунтуються насамперед на вимогах UNIDO;

6) методика за стандартами KPMG (KPMG International Cooperative – швейцарська асоціація, міжнародна мережа компаній, заснована в 1987 р. Займається консультативними, аудиторськими та іншими видами послуг).

До державних методик бізнес-планування для уніфікації та полегшення процесів і процедур розроблення бізнес-планів слід віднести «Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств» (МЕРТ)[6], методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів [7], вимоги до бізнес-плану і рекомендації щодо його складання, розроблені Українським фондом підтримки підприємництва та стандартами BFM Group – української інвестиційно-проектної компанії.

Структура бізнес-плану може варіюватися залежно від типу підприємства, цілей, завдань і, що важливо, стандартів складання подібних документів. Стандарт бізнес-плану – це певна схема, рекомендації, вимоги, структура, набір правил, яких обов'язково потрібно дотримуватися, щоб представлений бізнес-план давав повне уявлення про проект. Тобто, щоб досягти мети, бізнес-план повинен бути складений за певним «шаблоном». Структура бізнес-плану, уніфікована відповідно до європейських і вітчизняних стандартів, узагальнено представлена в табл. 1.

Із даної таблиці можна зробити висновок, що в основі всіх представлених зарубіжних та вітчизняних методик покладено декілька основних складників: резюме, інформація про підприємство, маркетингові дослідження, виробнича діяльність, екологічна оцінка, фінанси, фактори ризику і додатки. Але дані розділи мають різний рівень деталізації та різну кількість необхідних планових розрахунків. Наведені стандарти бізнес-планів загалом близькі до стандартної загальноприйнятої структури бізнес-плану, при цьому слід урахувати, що єдиних універсальних стандартів у принципі не існує, оскільки цілі і методи ведення бізнесу істотно розрізняються.

На підставі комплексного аналізу та проведеної порівняльної характеристики методик розроблення бізнес-плану можна визначити типову структуру бізнес-плану (табл. 2).

Таким чином, у типовій структурі бізнес-плану можна виділити 10 розділів, кожний з яких має свої цільове призначення та специфіку. Слід зазначити, що склад, структура та обсяг бізнес-плану визначаються специфікою діяльності, розміром підприємства та метою його розроблення. На структуру бізнес-плану впливають також розміри цільового ринку збуту, наявність конкурентів та перспективи розвитку підприємства [8, с. 35].

Призначення бізнес-плану полягає у тому, що він допомагає підприємству реально оцінити ідею, втілити її у відповідну документацію, обґрунтувати ефективність та виявити сильні й слабкі сторони проекту, залучити необхідні фінансові ресурси та керувати процесом його реалізації.

Якісний бізнес-план дасть змогу розв'язати чимало завдань, основними серед яких є такі [9, с. 143]:

1) обґрунтування економічної доцільності нових напрямів розвитку;

2) розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку, доходів та капіталу;

3) визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;

4) підбір працівників, спроможних реалізувати такий план.

Основною метою розроблення бізнес-плану з урахуванням європейських та світових стандартів є планування фінансової та техніко-технологічної діяльності підприємства на найближчі і віддалені періоди відповідно до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів.

Таблиця 1

Основні розділи бізнес-плану згідно з міжнародними, європейськими та вітчизняними стандартами

Методичні підходи	Основні розділи бізнес-плану
Міжнародний стандарт складання бізнес-плану ЮНІДО – Організації Об'єднаних Націй із промислового розвитку (United Nations Industrial Development Organization)	1. Резюме. 2. Опис галузі та компанії. 3. Опис послуг (товарів). 4. Продажі і маркетинг. 5. План виробництва. 6. Організаційний план. 7. Фінансовий план. 8. Оцінка ефективності проекту. 9. Гарантії та ризики компанії. 10. Додатки.
Міжнародний стандарт розроблення бізнес-плану ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку (European bank of reconstruction and development) – міжнародна фінансова організація, потужний інвестор, має тісні зв'язки з державними інститутами, здійснює технічну підтримку проектів, відрізняється своїм акцентуванням на фінансовому розділі – більше уваги приділяється обліку кредитних коштів, SWOT-аналізу тощо	1. Меморандум про конфіденційність. 2. Резюме. 3. Підприємство. 3.1. Історія розвитку підприємства і його стан на момент створення бізнес-плану. 3.2. Опис поточної діяльності. 3.3. Власники, керівний персонал, працівники підприємства. 3.4. Поточна діяльність. 3.5. Фінансовий стан. 3.6. Кредити. 4. Проект. 4.1. Загальна інформація про проект. 4.2. Інвестиційний план проекту. 4.3. Аналіз ринку, конкурентоспроможність. 4.4. Опис виробничого процесу. 4.5. Фінансовий план. 4.6. Екологічна оцінка. 5. Фінансування. 5.1. Графіки отримання та погашення кредитних коштів. 5.2. Застава і гарантії повернення займу, обладнання та роботи, які будуть фінансуватися за рахунок кредитних коштів. 5.3. SWOT-аналіз. 5.4. Ризики та заходи щодо їх зниження. 6. Додатки.
Міжнародний стандарт складання бізнес-плану TACIS - технічна допомога Співдружності Незалежних Держав (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States) – програми, розробленої ЄС для країн СНД для надання технічної допомоги, для розвитку міцних економічних і політичних зв'язків між країнами СНД та Західною Європою, надання допомоги у веденні та організації бізнесу; відрізняється від стандартної структури та може використовуватися як орієнтир під час розроблення бізнес-плану	1. Сторінка, присвячена регламентуванню авторських прав на даний документ. 2. Система управління бізнесом. 3. Опис кадрового ланцюжка. 4. Процес узгодження і прийняття рішень. 5. Опис керівного складу з послужним списком.
Міжнародний стандарт складання бізнес-плану KPMG – швейцарська асоціація, міжнародна мережа компаній (KPMG International Cooperative), займається консультаційними, аудиторськими та іншими видами послуг	1. Резюме. 2. Продукція та послуги. 3. Аналіз ринку і галузі. 4. Цільові ринки. 5. Стратегії реклами і просування. 6. Управління; 7. Фінансовий аналіз. 8. Додатки.

Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів за стандартами BFM Group – української інвестиційно-проектної компанії (адапована до вітчизняної методики) – працює на ринку бізнес-планування, інвестиційного консалтингу, оцінки інвестиційної привабливості підприємств, має найбільш розгалужену структуру, містить унікальні розділи, такі як: аналіз ланцюжка створення вартості (Value Chain), матриця Boston Consulting Group, PEST-аналіз, галузеве оточення в середовищі для бізнесу, SWOT-аналіз галузі	1. Меморандум про конфіденційність. 2. Резюме бізнес-плану. 3. Загальні положення (інформація про підприємство, інформація про проект). 4. Маркетинговий план (галузеве середовище бізнесу, характеристика продуктів (послуг), аналіз ринків збуту, конкуренція і конкурентні переваги, організація зовнішньоекономічної діяльності компанії, стратегія плану маркетингу, план продажів, витрати на маркетинг). 5. Організаційний план і менеджмент; 6. Інвестиційний план. 7. Виробничий план. 8. Фінансовий план. 9. Оцінка ризиків проекту. 10. Додатки до бізнес-плану. 11. Інформація щодо забезпечення проекту.
Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів (МЕРТ) – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (узагальнююча світова та вітчизняна методика) – методична допомога підприємствам під час складання річних та довгострокових планів їх розвитку на основі інвестицій	Резюме. 1. Характеристика підприємства. 2. Характеристика продукції (послуг), що виробляється підприємством. 3. Дослідження та аналіз ринків збуту продукції (послуг). 4. Характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги. 5. План маркетингової діяльності. 6. План виробничої діяльності підприємства. 7. Організаційний план. 8. План охорони навколишнього середовища. 9. Фінансовий план та програма інвестицій. 10. Аналіз потенційних ризиків. 11. Бюджетна та економічна ефективність інвестиційного бізнес-плану. 12. Соціально-економічні наслідки реалізації інвестиційного бізнес-плану.
Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів – Державне агентство України з інвестицій та розвитку (вітчизняна методика) – забезпечення єдиного підходу до розроблення суб'єктами господарювання бізнес-планів інвестиційних проектів. Структура та методи написання бізнес-плану ґрунтуються на стандартах ЮНІДО	Меморандум про конфіденційність. Резюме. 1. Опис суб'єкта господарювання та сфера його діяльності. 2. Загальна інформація про інвестиційний проект. 3. Опис продукції суб'єкта господарювання. 4. Маркетинг і збут продукції. 5. Виробничий план. 6. Організаційний план. 7. Фінансовий план. 8. Оцінка ефективності реалізації інвестиційного проекту. 9. Ризики. 10. Додатки.

Джерело: згруповано автором на основі [4–7]

Бізнес-планування включає в себе три основні етапи [10, с. 34]:

1) підготовчий період – підбір виконавців, консультантів та експертів, постановка завдання і розподіл обов'язків між виконавцями;

2) розроблення календарного плану (графіка) виконання робіт, збір вихідної інформації; розроблення бізнес-плану;

3) презентація бізнес-плану – доведення основних положень бізнес-плану до потенційних інвесторів (рис. 1).

Під час розроблення бізнес-плану українським організаціям слід зважати на те, що хоча й офіційних вимог до оформлення бізнес-плану не встановлено, існують неформальні вимоги, які потрібно враховувати: бізнес-план складається від третьої особи;

Таблиця 2

Типова структура бізнес-плану

Розділи	Короткий опис
Титульний лист	Містить назву проекту, найменування компанії-замовника, терміни реалізації та період розрахунку показників проекту, контактну інформацію
Резюме	Визначає сутність, цілі та завдання інвестиційного проекту, обсяг інвестицій, інтегральні показники економічної ефективності проекту
Опис галузі (цільового ринку)	У розділі дається загальна характеристика ситуації, що складається в галузі (на цільовому ринку), де буде реалізовуватися проект
Опис продукції	Надається загальна техніко-економічна і споживча характеристика продукції, що випускається (планується до випуску)
Аналіз ринку та конкурентів	Містить аналіз ринку, перспективи розвитку ринку, вподобань споживачів, конкурентів
План маркетингу	У розгорнутому вигляді представляється маркетингова стратегія компанії під час реалізації проекту та розробляються заходи з її реалізації, тобто товарна, цінова, збутова політика та політика просування
План виробництва	Дається детальна характеристика і вимоги до організації процесу виробництва, план виробництва, постійні та змінні витрати, план по персоналу
Організаційний план	Включає характеристику організаційної структури підприємства, перетворень і можливостей, опис нормативно-правової бази, організації управління реалізацією проекту
Фінансовий план	Містить фінансові та економічні розрахунки й обґрунтування за проектом, включаючи розроблення калькуляції собівартості та ціни, графік беззбитковості, план доходів та витрат, звіт про прибуток, податкові та інші виплати, план грошових надходжень і виплат, бухгалтерський баланс підприємства
Стратегія фінансування	Містить розрахунки показників ефективності інвестицій, серед яких – чиста приведена вартість, внутрішня норма рентабельності, приведена окупність та приведена прибутковість проекту
Аналіз ринків, чутливості і стійкості проекту	Містить аналіз можливих ризиків під час реалізації проекту, вказуються результати аналізу чутливості та стійкості проекту, наводяться заходи з мінімізації ризиків
Додатки	Додаток містить необхідні супровідні документи – опис і фото продукції, необхідну документацію (копії ліцензій, сертифікатів, дозволів, актів), проектно-кошторисну документацію та ін.

виклад документу має бути лаконічним, системним, послідовним, грамотним; текст рукопису для поліпшення сприйняття слід виділяти абзацами, які містять окрему думку, текстовий матеріал, за можливості краще трансформувати у таблиці, рисунки; документ не слід перевантажувати зайвою і другорядною інформацією, цифровими даними, підтверджуючими документами.

Фотографії, громіздкі таблиці тощо слід поміщати в додатках; обсяг тексту має бути оптимальним, не більше 40–50 сторінок для великомасштабних проектів, 20–25 сторінок – в інших випадках.

Презентація бізнес-проекту може здійснюватися у формі письмової чи усної презентації, якщо бізнес-проект не зацікавив інвестора, він повинен забезпечити дотримання умов конфіденційності [11, с. 109–110].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, вітчизняна методика та методологія розроблення бізнес-плану багато в чому спирається на зарубіжний досвід, зокрема «Методика розроблення бізнес-плану підприємства» та «Методика розроблення бізнес-плану інвестиційного проекту» повністю ґрунтуються на методиці розроблення бізнес-плану ЮНІДО, на цій же методиці базується й європейська методика ЄБРР, тобто можна сказати, що у цілому методологія розроблення бізнес-плану в ЄС та в Україні багато в чому схожа, але нам необхідно закріпити дану методику законодавчо і зробити бізнес-план обов'язковим під час створення підприємств. У подальшому це зможе зменшити частку неприбуткових, збанкрутілих підприємств і підвищити ефективність наявних та приведе український бізнес на новий, більш високий рівень розвитку.

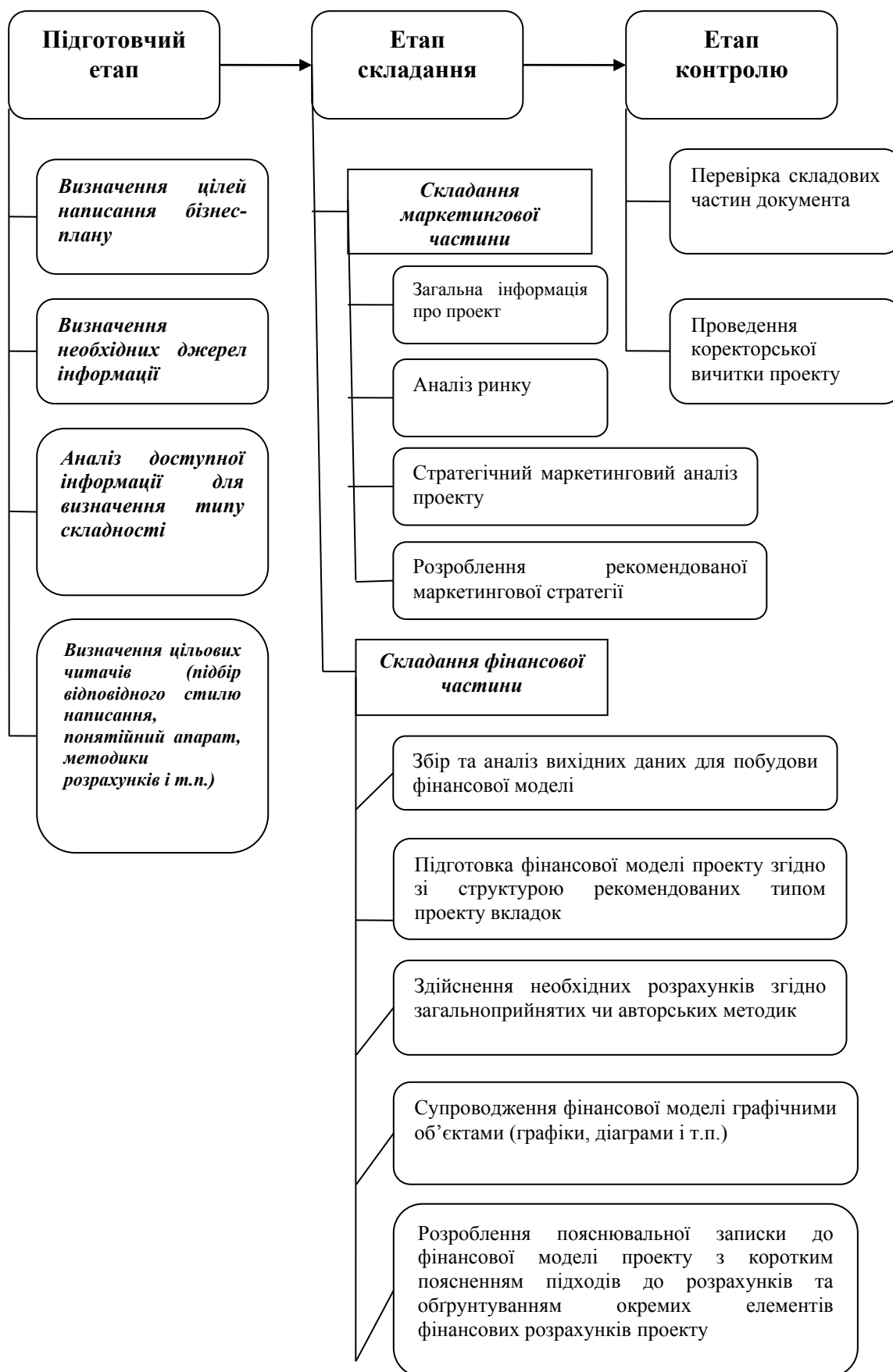


Рис. 1. Методологія складання бізнес-план

ЛІТЕРАТУРА:

1. Данік Н.В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України / Н.В. Данік // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// global-national.in.ua/archive/1-2014/16.pdf](http://global-national.in.ua/archive/1-2014/16.pdf).
2. Чичун В.А., Паламарчук В.Д. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності / В.А. Чичун, В.Д. Паламарчук // Соціум. Наука. Культура. – 2010. – № 21(18). – С. 58.
3. Бизнес-план развития производства предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.siora.ru>.
4. Методика розроблення бізнес-плану UNIDO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.unido.ru](http://www.unido.ru).
5. Методика розроблення бізнес-плану Європейського банку реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/russian/pages/about.shtml>.
6. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств : Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2006 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0290665-06>.
7. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів : Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.39798.0>.
8. Прохорова Т.П., Притиченко Т.І. Маркетингове обґрунтування бізнес-плану підприємства / Т.П. Прохорова, Т.І. Притиченко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 34. – С. 31.
9. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы : [навч.-метод. посіб.] / М.М. Алексеева. – К. : Фінанси і статистика, 2011. – С. 143.
10. Бекетова О.Н. Бізнес-планування : [конспект лекцій] / О.Н. Бекетова, В.І. Найдено [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econ.me.pn/biznes-planirovanie-konspekt.html>.
11. Лаврів Л.А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи / Л.А. Лаврів // Інноваційна економіка. – 2013. – № 48. – С. 109–110.

Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України та обґрунтування товарних інновацій виробників на ньому

Кузьо Н.Є.

старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Косар Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Пагута М.Г.

студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті досліджено стан ринку хліба та хлібобулочних виробів України на підставі аналізу вторинної маркетингової інформації про обсяги їх промислового виробництва та структуру споживання хлібопекарської продукції. Визначено, що конкурентні позиції виробників хліба та хлібобулочних виробів в умовах посилення конкуренції та прихильності споживачів до них залежать від наявності у структурі їх товарного асортименту інноваційної продукції. Встановлення напрямів продуктових інновацій є індивідуальним для кожного виробника, визначається наявною структурою його асортименту, потребами споживачів та потребує належного обґрунтування з використанням методів економіко-математичного моделювання.

Ключові слова: ринок хліба та хлібобулочних виробів, продуктові інновації, структура споживання хліба та хлібобулочних виробів, потреби споживачів, метод аналізу ієрархій.

Кузьо Н.Е., Косар Н.С., Пагута М.Г. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ УКРАИНЫ И ОБОСНОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ИННОВАЦИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА НЕМ

В статье исследовано состояние рынка хлеба и хлебобулочных изделий Украины на основании анализа вторичной маркетинговой информации об объемах их промышленного производства и структуру потребления хлебопекарной продукции. Определено, что конкурентные позиции производителей хлеба и хлебобулочных изделий в условиях усиления конкуренции и приверженность потребителей к ним зависят от наличия в структуре их товарного ассортимента инновационной продукции. Выбор направлений продуктовых инноваций является индивидуальным для каждого производителя, определяется имеющейся структурой ассортимента, потребностями потребителей и требует надлежащего обоснования с использованием методов экономико-математического моделирования.

Ключевые слова: рынок хлеба и хлебобулочных изделий, продуктовые инновации, структура потребления хлеба и хлебобулочных изделий, потребности покупателей, метод анализа иерархий.

Kuzo N.Je., Kosar N.S., Pahuta M.H. THE STUDY OF BREAD AND BAKED GOODS MARKET OF UKRAINE AND JUSTIFICATION OF PRODUCT INNOVATIONS CONDUCTED BY MANUFACTURERS ON THAT MARKET

This article deals with study of bread and baked goods market of Ukraine based on analysis of secondary marketing information in field of volumes of industrial production and the structure of consumption for baking products. It was discovered; that the competitive positions of bread and baked goods producers in conditions of increasing competition and also commitment of consumers to them depends on the presence of innovative products in structure of their product assortment. Setting the directions for product innovations is individual for each manufacturer and is determined by existing structure of its assortment along with demands of consumers. That process has to be substantiated with the use of methods of economic and mathematical modeling.

Keywords: bread and baked goods market, product innovations, structure of consumption of bread and bakery products, needs of consumers, method of hierarchy analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Хліб та хлібобулочна продукція посідають важливе місце в раціоні населення України, оскільки вони призначені для щоденного задоволення фізіологічних потреб

людей. Проте диференціація потреб споживачів залежно від їх доходу, уподобань, можливостей вживання різних видів хліба та хлібобулочних виробів внаслідок особливостей їх здоров'я актуалізує питання розширення

товарного асортименту виробників хліба та хлібобулочних виробів шляхом втілення у їх діяльність інноваційних підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Особливості, проблеми та перспективи розвитку хлібопекарської промисловості в Україні аналізуються у низці наукових публікацій [1–5]. У роботі [6, с. 33–34] встановлені основні передумови та напрями зростання ефективності функціонування підприємств у цій сфері.

У науковій літературі розглядаються також питання інноваційного розвитку підприємств хлібопекарської галузі. У дослідженні [7, с. 11–13] визначено основні напрями продуктивних інновацій підприємств хлібопекарської галузі, подано алгоритм оцінки рівня їх готовності до реалізації інноваційної стратегії, обґрунтовано процес планування та реалізації інноваційної стратегії для хлібопекарського підприємства. Пропозиції щодо розширення товарного асортименту підприємств, які займаються випічкою хліба та хлібобулочних виробів, за рахунок безбілкових продуктів харчування без глютену подано у роботі [8, с. 166].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз літературних джерел свідчить про те, що значна увага науковців приділяється питанням аналізу стану ринку хліба та хлібобулочних виробів України, встановленню його тенденцій розвитку, проблем та перспектив. Проте існує незначна кількість публікацій стосовно напрямів товарних інновацій у цій сфері та обґрунтування найбільш оптимальних для конкретного підприємства хлібопекарської галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз тенденцій ринку хліба та хлібобулочних виробів України та розроблення рекомендацій щодо перспектив розвитку хлібопекарських підприємств на ньому з використанням інноваційних видів товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок хліба та хлібобулочних виробів є однією із найважливіших сфер економіки, що має великий потенціал та забезпечує населення основними продуктами харчування. Сьогодні хлібопекарська галузь України за допомогою своїх виробничих потужностей, механізації технологічних процесів та розширення асортименту здатна забезпечити населення різноманітними видами хлібобулочних виробів за прийнятною ціною. Харчова цінність хлібобулочних виробів має велике значення, адже вони забезпечують

більше 50% добової потреби людини в енергії і близько 75% потреби у рослинному білку [9].

Ринок України представлений великою кількістю вітчизняних підприємств. Значна частина продовольчих товарів імпортується. Проте особливістю ринку хліба та хлібобулочних виробів України є майже стовідсоткове забезпечення продукцією вітчизняного виробництва. Це пояснюється тим, що хліб і хлібобулочні вироби мають короткий термін зберігання та повинні бути реалізовані протягом короткого проміжку часу. Здатність хлібопекарської продукції швидко втрачати споживчі властивості та неможливість транспортування її на великі відстані захищає вітчизняний ринок від ввезення імпортованих товарів і, як наслідок, дає змогу вітчизняним виробникам уникати конкуренції із закордонними підприємствами. Водночас такі якісні характеристики продукції обмежують діяльність хлібопекарських підприємств і змушують їх працювати в умовах, коли обсяги виробництва повинні дорівнювати споживанню продукції [2, с. 27]. В Україні у 2015 р. функціонували 1 747 підприємств, що займаються виробництвом хліба та хлібобулочних виробів, при цьому у структурі обсягів виробництва 80% припадають на великі промислові підприємства [1, с. 195].

Негативні тенденції в економіці України відобразилися і на основних показниках ринку хліба та хлібобулочних виробів. Динаміка виробництва хліба і хлібобулочної продукції протягом 2000–2016 рр. зображена на рис. 1.

Зменшення виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні протягом останніх років було зумовлено такими чинниками:

- зниження купівельної спроможності населення;
- зростання цін на хліб та хлібобулочні вироби, яке зумовлене девальвацією гривні;
- виникнення великої кількості малих підприємств, міні-пекарень, фізичних осіб-підприємців;
- втрата ринків збуту та зупинка виробничих потужностей на окупованих територіях Криму, Донецької і Луганської областей.

Аналіз ринку хліба та хлібобулочних виробів показав, що провідні позиції у виробництві за підсумками першого півріччя 2015 р. зайняли такі компанії, як ПАТ «Київхліб» та «Група Lauffer». Структуру ринку хліба та хлібобулочних виробів за виробниками наведено на рис. 2.

На рис. 3 та 4 відображена структура ринку хліба та хлібобулочних виробів за видами продукції у 2016 р. та I півріччі 2017 р. За аналізований період зменшилася

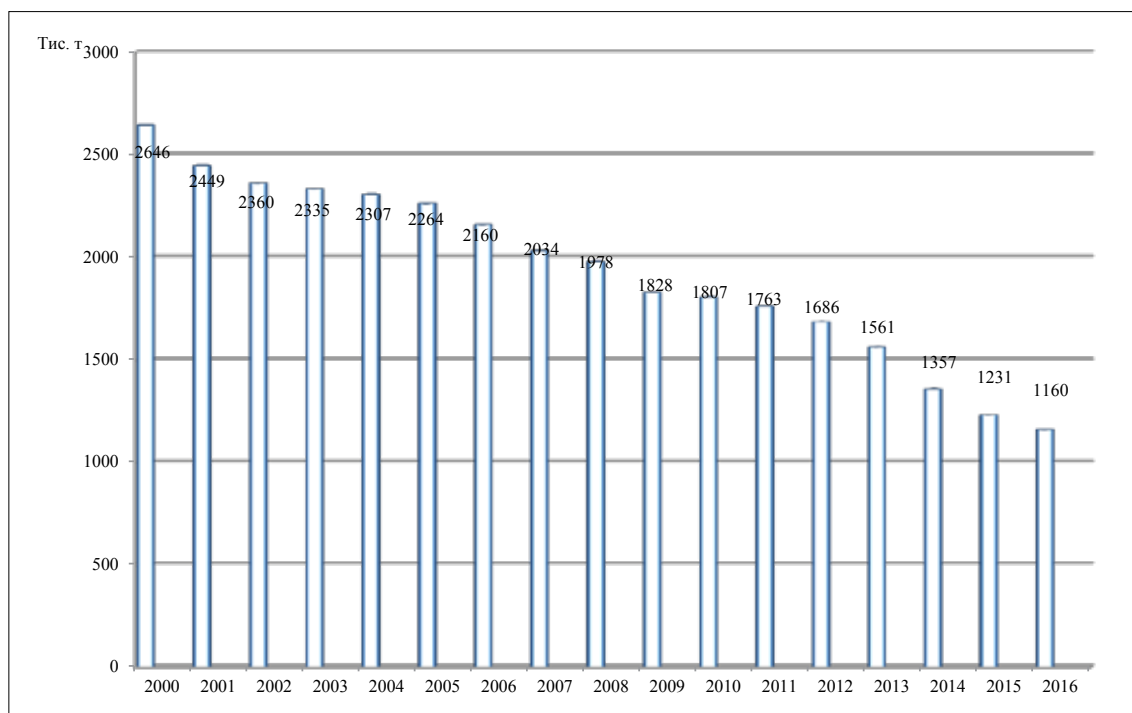


Рис. 1. Динаміка виробництва хліба і хлібобулочної продукції

Джерело: складено на основі [10]

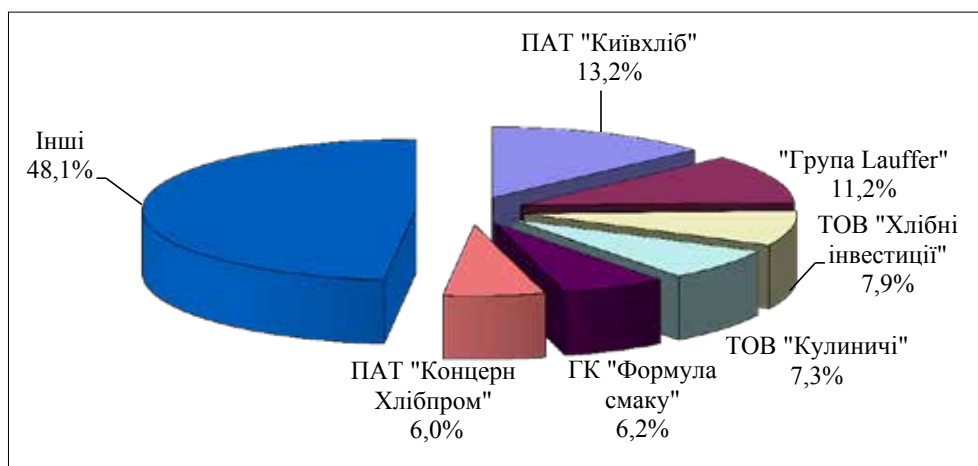


Рис. 2. Структура ринку хліба та хлібобулочних виробів за виробниками (січень-грудень 2015 р.)

Джерело: складено на основі [11]

частка пшеничного, житньо-пшеничного та дієтичного хліба, проте збільшилась частка інших видів хліба та хлібобулочних виробів, що свідчить про те, що споживачі віддають перевагу інноваційним видам продукції у цій сфері. Аналіз вторинної інформації показує, що сьогодні розвиток ринку хліба та хлібобулочних виробів відбувається переважно за рахунок нетрадиційних сортів, зростає попит на нові сорти хліба з більш складною рецептурою і здобу, тоді як споживання «соціаль-

ного» хліба є досить стабільним протягом вже кількох років (його частка становить близько 50%) [4].

Враховуючи ситуацію зменшення споживання хліба та хлібобулочних виробів на ринку, доцільними вважаємо розроблення та підтримання продуктових інновацій підприємствами хлібопекарської промисловості для того, щоб викликати зацікавлення споживачів. Основні напрями продуктових інновацій для одного із найбільших виробників

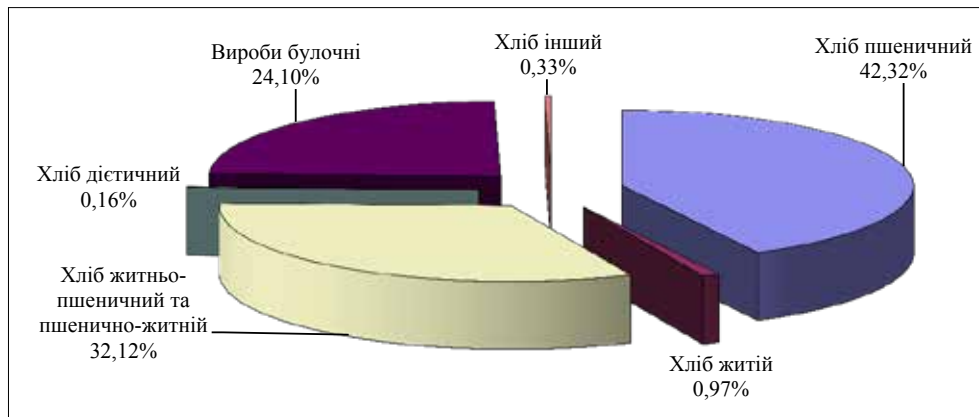


Рис. 3. Структура ринку хлібобулочних виробів за видами у 2016 р.

Джерело: складено на основі [12]

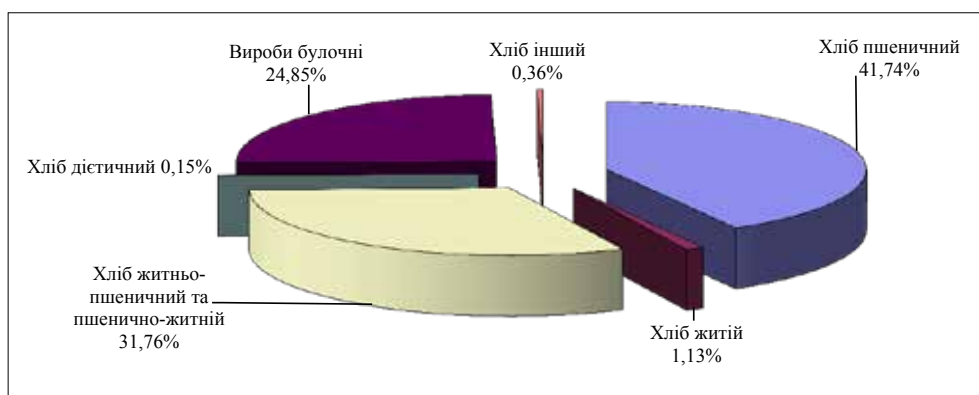


Рис. 4. Структура ринку хлібобулочних виробів за видами у I півріччі 2017 р.

Джерело: складено на основі [13]

України, а саме ПАТ «Концерн Хлібпром», відображені на рис. 5.

Проте впровадження таких інновацій вимагає їх належного обґрунтування з урахуванням переваг споживачів.

Для визначення пріоритетних напрямів впровадження інновацій для ПАТ «Концерн Хлібпром» використаємо метод аналізу ієрархій на підставі усереднених результатів опитування споживачів хліба та хлібобулочних виробів у продуктових магазинах, які пропонують хліб та хлібобулочні вироби, у м. Львові протягом квітня-червня 2017 р.

Для проведення дослідження формуємо матрицю для попарної оцінки напрямів впровадження інновацій для ПАТ «Концерн Хлібпром». Для розрахунку було використано 9-бальну шкалу, запропоновану Т. Сааті [14, с. 53]. Результати дослідження подано в табл. 1.

Визначимо матрицю для попарної оцінки видів товарів для першого напрямку «Елітні сорти хліба із сировини вищої якості» (табл. 2).

Визначимо матрицю для попарної оцінки видів товарів для другого напрямку «Заморожена продукція» (табл. 3).

Визначимо матрицю для попарної оцінки видів товарів для третього напрямку «Упакована продукція» (табл. 4).

Аналогічно було визначено матриці для попарної оцінки видів товарів для інших напрямів.

Після проведених розрахунків для всіх напрямів продуктивних інновацій необхідно визначити власне значення, індекс узгодженості та відношення узгодженості. Результати досліджень вважаються прийнятними, якщо відношення узгодженості не більше 0,1 (табл. 5) [14, с. 25].

Враховуючи дані табл. 5, можна зробити висновки, що результати досліджень є достовірними. Далі визначимо найбільш привабливі види інноваційних товарів для ПАТ «Концерн Хлібпром».

Отже, враховуючи проведені дослідження, можна зробити висновки, що пріоритетними

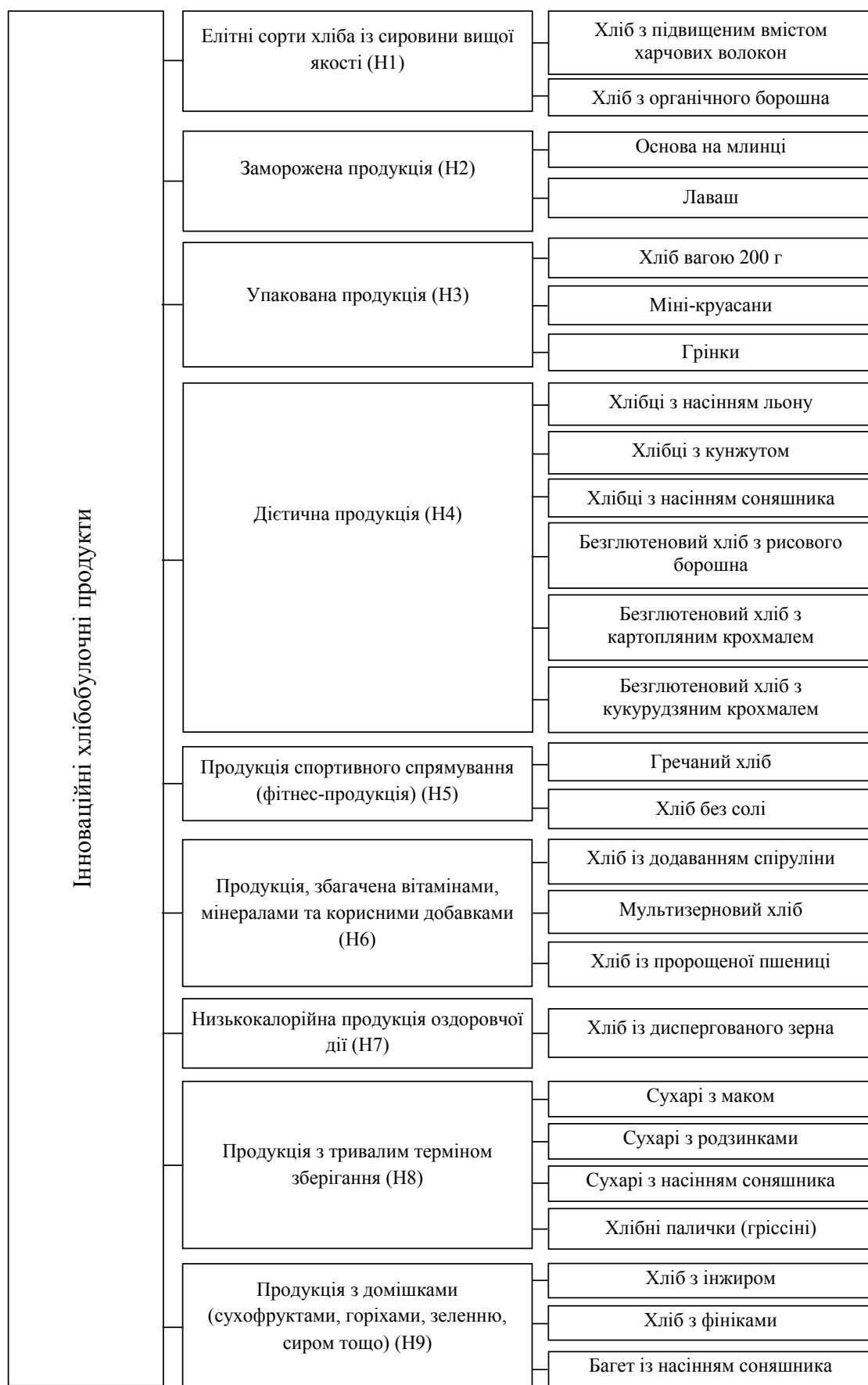


Рис. 5. Основні напрями продуктових інновацій для ПАТ «Концерн Хлібпром»

Таблиця 1

Оцінка напрямів впровадження інновацій для ПАТ «Концерн Хлібпром»

	Н1	Н2	Н3	Н4	Н5	Н6	Н7	Н8	Н9	Вектор пріоритетів	Нормований вектор
Н1	1,00	0,33	0,20	0,20	3,00	0,20	0,33	0,14	2,00	0,45	0,04
Н2	3,00	1,00	0,33	0,33	2,00	0,20	1,00	0,20	0,50	0,62	0,05
Н3	5,00	3,00	1,00	1,00	3,00	1,00	3,00	1,00	3,00	1,95	0,17
Н4	5,00	3,00	1,00	1,00	3,00	0,20	1,00	0,20	3,00	1,21	0,10
Н5	0,33	0,50	0,33	0,33	1,00	0,33	1,00	0,33	0,50	0,46	0,04
Н6	5,00	5,00	1,00	5,00	3,00	1,00	3,00	0,33	5,00	2,31	0,20
Н7	3,00	1,00	0,33	1,00	1,00	0,33	1,00	0,20	2,00	0,80	0,07
Н8	7,00	5,00	1,00	5,00	3,00	3,00	5,00	1,00	5,00	3,24	0,28
Н9	0,50	2,00	0,33	0,33	2,00	0,20	0,50	0,20	1,00	0,55	0,05

Таблиця 2

Оцінка видів товарів для напрямку «Елітні сорти хліба із сировини вищої якості»

Види товарів	Хліб з підвищеним вмістом харчових волокон	Хліб з органічного борошна	Вектор пріоритетів	Нормований вектор
Хліб з підвищеним вмістом харчових волокон	1	0,2	0,45	0,17
Хліб з органічного борошна	5	1	2,24	0,83

Таблиця 3

Оцінка видів товарів для напрямку «Заморожена продукція»

Види товарів	Основа на млинці	Лаваш	Вектор пріоритетів	Нормований вектор
Основа на млинці	1,00	3,00	1,73	0,75
Лаваш	0,33	1,00	0,58	0,25

Таблиця 4

Оцінка видів товарів для напрямку «Упакована продукція»

Види товарів	Хліб вагою 200 г	Міні-круасани	Грінки	Вектор пріоритетів	Нормований вектор
Хліб вагою 200 г	1	0,33	2	0,87	0,25
Міні-круасани	3	1	3	2,08	0,59
Грінки	0,5	0,33	1	0,55	0,16

напрямами впровадження інновацій для ПАТ «Концерн Хлібпром» є хлібні палички (грисіні), мультизерновий хліб, міні-круасани, сухарі з родзинками, хліб із диспергованого зерна. Таке оновлення асортименту дасть змогу покращити фінансові результати досліджуваного підприємства через збільшення попиту на його товари.

Висновки з цього дослідження. В умовах сьогодення на ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні спостерігається висока конкуренція. Хлібопекарські підприємства пропонують широкий асортимент виробів з різноманітними смаковими властивостями, поживною цінністю, а також урізноманітнюють його новими зразками, хоча постійно ско-

рочуються обсяги промислового виробництва хліба та хлібобулочних виробів.

Через ситуацію зменшення споживання хліба та хлібобулочних виробів населенням підприємствам хлібопекарської промисловості необхідно обґрунтовувати напрями продуктивних інновацій з урахуванням наявної структури їх товарного асортименту та переваг споживачів через їх дослідження та визначення пріоритетних напрямів впровадження інноваційних товарів з використанням методу аналізу ієрархій.

Подальші дослідження будуть присвячені визначенню впливу бренда на прихильність споживачів на ринку хліба та хлібобулочних виробів України.

Таблиця 5

Визначення достовірності результатів дослідження

Напрями продуктових інновацій	Власне значення, $\lambda_{\max}$	Індекс узгодженості	Відношення узгодженості
Напрями інновацій	10,063	0,133	0,092
Елітні сорти хліба із сировини вищої якості	2,000	0,000	0,000
Заморожена продукція	2,000	0,000	0,000
Упакована продукція	3,047	0,023	0,040
Дієтична продукція	6,113	0,023	0,018
Продукція спортивного спрямування (фітнес-продукція)	2,000	0,000	0,000
Продукція, збагачена вітамінами, мінералами та корисними добавками	3,025	0,013	0,022
Продукція з тривалим терміном зберігання	4,105	0,035	0,039
Продукція з домішками (сухофруктами, горіхами, зеленню, сиром тощо)	3,025	0,013	0,022

Таблиця 6

Визначення найбільш привабливих видів інноваційних товарів для ПАТ «Концерн Хлібпром»

Види товарів	Важливість напряму	Оцінка видів товарів	Зважена оцінка	Пріоритетність
Хліб з підвищеним вмістом харчових волокон	0,04	0,17	0,007	21
Хліб з органічного борошна	0,04	0,83	0,033	11
Основа на млинці	0,05	0,75	0,038	8
Лаваш	0,05	0,25	0,013	19
Хліб вагою 200 г	0,17	0,25	0,043	6
Міні-круасани	0,17	0,59	0,100	3
Грінки	0,17	0,16	0,027	14
Хлібці з насінням льону	0,10	0,08	0,008	20
Хлібці з кунжутом	0,10	0,14	0,014	18
Хлібці з насінням соняшника	0,10	0,25	0,025	15
Безглютеновий хліб з рисового борошна	0,10	0,41	0,041	7
Безглютеновий хліб з картопляним крохмалем	0,10	0,04	0,004	23
Безглютеновий хліб з кукурудзяним крохмалем	0,10	0,07	0,007	21
Гречаний хліб	0,04	0,83	0,033	11
Хліб без солі	0,04	0,17	0,007	21
Хліб із додаванням спіруліни	0,20	0,16	0,032	12
Мультизерновий хліб	0,20	0,66	0,132	2
Хліб із пророщеної пшениці	0,20	0,18	0,036	9
Хліб із диспергованого зерна	0,07	1	0,070	5
Сухарі з маком	0,28	0,10	0,028	13
Сухарі з родзинками	0,28	0,26	0,073	4
Сухарі з насінням соняшника	0,28	0,12	0,034	10
Хлібні палички (грисіні)	0,28	0,52	0,146	1
Хліб з інжиром	0,05	0,48	0,024	16
Хліб з фініками	0,05	0,11	0,006	22
Багет із насінням соняшника	0,05	0,41	0,021	17

ЛІТЕРАТУРА:

1. Завертаний Д.В. Сучасний стан та перспективи розвитку хлібопекарської галузі України / Д.В. Завертаний // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2015. – Т. 14. – Вип. 2. – С. 194–203.
2. Костецька Н.І. Ринок хліба і хлібобулочних виробів України: стан і перспективи розвитку / Н.І. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2015. – Т. 48. – № 1. – С. 26–31.
3. Навольська Н.В. Дослідження ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні / Н.В. Навольська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/93.pdf>.
4. Прокіп М.І. Стан хлібопекарської галузі в Україні / М.І. Прокіп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/9_142783.doc.htm.
5. Струнін В.В. Вітчизняний ринок хлібобулочних виробів: сучасний стан та перспективи розвитку / В.В. Струнін, Т.М. Філоненко // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3661>.
6. Давидюк Ю.В. Напрями підвищення економічної ефективності діяльності підприємств хлібопекарської галузі / Ю.В. Давидюк, Н.Ю. Самійленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 32–35.
7. Говоруха Ж.А. Формування інноваційної стратегії підприємств хлібопекарної галузі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)» / Ж.А. Говоруха ; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2011. – 21 с.
8. Дробот В.І. Розробка нових видів безбілкових хлібобулочних виробів / В.І. Дробот, А.М. Грищенко // Наукові праці Одеської національної академії харчових технологій. – 2010. – Т. 1. – Вип. 38 (1). – С. 164–167.
9. Вітчизняний ринок хлібобулочних виробів: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3661>.
10. Виробництво основних видів промислової продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. В І півріччі виробництво хлібобулочних виробів скоротилось на 13,6% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/v-i-pivricci-virobnictvo-hlibobulocnih-virobiv-skorotilos-na-136>.
12. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень-червень 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати ; пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.

Інноваційні стратегії в розрізі гуртової торгівлі

Кулініч Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»

Лозова І.О.

студентка
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

Стаття висвітлює результати дослідження змін, що відбуваються в розумінні функціонування гуртової торгівлі та в управлінні її підприємствами. Проаналізовано останні світові тенденції розвитку підприємств оптової торгівлі, зокрема ті, що проявилися в результатах їх діяльності за умови використання різних підходів до стратегічного планування. Запропоновано авторське бачення розроблення й упровадження інноваційних стратегій задля ефективного розвитку підприємств даної сфери.

Ключові слова: споживач, гуртова торгівля, споживчий ринок, інноваційні стратегії.

Кулинич Т.В., Лозова И.А. ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В РАЗРЕЗЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Статья освещает результаты исследования изменений, происходящих в понимании функционирования оптовой торговли и в управлении ее предприятиями. Проанализированы последние мировые тенденции развития предприятий оптовой торговли, в частности те, которые проявились через результаты их деятельности при условии использования разных подходов к стратегическому планированию. Предложено авторское видение разработки и внедрения инновационных стратегий для эффективного развития предприятий данной сферы.

Ключевые слова: потребитель, оптовая торговля, потребительский рынок, инновационные стратегии.

Kulinich T.V., Lozova I.O. INNOVATIVE STRATEGIES IN THE CONTEXT OF WHOLESALE TRADE

The article highlights the results of research into the changes occurring in the understanding of the functioning of wholesale trade and in the management of its enterprises. The last world tendencies of development of the wholesale trade enterprises are analyzed, in particular those that were manifested through the results of their activity, provided utilization of different techniques of strategic planning. The author's vision of the development and implementation of innovative strategies for the effective development of enterprises in this sphere was proposed.

Keywords: consumer, wholesale trade, consumer market, the innovative strategies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суспільство розвивається у нестабільності знань про майбутнє ринку, адже виникають світові кризи, які б'ють по динаміці ефективного розвитку країни, наявні проблеми у виробництві і збуті продукції продовольчого і непродовольчого характеру, що створюють небезпеку для всього продуктового ланцюга – від товаровиробників до кінцевих споживачів.

Так, споживчі ринки, на яких безпосередньо здійснюється торгівля, забезпечують ефективний розподіл товарів, а їхній розвиток залежить від впливу різноманітних чинників: соціально-економічних, демографічних, політико-правових, фінансових, організаційно-управлінських, інноваційних та ін. [1].

Вивчення проблематики розвитку підприємств гуртової торгівлі показує, що умови їх функціонування окреслюються як на мікро-,

так і на макрорівні. Потреба у швидкому і результативному розв'язанні цих проблем вимагає підключити для їх розв'язання сферу інноваційних стратегічних рішень. Своєю чергою, масштаби інноваційного розвитку охоплюють не тільки підприємства даного економічного сегменту, а і його оточення в галузевому і територіальному розрізах, окрім того, часто переходить межі країн і континентів аж до світового масштабу, що зайвий раз підкреслює актуальність даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан та розвиток сфери обігу товарів знаходиться під прицільною увагою економістів, статистиків, аналітиків та інших фахівців. Дослідження Є.І. Свідерського [2], Е.М. Азаряна [3], В.В. Апопія [4], М.П. Балабана [5] та ін. присвячено трансформаціям товарного обігу, методологічним проблемам та перспективам розвитку продовольчого та непро-

довольчого ринків. Однак питання практичного впровадження інноваційних підходів до управління гуртовою торгівлею залишається дослідженням недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження світових тенденцій у функціонуванні гуртової торгівлі та в управлінні нею, виявлення її сучасних проблем та стратегічних інноваційних варіантів вирішення цих проблем. Серед завдань є розгляд можливостей застосування світового досвіду до ефективного інноваційного управління вітчизняними підприємствами гуртової торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішня торгівля нашої країни в розрізі гуртової в умовах ринкової трансформації коригується під дією впливу певних економічних факторів: формування вартості товарів, співставлення попиту та пропозиції, розвитку конкуренції на ринку, зміни потреб споживачів та ін.

Відповідно до КВЕД, «гуртова торгівля – це перепродаж (продаж без перероблення) нових або уживаних товарів роздрібним торговцям, підприємствам й організаціям або іншим гуртовикам, діяльність агентів чи посередників із купівлі товарів від імені подібних осіб або продажу товарів подібним особам і компаніям» [6].

Згідно із Законом України «Про державне регулювання виробництва й обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», гуртова торгівля – це «діяльність із придбання і відповідного перетворення товарів для подальшої їх реалізації суб'єктам господарювання роздрібною торгівлю, іншим суб'єктам господарювання» [7].

За визначенням Ф.Ф. Бутинця, гуртова торгівля – «це складний механізм економічних відносин по лінії доведення виробничих товарів по ринкових каналах до виробника або споживача» [8]. Такою подачею терміну підкреслюється унікальність позиції гуртової ланки в каналах розподілу товарів. Це підводить нас до думки, що гуртову торгівлю слід розглядати як об'єкт постійних технологічних та економічних перетворень, що відбуваються у всіх сферах суспільного виробництва.

Беручи за основу наведені визначення, приведемо власне визначення гуртової торгівлі як важливого механізму, який є складовою частиною сфери обігу, передбачає певне комбінування у використанні матеріальних ресурсів, а також забезпечує поповнення

товарних запасів та переміщення товарів у часі та просторі.

Аналіз статистичних даних, що характеризують зміни в доходах гуртової торгівлі України та країн-сусідів, а також тих країн, куди експортуємо товари, дає змогу констатувати такі тенденції розвитку даної сфери обігу товарів. Гуртовий товарооборот підприємств гуртової торгівлі України в 2016 р. зріс на 25% порівняно з 2015 р. [9]. Товарооборот гуртової торгівлі Нідерландів за аналогічний період зріс на 80,4% [10]. У Польщі в 2016 р. цей показник збільшився на 0,95% до 2015 р. Обсяг гуртового товарообороту в Румунії за 2016 р. зріс на 7,7% [11].

Наведені дані свідчать про те, що в загальному спостерігається позитивна динаміка обсягів товарообороту гуртової торгівлі як у нашій, так й у названих іноземних країнах. Загалом дослідження цих тенденцій у даних країнах за більш тривалий період дає змогу прогнозувати (шляхом екстраполяції) подальше зростання товарообороту підприємств цієї сфери.

Проте, незважаючи на динаміку розвитку гуртової торгівлі в Україні, вона стикається з певними проблемами [12]: відсутністю систематизації державного втручання в гуртову торгівлю, невмінням гуртових підприємств формувати чітку стратегію функціонування та розвитку на ринку, невідповідністю послуг гуртових торговельних посередників вимогам основних клієнтів, а також недостатнім рівнем інформаційного забезпечення клієнтів ринку.

Для вирішення цих проблем необхідно посилити участь державних і регіональних (місцевих) структур у регулюванні умов функціонування даного ВЕД (його суб'єктів), подолати монополізацію цього ринку, а також простимулювати участь гуртової ланки у сфері обігу товарів, сформувати чітку позицію таких суб'єктів господарювання на ринку, використовуючи інноваційні підходи до їх стратегій.

Під інноваційною стратегією з урахуванням думок науковців [3; 5] слід розуміти досягнення та реалізацію цілей підприємства у довгостроковій перспективі, що включає альтернативний розподіл ресурсів, рух за інноваційною траєкторією розвитку з урахуванням зовнішніх і зміною внутрішніх факторів, які впливають на дану організацію. У розрізі системного підходу інноваційна стратегія має розглядатися як один зі складників економічної стратегії, що, своєю чергою, визначається як набір правил, методів і засобів пошуку найкращих перспективних для організації напря-

мів розвитку науково-технічних досліджень, ресурсної політики. Все зазначене з певними уточненнями є актуальним і для підприємств гуртової торгівлі.

Таким чином, за результатами вивчення літературних джерел можна провести відповідне групування пропозицій різних авторів щодо типізації інноваційних стратегій із зазначенням переваг та недоліків цих стратегій у застосуванні до підприємств гуртової торгівлі (ГТ). Деякі з поданих стратегій мають різні назви в авторських подачах, проте за суттю вони збігаються. До прикладу, з шести стратегій, які виділяє Фріман, три за суттю збігаються зі стратегіями Твісса, а саме агресивна, захисна, імітаційна, які є відповідними наступальній, захисній та ліцензійній. Аби не дублювати визначення [1; 13], вони не зазначені у таблиці, що подана нижче.

Наведені стратегії не є недоречними під час вибору та втілення їх у підприємство, адже, більшість організацій розробляє комбіновану інноваційну стратегію, яка складається з двох елементів або й більше різних типів інноваційних стратегій (табл. 1).

Дані стратегії не характеризуються суттєвою відмінністю. Наприклад, компанія може слідувати наступальній стратегії за однією асортиментною групою та оборонній стратегії – за іншою. Проте застосування кожної з них потребує дотримання певних умов, які застосовуються до певних видів нововведень і вимагають іншого ставлення та поведінки підприємця, адже використання кожної із цих стратегій має свої недоліки та ризики.

Загалом інноваційна стратегія базується на баченні майбутнього у довгостроковій перспективі, і для цього потрібно враховувати фактори, які впливають на формування інноваційного потенціалу розвитку підприємства сфери ГТ. Стратегія управління потенціалом кожного такого підприємства є унікальною та специфічною, бо на неї впливають чинники внутрішнього та зовнішнього середовища. Розроблення та впровадження інноваційної стратегії для сфери ГТ потребує врахування її факторів впливу та особливостей.

Під час формування такої стратегії для ГТ варто врахувати низку чинників [12]:

- масштаб (чи підприємство ставить собі за мету вийти на нові внутрішні і зовнішні ринки);
- строк реалізації (за який період часу стратегія повинна реалізуватися);
- сфера застосування (з якими групами продуктів підприємство планує працювати);

– потреби підприємства (чи вистачить ресурсів на здійснення стратегії).

Враховуючи ці чинники, потрібно розуміти, що спершу підприємству сфери ГТ необхідно проаналізувати свої можливості, визначити цілі у нововведеннях та узгодити їх із загальними цілями, оцінити макро- та мікросередовище, а також внутрішній та зовнішній ринки, дії конкурентів та можливі ризики. Далі необхідно визначити пріоритети розвитку, спираючись на інноваційний потенціал; спланувати напрями інноваційного розвитку на основі інноваційних цілей; розробити оптимальні шляхи інноваційного розвитку в перспективі та узгодити роботу підрозділів підприємства. Для цього необхідно забезпечити неперервність процесу впровадження інновацій, а також реалізувати інноваційну стратегію відповідно до сформованих інноваційних цілей підприємства сфери ГТ. Також потрібно контролювати життєвий цикл нововведення, прослідкувати за зміною у зовнішньому та внутрішньому середовищі та в разі чого скоригувати інноваційні цілі підприємства.

Розглянемо інноваційні впровадження на прикладі іноземних компаній сфери ГТ. Так, Pressed Juicery створили онлайнний та оффлайнний бренд, який розповсюджує асортимент товарів по всій країні, що дає можливість їх придбати не виходячи з дому. Завдяки цьому в компанії зросли продажі на 3,4 млрд. дол. [14].

McKinsey&Company застосовує міжфункціональний підхід до операцій, ланцюга поставок та вдосконалення інновацій [15]. Таким чином, вони оптимізували процес розроблення своїх товарів, щоб підвищити їхню конкурентоспроможність у преміальному сегменті. Ця компанія створила стандартизований інноваційний процес та пришвидшила запуск цих продуктів за допомогою чіткої координації продажів, маркетингу, логістики, виробництва та закупівель. Також вона краще використовувала свої маркетингові дані, щоб чітко визначити ефективність обсягу продажів. Завдяки більш точній та детальній інформації про попит та пропозицію компанія отримує більше пропозицій на ринку з невеликими або без додаткових витрат.

Також McKinsey&Company розпочала широкомасштабний проект щодо поліпшення співпраці з клієнтами у роздрібній торгівлі [15; 16]. Компанія створила групи, щоб керувати відносинами з роздрібними компаніями, і розпочала велику співпрацю з клієнтами. У результаті вона змогла вийти далеко за

Таблиця 1

Типізація й аналіз інноваційних стратегій у застосуванні для ГТ

Автор	Стратегія	Суть стратегії	Переваги	Недоліки
Б. Твісс	Проміжна	Уникнення прямої конфронтації з конкурентами, пошук «ніші»	Використання сильних позицій в обраній «ніші»	Проблеми з пошуком і зайняттям «ніш» для великих багатовекторних фірм (плану ГТ)
	Стратегія створення нового ринку	Вихід на ринок із продуктом, який більше ніхто не виробляє	Можливості швидкої окупності витрат, заняття монопольного становища на ринку	Високий ступінь ризику втрати конкурентної переваги
	Розбійницька	Вторгнення на новий ринок, яке призводить до зменшення його розмірів	Отримання прибутку за рахунок переорієнтації споживачів з традиційного на новий продукт	Відсутність досвіду роботи на незнайомому ринку (високі витрати, низька окупність для ГТ)
	Наступальна	Бажання бути першим на ринку в плані просування товару (технології, задіяної під час його виготовлення)	Швидке реагування на появу «технологій»	Можливі ризики, пов'язані з невдачею нововведення
	Захисна	Немає орієнтації на заняття провідних позицій; не відставання від інших	Відсутність сильних конкурентів, можливість використовувати вже апробовані на ринку технології	Ймовірність пропустити важливе нововведення, що йде на зміну
Ю. Денисов	Виборча (селективна)	Використання ресурсів в ефективному напрямі	Можливість швидко уникнути відставання завдяки концентрації ресурсів	Відставання комплексного розвитку та серед підприємств-конкурентів
	Комбінована	Поєднання різних стратегій	Ефективне використання ресурсів	За неправильного комбінування стратегій можливий повільний розвиток
	Загальна	Присутня інноваційна активність в більшості областей можливостей	Можливості використання нових технологій як в управлінні фірмою, так і в збутових операціях	Розподіл коштів між багатьма сферами
К. Фріман	Наступальна (агресивна)	Можливість фірми швидко реагувати та пристосовуватися до нових можливостей	Дає можливість фірмі користуватися новою технологією раніше від її конкурентів	Найбільш ризикована
	Захисна	Опанування нових технологій (в управлінні і в збуті) і завдяки ним вихід на нові ринки	Аналізування досягнень й помилок фірм партнерів / конкурентів	Необхідно витратити великі часові ресурси на рекламу та персонал, вимагає високої мобільності
	Імітаційна	Копіювання технологій (в управлінні і в збуті) фірм-«піонерів»	Дає змогу знизити вартість збуту завдяки залученню дешевших ресурсів або використанню наявних потужностей за новими призначеннями	Вона є вдалою лише за умови додавання «власних» («фірмових») додаткових якостей (економічних, споживчих, ін.) до оригінальної технології
	Залежна	Залежність збутової і управлінської політики від «батьківської» фірми (характерно для мереж ГТ)	Передбачуваність змін для всіх учасників мережі, що знижує для них ризик від новацій (у разі зростання ризику для «батьківської» фірми)	Значна обмеженість в ініціативі і в прояві новаторських підходів для всіх учасників мережі
	Традиційна	Відсутність змін у технологіях збуту і просування	Передбачає осмислену відмову від оновлення зазначених технологій унаслідок ретельного аналізу ринкової ситуації і стану конкурентів	Може входити в протиріччя з потребою в удосконаленні форм і сервісів традиційного способу збуту (обраного на тривалий період як незмінного)
	«За нагодою»	Пов'язана зі швидким опануванням інформації і можливостей, які виникають у зовнішньому середовищі підприємства	Перевага полягає у знаходженні особливої ніші на наявних ринках товарів (характерна для ГТ, що орієнтується на споживача з нетиповими, але різноманітними потребами)	Має сенс тільки тоді, коли є першим кроком до інших стратегій. Без цього такий тип стратегічної поведінки є безперспективним

Джерело: опрацьовано за даними [1; 3; 5; 13]

межі простого обміну даними. Це ініціювало спільне планування та прогнозування, щоб забезпечити попередні попередження про реальний споживчий попит.

На додаток до цього компанія McKinsey&Company розпочала програму «від дизайну до вартості», щоб збільшити обсяг продаж у нижчому ціновому сегменті [16]. У минулому виробничий відділ реалізував декілька ініціатив з оцінки вартості, проте вони мали обмежений успіх, оскільки багато ідей з економії не були охоплені відділом маркетингу через побоювання негативного впливу на споживачів. Цього разу шляхом залучення маркетингу в цей процес від самого початку, встановлення спільних цільових показників та забезпечення того, щоб усі можливості були перевірені за допомогою тестування споживачів, значно зросли темпи прийняття ініціатив зі зменшення витрат.

Дане дослідження показує, що не існує одного рішення для вирішення численних проблем, з якими стикається гуртова торгівля. Проте компанії застосовують ретельно збалансований коктейль змін, вони координують свої комерційні, виробничі та функціональні ланцюги поставок, забезпечуючи рішення, яке відповідає задоволенню потреб споживачів у різних цінових категоріях та сегментах.

Результати аналізу вищезгаданих та інших інноваційних стратегій іноземних компаній сфери ГТ дають змогу сформувати такі пропозиції для вітчизняних підприємств цієї сфери та для їх партнерів:

- Стратегічна інноваційна пропозиція, яка буде корисною для підприємства сфери ГТ і для виробників, які збувають через нього свою продукцію. Так, існують підприємства, які мають ідеї щодо розроблення власного товару, але не можуть реалізувати їх через брак ресурсів, можливостей. У такому разі вони можуть використати переваги комбінації з імітаційної та залежної інноваційних стратегій, тим самим діяти на основі контрактного виробництва, коли учасниками виступають як гуртова торгівля, так і промисловість. Таким чином, перші зможуть збільшити продажі, а другі – реалізувати себе, впровадити свою новинку.

- Стратегічна інноваційна пропозиція, яка враховує факт поширення онлайн-продажу товарів. Збільшується кількість покупців, які за допомогою ПК та гаджетів замовляють чи купують товари, не виходячи з дому. Проте певні дослідження доводять

той факт, що варто зосередити увагу суто на мобільних гаджетах (засобах зв'язку). Це пов'язано як зі спонтанністю потреб споживачів, які ці мобільні пристрої дають змогу простежити (іноді навіть проконтролювати), а також запропонувати широкий вибір додаткових послуг в онлайн-режимі. Можна розробити програму для гаджетів, за допомогою якої висвітлити товарні позиції продукції підприємства ГТ, тим самим у перспективі забезпечити значні обсяги продажу продукції як у гуртовій, так і в роздрібній торгівлі. Такі онлайн-операції дають змогу також зменшити операційні витрати підприємства ГТ, оскільки за збільшення продажів завдяки онлайн-операціям не обов'язково наймати додатковий персонал.

- На основі вивчення стратегій, які запроваджує компанія McKinsey&Company, варто запропонувати для наших вітчизняних підприємств міжфункціональний підхід до ланцюга поставок та до вдосконалення асортименту товарів. Тим самим підприємство сфери ГТ зможе оптимізувати свій асортимент, процес збуту, підвищити свою конкурентоспроможність. Корисною порадою буде також започаткування нашими підприємствами сфери ГТ методичного моніторингу й аналізування маркетингових даних, щоб чітко визначати те, як реагують споживачі на товари (товарні групи), та в перспективі підвищити ефективність збуту.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, виходячи з викладеного вище, можна передусім визначити значимість розвитку гуртової торгівлі для світової економіки (загалом і в розрізі окремих країн), яка підкреслюється позитивною динамікою обсягів гуртового товарообороту в різних країнах світу (в Україні теж). Аналіз проблем у сфері гуртової торгівлі і пошук шляхів їх подолання призводять до думки, що найбільш прогресивним, ефективним і дієвим способом буде винайдення кожним підприємством такої сфери своєї комбінації інноваційних стратегій з їх подальшим упровадженням. Інноваційні стратегічно продумані зміни дають змогу підвищити ефективність збуту, мінімізувати витрати, збільшити конкурентоспроможність товарів, процесів (технологій) і підприємства ГТ у цілому. Зважаючи на показані вище приклади і пропозиції, доцільним буде як використання досвіду відомих світових компаній у сфері ГТ, так і пошук власних нових шляхів досягнення успіху.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Види інноваційних стратегій та їх співвідношення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://subject.com.ua/economic/innovative/12.html>.
2. Свідерський Є.І. Бухгалтерський облік у галузях економіки / Є.І. Свідерський. – К. : КНЕУ, 2004. – 233 с.
3. Оптова торгівля: інфраструктура й тенденції розвитку : [монографія] / За ред. д.е.н., проф. Е.М. Азаряна. – Донецьк : ДонГУЕТ, 2005. – 292 с.
4. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : [монографія] / За ред. В.В. Анопія та І.М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
5. Балабан М.П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку : [монографія] / М.П. Балабан. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 153 с.
6. Гуртова торгівля // КВЕД 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/SECT/KVED10_G.html.
7. Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80/page3>.
8. Організація бухгалтерського обліку : [підручник] / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця ; 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2002. – 592 с.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Wholesale trade in the Netherlands; turnover change, index 2010=100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLen&PA=81807ENG&LA=en>.
11. Wholesale trade; turnover change, index 2010=100 in the Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://stat.gov.pl/en/topics/prices-trade/price-indices/price-indices-of-consumer-goods-and-services-in-july-2017,2,63.html>.
12. Інноваційний розвиток промисловості України / За ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенко. – К. : КНТ, 2006. – 648 с.
13. Типи інноваційних стратегій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stud.com.ua/52467/investuvannya/tipi_innovatsiynih_strategiy.
14. The 25 Most Innovative Consumer and Retail Brands [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.entrepreneur.com/article/235945>.
15. How some companies are using mobile to power growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/how-some-companies-are-using-mobile-to-power-growth>.
16. A perfect storm brewing in the global beer business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/a-perfect-storm-brewing-in-the-global-beer-business>.

Вплив інноваційних технологій на систему управління підприємством

Люта Г.В.

магістрант кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Павленко І.А.

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті проведено дослідження щодо визначення ролі інноваційних технологій у системі управління підприємством. Визначено зміст понять «інновації», «технології» та «інноваційна технологія». Обґрунтовано доцільність застосування інноваційних технологій в управлінні підприємством та виявлено їх вплив на розвиток підприємства.

Ключові слова: інновація, технологія, управління, інноваційна технологія в системі управління, розвиток підприємства.

Люта Г.В., Павленко І.А., ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье проведено исследование по определению роли инновационных технологий в системе управления предприятием. Определено содержание понятий «инновации», «технологии» и «инновационная технология». Обоснована целесообразность применения инновационных технологий в управлении предприятием и выявлено их влияние на развитие предприятия.

Ключевые слова: инновация, технология, управление, инновационная технология в системе управления, развитие предприятия.

Liuta G.V., Pavlenko I.A. INFLUENCE OF INNOVATION TECHNOLOGIES ON THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

In this article, research was conducted on determining the role of innovative technologies in the enterprise management system. The content of the concepts of innovation, technology and innovative technology is defined. The expediency of application of innovative technologies in the management of the enterprise is substantiated and their influence on the development of the enterprise is revealed.

Keywords: innovation; technology; innovative technology in the management system; development of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Постійний розвиток підприємства не може відбуватися без упровадження інновацій. В умовах постійного зростання ринку та збільшення конкуренції між суб'єктами господарювання перед управлінцями постає завдання знаходження інноваційних методів управління підприємством для створення переваг у боротьбі з економічними суперниками. Нині інновації стають визначальними чинниками, які спонукають підприємства до пошуку нових або вдосконалених технологій управління для забезпечення зростання прибутку та розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення понять інновацій та інноваційних технологій займалися як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники. Питання активізації інноваційної діяльності розглядаються у роботах

А.О. Касич [3], Є.О. Діденка [4]. Інновації вже досить давно перетворилися на джерело конкурентних переваг та потребують системного управління на основі стратегічного бачення [3; 4; 9]. Останні публікації та статті присвячено інноваційним технологіям у конкретних системах підприємства [2; 9; 10] та різних галузях виробництва [6–8], де розкривається сутність лише визначених напрямів, у цілому використання інноваційних технологій в управлінні підприємством в Україні залишається мало дослідженим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є обґрунтування доцільності застосування інноваційних технологій в управлінні підприємством.

Визначення впливу інноваційних технологій в управлінні підприємством потребує постановку таких завдань:

– визначити сутність таких понять, як «інновації», «технології» та «інноваційні технології» в системі управління;

– дослідити та визначити роль інноваційних технологій у системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення ролі інноваційних технологій в управлінні підприємством необхідно звернути увагу на такі основні терміни, як «інновація», «технологія» та «інноваційна технологія».

У наукову термінологію поняття «інновація» вперше ввів австрійський та американський економіст Й. Шумпетер як «утілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Інновація розглядалася Шумпетером як «нова функція виробництва, її нова комбінація» [1, с. 120]. Учений уперше розглянув питання нових комбінацій змін в економічному розвитку (тобто питання інновації) і дав повний опис інноваційного процесу [2, с. 245].

Зраз існує багато праць, статей, публікацій зарубіжних та вітчизняних учених, в яких наведено зміст поняття «інновація». Наприклад, Л.В. Григор'єва у статті про аспекти застосування на підприємстві інноваційних технологій поділяє інновації залежно від об'єкта і (або) предмета дослідження як зміни (Й. Шумпетер, М. Хучек), як процес (Б. Санто, Б. Твісс, В.Г. Федоренко) та як результат (П.С. Харів, О.М. Собко, С.Ф. Покропивний) [2, с. 245–246].

Більшість учених схильється до визначення інновації як до процесу, що призводить до появи чогось нового – новації, тобто будь-якого соціального або економічного нововведення, яке ще не отримало загальнодоступного поширення в галузі праці, виробництва й управління [3; 4].

Універсальний термін інновації подано в Законі України «Про інноваційну діяльність» – це «новостворена (застосована) і (або) вдосконалена конкурентоздатна технологія, продукція або послуги, а також організаційно-технічне рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшує структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [5].

Технологія – це спосіб перетворення матеріальних ресурсів у готовий продукт, який споживається та/або використовується всередині домогосподарства чи суспільства або створюється для виведення його на ринок [6, с. 14].

Автори українських статей та публікацій формують інноваційні технології як «набори методів і засобів, що підтримують етапи реалізації нововведення» та розрізняють такі види (рис. 1).

Досліджуючи наукову літературу, отримуємо результат, що немає однозначного трактування «інноваційної технології в системі управління». Щоб розкрити зміст поняття, потрібно розглянути класифікацію інновацій.

Проведені дослідження показали, що різні автори класифікують інновації за своїми

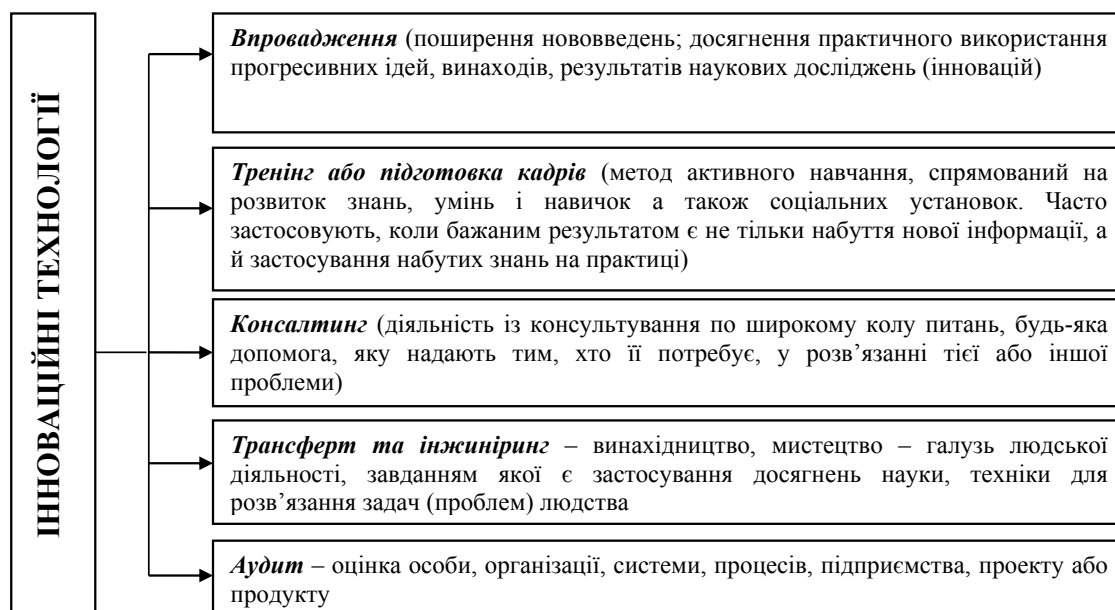


Рис. 1. Інноваційні технології

Джерело: побудовано авторами на основі [7, с. 1]

класифікаційними ознаками. На мою думку, універсальну класифікацію представив Л.М. Прокопишин [8, с. 629]:

- техніко-технологічна (втілюється у формі нових продуктів, технологій їх виготовлення. Є основою технологічного прогресу і технічного переоснащення виробництва);
- організаційна (полягає у вивченні нових форм і методів організування, а також регламентування праці і виробництва);
- управлінська (проявляється у зміні змісту функцій, технологій і організації процесу управління, методів роботи апарату управління);
- економічна (проявляється змінами у фінансовій, платіжній, бухгалтерській сферах діяльності, а також у сферах планування, ціноутворення, мотивації й оцінки результатів діяльності);
- соціальна (виявляється у формі активізації людського фактора шляхом розроблення і впровадження систем професійної підготовки);
- юридична (нові і змінені закони, нормативно-правові документи, що регулюють діяльність підприємств).

Виділяючи різні види інновацій, ми розуміємо, що всі вони перебувають у тісному взаємозв'язку. Так, наприклад, «техніко-технологічні інновації, впливаючи на зміст виробничих процесів, одночасно створюють умови для застосування управлінських інновацій, оскільки вносять зміни до організування виробництва» [8, с. 630].

Інновації в американській системі розуміються як нові продукти або послуги, так і технологічні інновації. Продуктивні інновації – це продукти, які сприймаються новими як виробниками, так і замовниками (кінцеві користувачі, дистриб'ютори). Процес інновації сприймається як нові процеси, які знижують вартість виробництва та дають змогу виробляти нові продукти. Сервісні інновації включають зміни в процесі надання наявних послуг або розроблення абсолютно нових видів послуг, а також можуть включати в себе застосування досягнень технології до наявного продукту або для створення нового. Інновація відбувається лише тоді, коли організація презентує нову-хау, які відповідають потребам споживачів. Циклічна інноваційна модель розглядає інноваційний процес як постійну взаємодію між розвитком та змінами на ринках, продуктах і сервісах, технологіях та науці [9, с. 5–6].

Ендрю Ван де Ван, професор Карлсонської школи Університету Міннесоти, поєднує

всі визначення в одному, називаючи «інновацією або новизну ідеї, яка може включати в себе як технологічні інновації (нові технології, продукти і послуги), так і адміністративні нововведення (нові процедури, політика і організаційні форми)». Технологічні інновації належать до технологій продуктів, послуг та технології виробництва, це пов'язано з основними функціями підприємства і може стосуватися як продукту, так і процесу [9, с. 6]. Можемо припустити, що технологічні інновації є результатом діяльності з розроблення продукції та діяльності з розвитку ринку послуг.

Сервісні та технологічні інновації – це технологічно нові або значно поліпшені продукти та послуги. Щоб послуга вважалася технологічно інноваційною, її характеристики та способи використання повинні бути або повністю новими, або суттєво поліпшеними з погляду їх ефективності та технологій. Технологічно інноваційна служба підприємства передбачає використання радикально нових технологій, поєднання попередніх технологій або нових знань. Метою процесу інновації може бути або виробництво, або доставка інноваційних послуг, або поліпшення виробництва, або постачання наявних послуг, які було б неможливо виконувати, використовуючи наявні способи [9, с. 6–7].

Саме в площині організаційних, управлінських та технологічних інновацій знаходиться зміст поняття «інноваційні технології в управлінні підприємством», і вони можуть визначатися як:

- 1) нові концепції щодо управління підприємством;
- 2) нові ідеї щодо розвитку підприємства та впровадження їх у роботу;
- 3) нові канали пошуку та зв'язку щодо вдосконалення роботи з постачальниками, клієнтами, працівниками;
- 4) нові рішення в управлінні підприємством.

Інноваційні технології характеризуються унікальністю, але з часом під час їх постійного використання перетворюються і визначаються як звичайні технології. Новизна – це часова характеристика будь-якої матеріальної чи нематеріальної речі, створеної людиною [9, с. 14], тому в певний час кожна технологія була інноваційною.

Зростання інтересу в усьому світі до посилення інноваційної діяльності підприємств, особливо інноваційних технологій, призначених для підтримки або поліпшення конкурентоспроможності, є результатом усвідомлення

впливу економічної діяльності на споживання ресурсів та навколишнього середовища, що вимагає розроблення нових моделей виробництва та споживання [10, с. 128].

Зовнішнє середовище вимагає від усіх організацій змін. Розвиток підприємства не може відбуватися без інновацій. Для підвищення ефективності діяльності підприємства менеджерам важливо змінювати спосіб роботи, вдосконалювати продукти і послуги, які вона надає. Це спонукає управлінців до експериментування, постійного контролю зовнішнього середовища, оцінювання своєї власної роботи і прагнення до постійного поліпшення.

Дослідження керівництва зовнішнього середовища, а особливо інноваційних технологій конкурентів та управлінських інновацій, є важливим для розвитку підприємства, адже це дає змогу отримувати та застосовувати ці знання для вдосконалення роботи своєї організації. Ці дослідження означають, що можна управляти отриманими знаннями через різні фактори, які сприяють організації культури, структури, технології та лідерства.

Одним із цих факторів є технології, які постійно змінюються та є важливим чинником, що сприяє нестабільності ринку. Фірми, які випускають схожу продукцію чи надають однакові послуги, відрізняються тим, які технології вони розробляють та використовують. Технологія як нематеріальні знання на основі отриманих знань підвищує потенціал управління інноваціями. Вважаємо, що управління технологіями на підприємстві відображає його інноваційне ставлення та прихильність до нововведень. Але, незважаючи на те що технології займають важливу роль у впровадженні інновацій, наявні технології та стандартизація робочих процесів можуть бути для них перешкодою.

Довгострокова перспектива конкурентної позиції підприємства залежить від того, наскільки ефективно менеджери будуть управляти технологічними базами активів. Створення технології, її розроблення та застосування є основою для успіху організації і найважливішим фактором майбутнього успіху.

Розвиток підприємства через інноваційні технології може відбуватися не тільки через новаторські прориви, а й через інноваційні шляхи інтеграції наявних або розроблюваних технологій у відповідні рішення керівництва. Ці інноваційні шляхи охоплюють усю управлінську діяльність та потребують поєднання знання внутрішнього і зовнішнього середо-

вища для вирішення, якого вдосконалення і в якій системі організації вона потребує.

Незважаючи на те що деякі інновації – це технологія, технології сприяють інноваціям. Технологічні інновації рідко можуть розвиватися однією фірмою у просторі промислового середовища. Як правило, потрібно багато додаткових інновацій перед тим, як певна технологія буде підходити для комерційного застосування. Багато інноваційних стратегій базується на унікальному застосуванні на ринку наявного комплексного набору технологій, а не на необхідності технологічного прориву.

Технологічний інноваційний процес складається з чотирьох основних етапів [9, с. 8]:

- 1) розпізнавання проблеми;
- 2) генерація ідеї;
- 3) вибір технології;
- 4) розроблення та реалізація рішень.

Перед застосуванням конкретної інноваційної технології керівники здійснюють її попередній вибір, причому основними критеріями є ефективність, що забезпечує вдосконалення роботи, пристосованість до умов, результативність, конкурентоспроможність і прибутковість.

Новатор може скористатися перевагами своєї інновації як шляхом ліцензування своїх знань, захищених патентом, так і шляхом розгортання інновацій у продуктах або процесах. Хоча в першому випадку фірма знімає плату, з якої він видає ліцензію, в останньому випадку він перевершує своїх конкурентів, збільшивши продажі та прибутки, пов'язані з інноваціями, своєї фірми [9, с. 8–9].

Успішна комерціалізація технологічних інновацій значною мірою визначається використанням додаткових активів та знань, які можуть бути втілені в маркетинговій, виробничій та збутовій діяльності фірм.

Результат від застосування інноваційних технологій на систему управління підприємством визначається економічними показниками, такими як [11, с. 165]:

- обсяг збільшення прибутку, отриманого шляхом економії від зниження собівартості;
- обсяг збільшення виторгу від зростання обсягу реалізації інноваційної продукції завдяки її новій якості.

Глобальне опитування керівників компаній у 2017 р. показало [12], що половина компаній вважає, що інноваційні зусилля суттєво впливають на збільшення їх доходів завдяки росту продажів. Кожна п'ята компанія – лідер з упровадження інновацій чекає збільшення прибутку на 15% у наступні п'ять років.

Дослідження PwC показали, що доходи компаній, які виділяють понад 25% своїх R&D-бюджетів на програмне забезпечення, ростуть швидше, ніж у ключових конкурентів, які виділяють на це меншу частину бюджетів розвитку.

Останні десять років щорічних досліджень Global Innovation 1000 не виявили статистичного зв'язку між обсягом грошей, витрачених на дослідження та розробки (R&D), і фінансовими результатами. Тобто спосіб, яким витрачаються інноваційні долари, є більш важливим, аніж їх кількість.

За даними опитувань, традиційні наукові дослідження вдвічі поступаються моделям операційного співробітництва. Третина компаній говорять, що клієнти є їх найбільш важливими інноваційними партнерами.

Для впровадження інновацій ззовні найбільше значення мають технологічні партнери, а з внутрішнього боку – власні співробітники. Однак щоб стати драйверами інновацій, співробітникам необхідні інноваційна поведінка і культура, свіже мислення та інноваційне лідерство топ-менеджерів [12].

Використання інноваційних технологій в управлінні призводить до:

- підвищення продуктивності і гнучкості підприємства;
- скорочення тривалості виробничого циклу та/або підвищення швидкості надання послуг;
- поліпшення якості товарів та послуг, що надаються;
- розширення присутності на ринку.

Висновки з цього дослідження. У результаті проведеного дослідження було встановлено, що створення, розроблення та застосування інноваційних технологій може служити основою для успіху підприємства. Інноваційні технології не тільки служать важливим конкурентним інструментом, а й відіграють важливу роль у підвищенні ефективності підприємства.

Незважаючи на те що взаємозв'язок між показниками інновацій та фінансового бізнесу не є простим та зрозумілим, наші дослідження свідчать про сильну взаємодію між зростанням продажів та різними новинками у бізнес-процесах, пов'язаних із витратами на НДДКР. Було виявлено, що інновації в процесі управління позитивно впливають на фінансові результати та ринкову позицію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Феріна О.С. Інновація як об'єкт економічних досліджень / О.С. Феріна // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2013. – Вип. 46. – С. 119–128.
2. Григор'єва Л.В. Аспекти застосування на підприємстві інноваційних технологій в управлінні персоналом при наданні послуг з переробки давальницької сировини / Л.В. Григор'єва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 244–251 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_769_38.
3. Касич А.О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / А.О. Касич, М.В. Назарова, Т.А. Климович // Держава та регіони. – 2008. – № 2. – С. 66–69.
4. Діденко Є.О. Інноваційна діяльність підприємства як основа його стабільного та безпечного розвитку / Є.О. Діденко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 11(162). – С. 77–82.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 18.02.2002 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 31. – С. 145. – Ст. 1447, кодакту 22940/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15/print1477376382546226>.
6. Євтушевська О.В. Роль інноваційних технологій у розвитку суспільства / О.В. Євтушевська // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 21. – С. 14–16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_21_4.
7. Стецик С.П., Гнатюк О.В. Індивідуалізація навчання на уроках фізики засобами інноваційних технологій / С.П. Стецик, О.В. Гнатюк // ЧНПУ. – 2013. – С. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/VchdpuP_2013_109_30.pdf.
8. Прокопишин Л.М. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах господарювання / Л.М. Прокопишин // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2008. – № 628. – С. 628–633.
9. Meeta Dasgupta. Technological Innovation and Role of Technology Strategy: Towards Development of a Model / Meeta Dasgupta, Prof. A. Sahay, Prof. R. Gupta // 9th Global Conference on Business & Economics. – 2009. – October 16–17. – С. 34.

10. Mihaela DIACONU Technological Innovation: Concept, Process, Typology and Implications in the Economy / Mihaela DIACONU // Theoretical and Applied Economics Volume XVIII. – 2011. – № 10(563). – P. 127–144 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://store.ectap.ro/articole/655.pdf>.

11. Здобувач В.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства / В.В Здобувач // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4 – С. 160–166.

12. Жмереницький О. Інновації або смерть: як бізнесу вижити на тонучому кораблі «Україна» / О. Жмереницький // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/16/628080/>.

Управління витратами і цінова політика на підприємстві

Михайленко О.В.

кандидат економічних наук, доцент
Національного університету харчових технологій

Лаленко Т.В.

магістрант
Національного університету харчових технологій

У статті визначено важливість цінової політики, її суть, завдання, а також фактори, які впливають на неї. Встановлено взаємозв'язок між ціновою політикою та управлінням витратами. Розглянуто переваги системи управління та визначено послідовність процесу стратегічного управління витратами підприємства. З'ясовано мету стратегічного управління витратами підприємства.

Ключові слова: ціна, цінова політика, методи, система управління витратами, витрати підприємства, стратегічне управління витратами.

Михайленко А.В., Лаленко Т.В. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследованы важность ценовой политики, ее суть, задачи, факторы, влияющие на нее. Установлена взаимосвязь между ценовой политикой и управлением затратами. Рассмотрены преимущества системы управления и определена последовательность процесса стратегического управления затратами предприятия. Выяснена цель стратегического управления затратами предприятия.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, методы, система управления затратами, расходы предприятия, стратегическое управление затратами.

Mikhailenko O.V., Lalenko T.V. EXPENDITURE MANAGEMENT AND PRICE POLICY ON ENTERPRISE

The article investigates the importance of price policy, its essence, tasks, and factors influencing it. The relationship between price policy and cost management is established. The advantages of the management system are considered and the sequence of the process of strategic management of expenses of the enterprise is determined. The purpose of strategic management of expenses of the enterprise is determined.

Keywords: price, price policy, methods, cost management system, enterprise expenses, strategic cost management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ціни – одна з критичних точок економічного і соціального життя суспільства, в якій сходяться інтереси імпортерів та експортерів, виробників і споживачів, усіх без винятку суб'єктів економічних відносин. Із високим ступенем конкуренції сучасна ринкова економіка ставить підприємства в жорсткі умови господарювання.

Цінова політика займає одне з основних місць у політиці розвитку підприємства. Це пов'язано з тим, що цінова політика формує передумови для успішного здійснення конкурентної боротьби, збільшення споживачів, одержання прибутку, підвищення ефективності діяльності підприємства і поліпшення фінансового стану підприємства. Також важливим процесом є управління витратами, його необхідно розглядати як безперервний процес направлений на досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Процес управління витратами не зво-

диться лише до зниження витрат, а розповсюджується на всі елементи управління.

Лише завдяки ефективному управлінню витратами та цінами своєї продукції або послуг виробники зможуть забезпечити стабільно високу прибутковість за одночасного збільшення обсягу продажів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Доцент Національного університету харчових технологій Т.В. Рибачук-Ярова розглянула основні підходи до управління витратами, відзначила необхідність використання сучасних методів управління витратами.

А. Сміт започаткував поняття змінних витрат праці як фактору ціноутворення на товарних ринках. Ренту, заробітну плату і прибуток він зарахував до ціноутворюючих чинників. Д. Рікардо свою модель ціни подав у вигляді суми витрат праці, що визначаються за принципом доданої вартості в рамках вертикально інтегрованого виробництва товарів [1 с. 5].

Багато вчених-економістів замислювалися над питаннями, що таке ціна, що лежить в її основі, формування цінової політики, стратегії і тактики, які методи її встановлення. У розгляд даних питань значний внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Д. Рікардо, Л. Вальрас, К. Маркс, Ф. Кене, С. Гаркавенко, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, А. Сміт, У. Джевонс, В. Парето, А. Маршалл, Л. Балабанова, С. Дугіна, Ф. Котлер, М. Портер, Ю. Тормоса, В. Петті та ін. Вони обґрунтували сутність ціни та ціноутворення, дослідили етапи процесу ціноутворення, визначили завдання та методи цінової політики.

Багато вітчизняних науковців вивчають проблему стратегічного управління, серед яких: В. Приймак, Ю. Прохоров, А. Турило, Ю. Бойко, О. Лоза, Н. Сабліна, Л. Нападковська, Г. Партин, А. Череп, Н. Чумаченко, Р. Кіндрат, О. Василенко, Ю. Великий та ін.

Іноземні та вітчизняні науковці і практики приділяли і продовжують приділяти значну увагу проблемі управління витратами. Їхні дослідження зазвичай зосереджені на вдосконаленні методів нормування, обліку і калькулювання витрат на виготовлення продукції та організації їх аналізу й бюджетування. На даний момент мало уваги приділяють питанню стратегічного підходу до системи управління витратами підприємства, а також недостатньо вивчено шляхи до їх мінімізації.

Як управління витратами, так і цінова політика в ринкових умовах набувають першочергового значення. Ефективним інструментом поліпшення діяльності підприємств будь-якої галузі є цінова політика. Поряд зі значними змінами, що відбуваються в технологіях виробництва, важливе місце посідає трансформація підходів до управління витратами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення важливості цінової політики, її суть, завдання, фактори, що впливають на неї, встановлення взаємозв'язку між ціновою політикою та управлінням витратами, з'ясування мети стратегічного управління витратами підприємства, розгляд послідовності процесу стратегічного управління витратами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з основними положеннями економічної теорії рівень цін залежить від поточного співвідношення попиту і пропозиції, витрат на виробництво продукції, зумовлених продуктивністю праці, рівня і темпів інфляції, ступеня монополізації ринку.

Процес формування та використання ціни знайшов своє вираження у ціновій політиці, роль якої в сучасних умовах все більше зростає.

Найважливішими елементами маркетингу підприємства є ціни і цінова політика, від яких залежить досягнення комерційного успіху, а цінова політика здійснює довготривалий і вирішальний вплив на всю діяльність підприємства.

Цінова політика характеризує діяльність підприємства щодо цілеспрямованого використання конкретних цін. В основі її лежить процес формування ринкової ціни з урахуванням особливостей кон'юнктури ринку. Вона тісно пов'язана з комерційною діяльністю підприємства і виступає одним з ефективних засобів завоювання споживача в конкретній боротьбі. Від неї значною мірою залежать досягнуті комерційні результати, оскільки правильна або помилкова цінова політика чинить довгостроковий позитивний або негативний вплив на всю діяльність підприємства.

Отже, ціна товару – це оцінка його споживчої вартості з позиції того, хто виробляє або обмінює товар. Із цього випливає три суттєвих обставини:

- ціна узгоджується зі споживчою вартістю товару;

- ціна узгоджується з уявленням та оцінками того, хто продає або виробляє товар, а не з оцінками споживача;

- ціна залежить від наближеності до кінцевого споживача тих, хто пропонує товар [2, с. 72].

Цінова політика – це комплекс заходів щодо визначення цінової стратегії і тактики, цін, умов оплати, варіювання цін залежно від позиції на ринку, стратегічних і тактичних цілей фірми [3, с. 277].

Необхідно враховувати аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, які безпосередньо впливають на неї під час розроблення цінової політики та стратегії формування ціни (рис. 1).

Цінова політика – це діяльність підприємства, спрямована на досягнення його головної мети за допомогою цін. Відрізняють три основні завдання ціноутворення [4 с. 55]:

- отримання найбільшого прибутку;

- збільшення продажу;

- збереження наявного становища.

Під час установлення ціни на продукцію підприємствам необхідно аналізувати: порівняльні характеристики новизни й якості продукції, ціни на продукцію конкурентів, додаткові послуги, гарантії, що надаються



Рис. 1. Фактори, що впливають на цінову політику

підприємством-виробником, а також урахувати можливість зниження її собівартості [5, с. 210].

Завдання, що вирішуються на підприємстві під час проведення якісної, добре продуманої цінової політики з урахуванням усіх деталей наведено на рис. 2.

Цінову політику доцільно здійснювати на основі дотримання таких найважливіших принципів, як: цільова спрямованість; науковість; єдність процесу ціноутворення й контролю над дотриманням цін; безперервність процесу ціноутворення. За останніми даними, до них додаються принципи пропорційності і відповідності, що забезпечує дотримання кількісних пропорцій під час установлення цін на різні види продукції та відповідне відображення в рівні цін собівартості, корисності товару, його якості.

Забезпечити стабільно високу прибутковість за одночасного збільшення обсягу продажів виробникам зможуть лише завдяки ефек-

тивному поєднанню управлінням витратами та ціновою політикою, адже на ціну товару найбільше впливають витрати на її виробництво, тому досить важливим є своєчасне відображення фактичних витрат на виробництво продукції за відповідними статтями, надання інформації для здійснення оперативного контролю над виробництвом продукції, попередження виробничих витрат і втрат та виявлення резервів зниження собівартості. Все це визначає перспективні напрями розвитку теорії і практики управління витратами виробництва і викликає необхідність застосування нових інноваційних методів управління витратами.

Сформована на українських підприємствах система управління спрямована на забезпечення ефективності виробничих процесів, аналіз і використання чинників зниження витрат для поліпшення фінансових поточних результатів. Однак дана система недостатньо враховує вплив чинників зовнішнього ринкового середо-

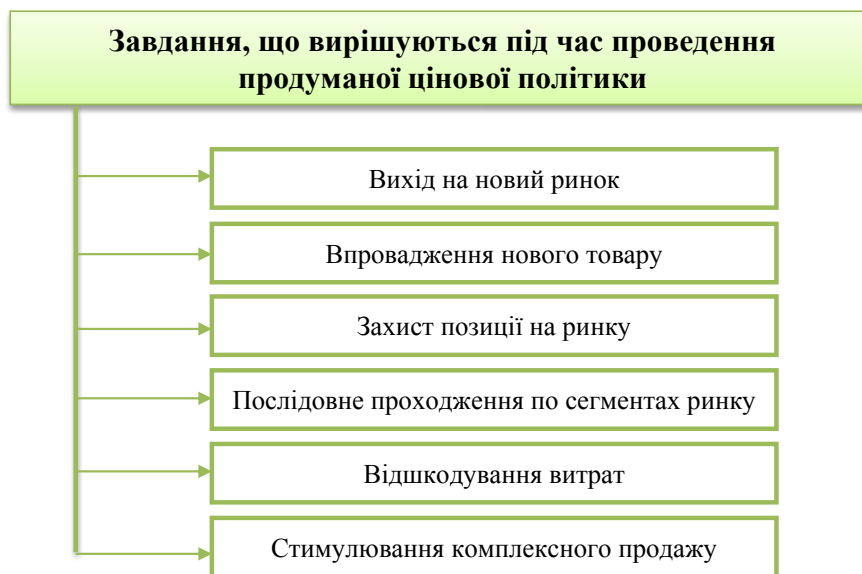


Рис. 2. Завдання, що вирішуються під час проведення цінової політики

вища на поведінку і рівень витрат підприємства. Особливу увагу для ефективного стратегічного управління витратами варто приділяти дослідженню основних стратегічних чинників впливу на витрати як зовнішнього, так і внутрішнього щодо підприємства походження.

Лише за умови отримання інформації, необхідної для аналізу ситуацій, контролю над їх виконанням і прийняття рішень, можливе успішне управління підприємством. Відсутність та недостатність необхідної інформації може призвести до прийняття керівниками і менеджерами підприємства неправильних стратегічних рішень. Саме це свідчить про те, що нині існує необхідність удосконалення інформаційного забезпечення управління підприємством, зокрема й управління витратами. Вплив чинників зовнішнього середовища на діяльність підприємства зумовлює також формування особливостей оперативного управління на рівні виробництва: за видами продукції, за центрами відповідальності тощо.

За останнє десятиліття, коли розпочалися активні ринкові перетворення в економіці держави, у діяльності підприємств України стратегічне управління набуло особливого значення. Однак знання та практика діяльності підприємств засвідчує, що значна частина підприємств не формує довготермінових стратегічних планів, що й є основною причиною виникнення фінансових труднощів і навіть банкрутства цих підприємств.

Стратегічне управління господарською діяльністю підприємств має здійснюватися

на основі управління основними видами його діяльності, охоплювати основні функції та об'єкти управління, тому в стратегічне управління витратами необхідно закладати низку принципів, серед яких:

- відповідність цілей та ресурсів підприємства;
- обґрунтований та оптимальний вибір стратегії підприємства з урахуванням виробничо-господарської діяльності підприємства;
- безперервний пошук конкурентних переваг та їх зміцнення [6, с. 37].

Стратегічне управління витратами підприємства необхідно здійснювати в раціонально визначеній послідовності (рис. 3).

Довготермінове забезпечення підприємством економічної ефективності за умов впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на поведінку та рівень витрат є метою стратегічного управління витратами підприємства. Оскільки ці чинники можуть мати як негативний, так і позитивний вплив, то першочергово необхідно провести аналіз процесу формування цінності для споживачів продукції підприємства та пов'язані з ним витрати. На основі такого аналізу можливо оптимізувати витрат.

Щоб правильно вирішувати проблеми підприємства і досягнути встановленої мети, доцільно створювати і використовувати конкурентні переваги, а реалізація управлінських рішень щодо витрат повинна сприяти збільшенню прибутку та зменшенню рівня витрат підприємства.

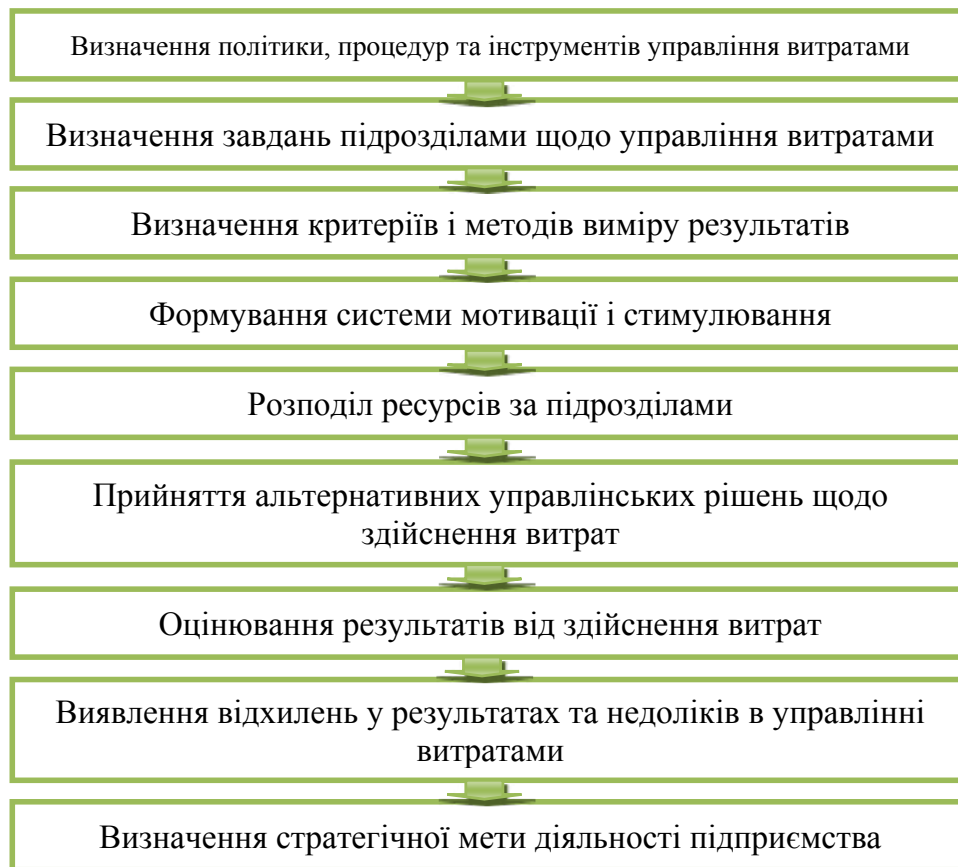


Рис. 3. Послідовність процесу стратегічного управління витратами

Ціна на продукцію в довготерміновому періоді безпосередньо залежить від рівня витрат на її виробництво та очікуваних фінансових результатів підприємства, тому метою управління витратами є мінімізація витрат на одиницю виробленої продукції, зменшення частки непродуктивних витрат у загальних витратах підприємства тощо. Завдання управління витратами залежать від прийнятої стратегії розвитку підприємства на ринку та його цілей.

Пошук шляхів зниження витрат та собівартості продукції (товарів, послуг) необхідно розглядати як важливий фактор підвищення їх прибутковості та зміцнення фінансового стану підприємства, а також забезпечення стабільності їхнього розвитку в ринковому середовищі. Раціональне використання ресурсів підприємства, оптимізація витрат стають резервами забезпечення росту ефективності господарювання. Важливою умовою для отримання високих результатів та ефективного функціонування суб'єктів підприємництва стає економічне обґрунтування раціонального використання усіх видів ресурсів.

Саме це обґрунтовує необхідність формування єдиної системи управління витратами, перевагами якої є:

- забезпечення конкурентоспроможної продукції на основі оптимізації витрат і цін;
- присутність адекватної, оперативної, якісної інформації про собівартість окремих видів продукції (товарів, послуг);
- можливість використання гнучкого ціноутворення;
- використання об'єктивних даних для складання системи планів;
- підвищення обґрунтованості прийняття управлінських рішень та ін.

Висновки з цього дослідження. Виробничі витрати для підприємства – найважливіший економічний показник, необхідний як для визначення цін виробленої продукції, так і для створення ефективної підприємницької політики на ринку. Завдяки ефективному управлінню витратами та цінами своєї продукції або послуг підприємства зможуть забезпечити стабільно високу прибутковість за одночасного збільшення обсягу продажів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Філіна Г.І. Управління витратами та цінами : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г.І. Філіна. – К. : Персонал, 2008. – С. 234–237.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 712 с.
4. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Ю.Г. Тормоса. – К. : КНЕУ, 2003. – 91 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://diplomvkarmane.org.ua/library/ekonomika_knigi/225-2010-05-10-11-43-32/765-2010-06-23-19-15-15.
5. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 364 с.
6. Костецька Н.І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Н.І. Костецька, М.І. Хопчан // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 81–86.

Планування інноваційної діяльності підприємств

Недбалюк О.П.

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

Урбанович В.А.

студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто проблеми планування та організації інноваційної діяльності підприємств. Наведено характеристики інноваційного процесу. Доведено необхідність планування інноваційної діяльності підприємства, визначено види планування в господарських організаціях. Розглянуто особливості інноваційної діяльності в Україні та світі. Наведено порівняльну характеристику стратегічного та оперативного планування на підприємствах.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, планування, інноваційний розвиток, високі технології.

Недбалюк О.П., Урбанович В.А. ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены проблемы планирования и организации инновационной деятельности предприятий. Приведены характеристики инновационного процесса. Доказана необходимость планирования инновационной деятельности предприятия, определены виды планирования в хозяйственных организациях. Рассмотрены особенности инновационной деятельности в Украине и мире. Приведена сравнительная характеристика стратегического и оперативного планирования на предприятиях.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, планирование, инновационное развитие, высокие технологии.

Nedbalyuk O.P., Urbanovich V.A. PLANNING INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The article devoted to problems of planning and organization of innovation activity of enterprises. Given the characteristics of the innovation process. In article the necessity of planning of innovation activity of the enterprise is proved, types of planning in economic organizations are defined. The peculiarities of innovative activity in Ukraine and the world. Comparative characteristics of strategic and operational planning at the enterprises.

Keywords: innovations, innovative activity, planning, innovative development, high technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інноваційні процеси визнаються у світовій науці та практиці як одні з ключових чинників розвитку підприємств. Як відомо, економічна криза та депресія долаються впровадженням нових технологій, що створюють нові виробничі можливості, освоєння яких забезпечує перехід до зростання.

Сучасна інноваційна діяльність позиціонується сьогодні як важлива умова модернізації національної економіки, переходу до сучасної постіндустріальної стадії прогресу і сприймається як обов'язковий атрибут ринкових економічних відносин. Також інноваційна діяльність є однією з найбільш пріоритетних аспектів забезпечення успішного функціонування підприємства.

Планування інноваційної діяльності промислових підприємств є актуальною пробле-

мою сьогодні з огляду на її визначальну роль у забезпеченні функціонування та стабільного розвитку. Інноваційна діяльність, спрямована на розроблення чи вдосконалення продукції підприємства, є за своєю сутністю інвестиційним проектом, який на початку потребує вкладення коштів, що повертаються під час реалізації продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематику планування досліджували, розкрили й ґрунтовно проаналізували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: В.В. Іванова [1], Т.Б. Кушнір [2], О.В. Немцов [2], А.А. Садеков [3], Д.С. Сімоненко [4] та ін., які здебільшого звертали увагу на планування як вид діяльності й управлінську функцію. До інноваційної діяльності увага наукового світу привернута давно, зокрема науково-прикладні аспекти інноваційної діяльності підприємства зна-

йшли відображення у працях М.П. Денисенка [7], П. Друкера [5], С.М. Ілляшенка [6] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є здійснення планування інноваційної діяльності підприємства як один зі шляхів забезпечення її ефективності та отримання кінцевого результату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з вимог успішного економічного розвитку держави є потужна інноваційна спрямованість. Швидкість упровадження інновацій залежить від наявності сприятливого інвестиційного клімату та обсягів фінансування. Оскільки власних коштів підприємств, необхідних для реалізації інноваційних проєктів, часто не вистачає, виникає необхідність залучення зовнішніх джерел фінансування. Власники фінансових ресурсів представляють різні джерела фінансування інновацій. При цьому слід урахувати, що власники ресурсів є рівноправними учасниками інноваційного процесу і мають свої інтереси, врахувати які можна за допомогою моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів.

Для здійснення ефективної інноваційної діяльності важливу роль відіграє законодавче та нормативно-правове забезпечення, яке в Україні започатковано Законом України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності». Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає її об'єкти, кількість яких надзвичайно велика [8].

Сьогодні фінансова державна підтримка фундаментальної науки і виробництва майже

не здійснюється. Таким чином, необхідне, на нашу думку, впровадження на промислових підприємствах цілісної системи заходів для реалізації їх інноваційного розвитку, яку можна схематично представити так (рис. 1).

Тема інновацій за останні кілька років охопила корпоративний і політичний дискурс планети. Всесвітній економічний форум у Давосі два роки поспіль присвячений четвертій промисловій революції та її наслідкам у всіх сферах.

Глобальні інституції вбачають у технологіях головного драйвера розвитку й головну умову для виживання компаній та країн.

Однак український бізнес переважно містечковий. Він мало цікавиться суттю глобальних процесів, роллю інновацій та можливостями їх запровадження, поки чиновники руйнують залишки інноваційного потенціалу країни.

За рівнем технологічності українська промисловість на третину позаду від показників ЄС, за часткою хай-тек-продукції в експорті відстає у чотири-вісім разів, за енергоефективністю – вдсятеро. Завдяки введенню нових технологій приріст ВВП становить 0,7% проти 60–90% у розвинених країнах (рис. 2).

Як бачимо з рис. 2, Україна значно відстає за обсягами експорту високих технологій від високорозвинених країн. Це зумовлено тотальною зношеністю основних засобів виробництва (у деяких секторах до 80–90%), що є причиною низької ефективності, підвищеної енергоємності та ресурсоємності

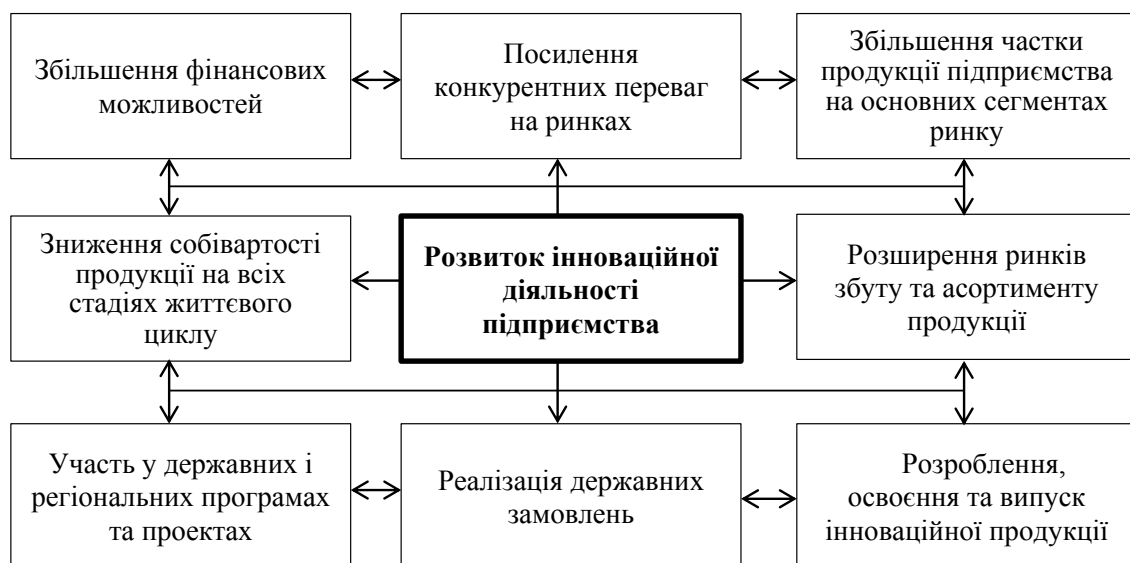


Рис. 1. Система заходів для реалізації інноваційного розвитку підприємства

Джерело: сформовано автором

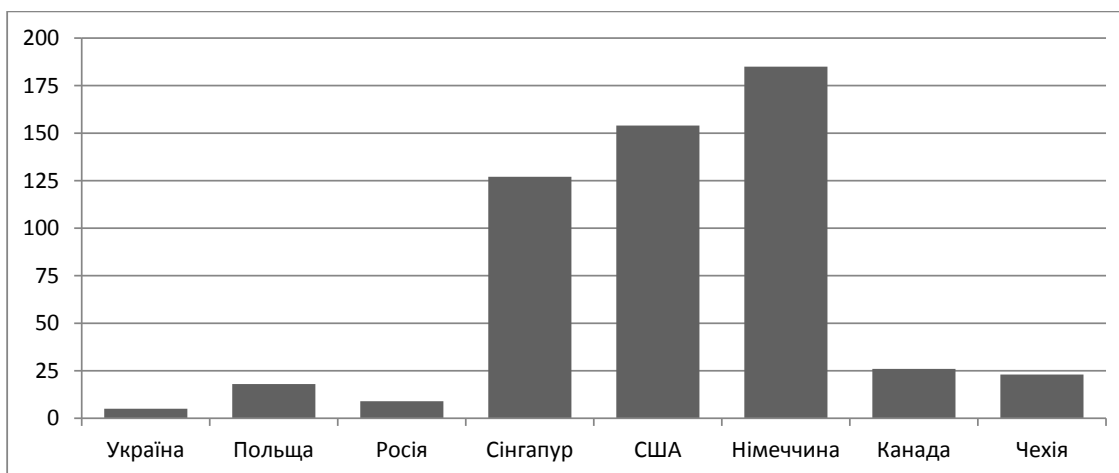


Рис. 2. Обсяги експорту високих технологій, млрд. дол. США

Джерело: World Development Indicators

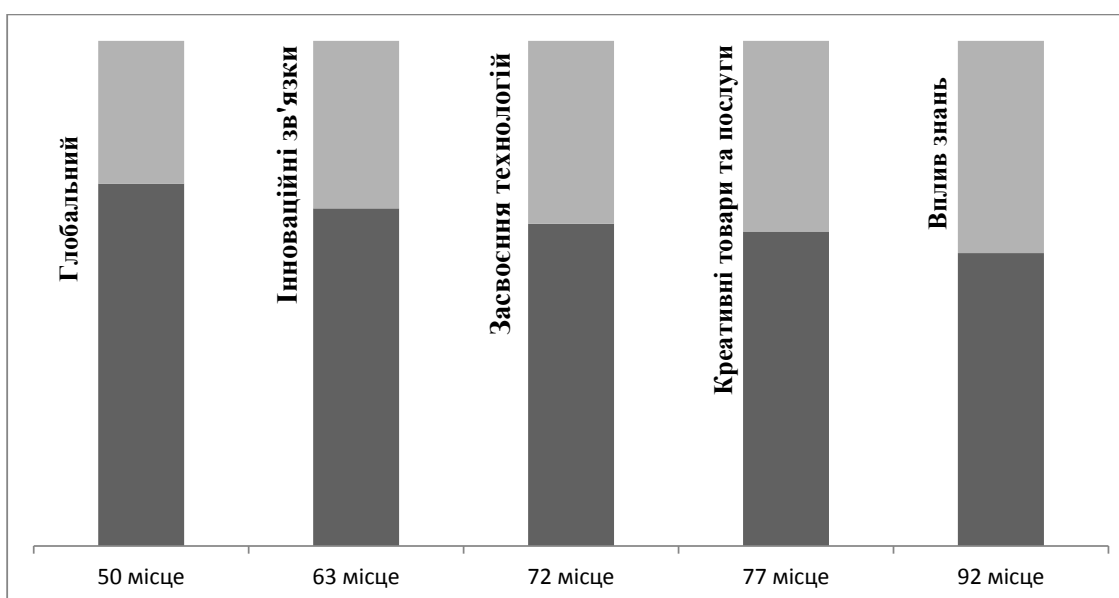


Рис. 3. Рівень інноваційності України (загалом у рейтингу заявлено 127 країн)

Джерело: рейтинг Global Innovation Index

виробництва і, як наслідок, високої собівартості й низької доданої вартості на одиницю продукції. Своєю чергою, низькі прибутки тим самим не дають змоги провести докорінну модернізацію основних засобів виробництва. Як результат, підприємство немає можливості впроваджувати інновації та використовувати передові технології.

У глобальному ж рейтингу інноваційності Global Innovation Index у 2017 р. Україна посіла 50-е місце, причому за окремими компонентами індексу – «інноваційні зв'язки», «засвоєння технологій», «креативні товари і послуги», «вплив знань» – український бізнес перебуває на дуже низьких позиціях (рис. 3).

Не дивно, що й у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index країна посіла 85-е місце зі 138.

На рис. 3 видно, наскільки Україна знаходиться на нижчих позиціях у розвитку інноваційної діяльності порівняно зі 127 заявленими країнами світу.

На таку ситуацію впливають політика, умови ведення бізнесу, макроекономічне середовище. Однак на відміну від цих факторів упровадження інновацій перебуває в руках власників та менеджерів бізнесу. Однак попри кризу в Україні є ефективні інструменти впровадження технологічних новинок.

Із визначення поняття інноваційного проекту як системи взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що являють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації, що забезпечують ефективне вирішення конкретних науково-технічних завдань, виражених у кількісних показниках, які приводять до інновацій, зрозуміло, що передумовою такої багатогранної роботи має бути планування.

Інноваційний процес займає весь період розвитку інновації – від зародження ідеї, розроблення та реалізації інновації у вигляді нового продукту, техніки та технології. Розроблення інновації або зародження ідеї до розвитку інновації виникає тоді, коли створюються умови та виникає необхідність створити щось кардинально нове для отримання більшого прибутку для підприємства. Використання у своїй діяльності інновацій дає змогу значно підвищити рівень конкурентоспроможності, що нині є необхідною умовою для ефективного функціонування будь-якого підприємства [9].

Необхідність планування в інноваційному процесі полягає у тому, що проведення планових розрахунків забезпечує деталізацію цілей інноваційної діяльності, доведення їх до окремих структурних підрозділів і виконавців, визначення складу необхідних ресурсів, узгодження черговості та строків реалізації проектів, програм та окремих робіт, установлених на певний період.

Планування полягає в обґрунтуванні основних напрямів і пропорцій інноваційної діяльності відповідно до прийнятих прогнозів і цілей розвитку, можливостей ресурсного забезпечення, інноваційного потенціалу організації, попиту на ринку. Функція планування охоплює весь комплекс заходів – від розроблення планових завдань в інноваційному процесі до впровадження їх у практику.

Однією з форм подання результатів інвестиційного проектування є бізнес-план, що являє собою стандартний документ, у якому обґрунтовується доцільність реалізації інвестиційного проекту й наводяться його основні характеристики. Залежно від мети складання бізнес-планів їх поділяють на декілька типів. Повний бізнес-план – це викладення для потенційного партнера або інвестора результатів маркетингового дослідження, обґрунтування стратегії освоєння ринку, очі-

куваних фінансових результатів. Концепт-бізнес-план – це основа для переговорів із потенційним інвестором або партнером для визначення ступеня його зацікавленості або можливої участі в проекті. Бізнес-план підприємства – це викладення перспектив розвитку підприємства на майбутній плановий період перед радою директорів або зборами акціонерів із зазначенням основних бюджетних розрахунків і господарських показників для обґрунтування обсягів інвестицій [10].

Процес планування складається з певних фаз, стадій та етапів, які перебувають у логічному взаємозв'язку і змінюються з постійно повторюваною послідовністю, створюючи плановий цикл. Оперативне планування здійснюється переважно лінійними керівниками, проте спеціалісти з планування беруть участь у кожному з етапів: контролюють строки, роблять розрахунки, узгоджують окремі елементи планів різних підрозділів між собою. Протягом року планові відділи організацій, регіональних відділень фірм перевіряють виконання планів.

Оперативне управління інноваційною діяльністю має своїм завданням визначення найефективніших способів реалізації прийнятої стратегії розвитку і має певні відмінності від стратегічного планування (табл. 1). Воно полягає у послідовному виконанні основних управлінських функцій у короткостроковому періоді.

Загалом планування інноваційної діяльності є невід'ємною рушійною силою для розвитку економічної діяльності та її системи управління. Якщо підприємство буде ефективно використовувати бізнес-план, це дасть йому змогу розробити нову стратегію або тактику розвитку підприємства, виходу на міжнародні ринки збуту.

Планування інноваційної діяльності спонукає підприємства до ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності, мінімізації ризиків, отримання максимального прибутку, залучення інвесторів (зарубіжних, кредитних) та спрогнозувати своє майбутнє.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, управління інноваційною діяльністю, зокрема її стратегічне планування, посідає головне місце в загальній системі стратегій управління підприємством. Через нього реалізується важливий показник ефективного господарювання суб'єкта підприємництва – інноваційний потенціал підприємства. Інновації виступають як ключові елементи оптимального реагування на зовнішні зміни та забезпечення виживання в умовах високої конкуренції.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стратегічного та оперативного планування

Ознаки	Види планування	
	Стратегічне	Оперативне
1. Рівень ієрархії, що бере участь у прийнятті рішень із планування	Вищий рівень менеджменту	Усі рівні менеджменту
2. Невизначеність	Високий рівень	Низький рівень
3. Вид проблеми	Неструктуровані	Добре структуровані
4. Горизонт часу	Довгостроковий	Середньо- і короткостроковий
5. Потреба в інформації	Переважно зовнішня	Переважно внутрішня
6. Альтернативи	Спектр альтернатив дуже широкий	Спектр альтернатив обмежений
7. Обсяг	Концентрується на найважливіших проблемних структурних сферах і напрямках розвитку	Охоплює всі напрями і структурні господарські одиниці підприємства, всіх учасників
8. Рівень деталізації	Визначення глобальних масштабних напрямів	Детальне опрацювання з використанням кількісних показників

Введення нових корпоративних правил управління, недостатня увага з боку керівників інноваційному розвитку підприємств, економія за рахунок непрямих витрат не дають розвиватися інноваціям і негативно впливають на стабільність українських компаній у цілому.

Встановлено, що проблема впровадження інновацій приховується у самих людях, які звикли чітко виконувати свої функції та працювати за правилами. У сучасних умовах українським компаніям необхідно переходити на шлях інноваційного розвитку, генерувати та впроваджувати нові інновації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Планування і в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку : [монографія] / В.В. Іванова, Г.М. Сидоренко-Мельник, А.А. Фастовець, І.В. Юрко ; за ред. доц. А.А. Фастовець. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. – 157 с.
2. Кушнір Т.Б., Немцов О.В. Теоретико-методичні аспекти формування системи планування на підприємстві / Т.Б. Кушнір, О.В. Немцов // Вісник економічної науки України. – Вип. 1. – Донецьк, 2009. – С. 111–115.
3. Садеков А.А., Расулов У.С. Оперативне планування на торговельному підприємстві : [монографія] / А.А. Садеков, У.С. Расулов ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.І. Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 193 с.
4. Симоненко Д.С. Проблеми планування інноваційної діяльності підприємства / Д.С. Симоненко // Економічні інновації. – 2009. – Вип. 38. – С. 189–195.
5. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
6. Ілляшенко С.М., Біловодська О.А. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : [монографія] / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
7. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : монографія / За ред. д. е. н., проф., акад. М.П. Денисенка, д. е. н., проф. Л.І. Михайлової. – Суми : Університетська книга, 2008. – 1050 с.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : з <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
9. Борщ Л.М. Інновації та інноваційний процес / Л.М. Борщ // Вісник КНТЕУ. – 2011. – Вип. 48. – С. 8–12.
10. Боярко І.М., Гриценко Л.Л. Інвестиційний аналіз : [навч. посіб.] / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.

УДК 659.4:004.738.5

Функціонування PR-технологій та реклами в Інтернеті

Радзіховська Ю.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Досліджено сутність поняття «паблік релейшнз» (зв'язки з громадськістю). Розглянуто особливості використання PR та реклами в глобальній мережі, які забезпечують розповсюдження інформації через Інтернет та веб-сайти. Виокремлено переваги та недоліки PR Інтернет-технологій.

Ключові слова: паблік релейшнз, реклама, Інтернет-мережа, PR-технології, маркетингові комунікації.

Радзиховская Ю.Н. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ PR-ТЕХНОЛОГИЙ И РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТЕ

Исследована сущность понятия «паблик релейшнз» (связи с общественностью). Рассмотрены особенности использования PR и рекламы в глобальной сети, которые обеспечивают распространение информации через Интернет и веб-сайты. Выделены преимущества и недостатки PR Интернет-технологий.

Ключевые слова: паблик релейшнз, реклама, Интернет-сеть, PR-технологии, маркетинговые коммуникации.

Radzihovska Yu.M. OPERATIONAL PR-TECHNOLOGIES AND ADVERTISING IN THE INTERNET

The essence of the public relations concept (public relations) was investigated. The features of PR-using and advertising in the global Internet network, which provide distribution of information through the Internet and websites are considered the article. The advantages and disadvantages of PR Internet technologies are highlighted.

Keywords: public relations, advertising, Internet network, PR-technologies, marketing communications.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема впливу Public relations (PR), тобто зв'язків із громадськістю, актуальна для багатьох країн та організацій у сферах їх діяльності. Без сумніву, на сучасному етапі розвитку суспільства вплив PR в Інтернет-просторі на стейкхолдерів різних рівнів є значним та інтенсивно обговорюється в наукових колах. Одним із найбільших викликів, пов'язаних із технологією PR, є стрімкий розвиток соціальних мереж, який іноді називають Web 2.0. Соціальні медіа охоплюють веб-сайти, соціальні мережі, а також користувацькі контентні спільноти, зокрема YouTube тощо. Залежно від цілей і платформи діяльності PR може бути не лише позитивним чинником у розвитку рекламних технологій, а й носити негативний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми PR-технологій порушено в наукових працях Т. Вотсона, Е. Грегори, Дж. Грюніга, Л. Грюніг, Д. Дозье, А. Зерфасса, В. Лінденмана, Дж. Макнамари, П. Нобла, К. Пейн, Д. Стекса, М. Умарова. Окремі аспекти цієї проблеми висвітлюють українські науковці, зокрема О. Агарков, В. Королько, О. Некрасова, О. Курбан, О. Ступницький, К. Ягельська та ін. Однак отримані результати залишають шлях для подальших досліджень у сфері роз-

витку сучасних маркетингових комунікацій в Інтернет-просторі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – проаналізувати особливості використання PR-платформи та з'ясувати переваги й недоліки PR-технологій у процесі використання в Інтернет-просторі для розповсюдження необхідної інформації, яка поліпшує імідж компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальні процеси в суспільстві, зокрема й українському, зумовили активний розвиток реклами, що є сьогодні соціально затребуваною. Вона є досить результативною в процесі проведення оперативних рекламних кампаній. Дослідження реклами загалом є актуальним саме з позицій маркетингу, оскільки надають можливість з'ясувати як зміст і структура рекламного повідомлення впливають на споживача. Реклама є основою будь-якої маркетингової стратегії кожної компанії чи підприємства. Рекламний текст – це особливий текст, у якому прагматику реалізовано майже всіма мовними засобами та всіма можливими зв'язками з громадськістю. Головна мета реклами – стимулювати споживача зробити вибір на користь рекламного товару або послуги, компанії чи бренду. Ефект дії реклами зумовлений правильним

використанням і поєднанням психологічних, лінгвістичних феноменів і закономірностей. Реклама допомагає компанії створювати імідж бренда, що є дуже важливим моментом у довгостроковій перспективі ведення бізнесу.

Функціонуючи в межах маркетингових концепцій, реклама є потужним інструментом та засобом впливу на різні групи стейкхолдерів (зовнішні та внутрішні). Але її значимість не варто абсолютизувати. У процесі проведення різноманітних досліджень доведено, що сконцентрованість маркетингових зусиль тільки на рекламі не гарантує ринкового успіху та ефективного функціонування на ринку відповідного товару. Без тісного взаємозв'язку з іншими елементами маркетингового комплексу реклама буде не лише малоефективною, а й зможе призвести до негативних результатів [1]. Витрачаючи значні кошти на рекламу, кожен зацікавлений у її ефективності, а Інтернет як глобальне комунікаційне середовище надає рекламодавцям унікальні й часто рентабельні способи досягнення рекламної аудиторії через Public relations [2].

Зв'язки з громадськістю – це репутація та результат того, що ви робите і говорите, а також те, що інші говорять про вас. PR стежить за репутацією для залучення, розуміння, підтримки та впливу на думку і поведінку [3]. Це заплановані та постійні зусилля щодо встановлення та підтримки виробничої діяльності фірми для взаєморозуміння між організацією та громадськістю.

Для розуміння сутності PR використовують такі терміни, як «організація», «публіка», «розуміння». Розглянемо їх зміст та сутність.

Організація – це державні органи, бізнес, професія, державна служба або органи з питань охорони здоров'я, культури, освіти, тобто будь-яка корпоративна або добровільна структура.

Публіка – це аудиторії, які важливі для організації: наявні й потенційні клієнти; працівники та керівництво; інвестори; засоби масової інформації; уряд; постачальники; незалежні експерти.

Розуміння – це двосторонній процес, який забезпечує надання інформації та прослуховування думки тих, до кого вона надходить, для забезпечення ефективності діяльності організації.

Зазначені дефініції дають змогу трактувати PR як систематичну діяльність, мистецтво управління, розповсюдження інформації про фізичну особу або компанію, яку поширюють стейкхолдери й намагаються передати лише позитивну інформацію [4].

Динамічні світові процеси стали ще одним викликом для PR-фахівців та великих PR-компаній, оскільки їхня діяльність зорієнтована на спілкування з різними групами стейкхолдерів. Нині використовують різноманітні маркетингові засоби та інструменти передачі інформації визначеній аудиторії. Одним із найбільш розповсюджених каналів комунікації є Інтернет. Усесвітня мережа має подібний механізм, властивий дії натовпу, і тому неправильно скерована інформація може бути реалізована в некеровані ніким структури. Такий механізм ефективний у проведенні PR-кампаній із використанням психотехнологій, яким властива швидкість поширення інформації. Така особливість Інтернету дає сприятливе середовище для того, щоб грамотно створене повідомлення поширювалося самостійно і не вимагало значних матеріальних затрат на його підтримку.

Інформація – це те, що виходить. Комунікація – це те, що проходить. Ефективність комунікацій полягає в умінні знайти шлях до своєї цільової аудиторії. За даними Worldwide Independent Network, 27% населення планети (1,8 млрд. осіб) охоплено соціальними мережами. Відповідно до даних TNS, український користувач Інтернету в середньому проводить у мережі близько 27 годин на місяць, а Інтернетом користуються 16 млн. українців [5].

На сучасному етапі розвитку суспільства Інтернет дає можливість:

- фокусувати вплив на конкретну вузько-профільну цільову аудиторію, в якій зацікавлена організація;
- виділяти підгрупи у цільовій аудиторії для складання більш персоналізованих PR-звернень;
- урахувувати індивідуальні особливості та характеристики кожного відвідувача мережі (використання мережевої розсилки).

Для PR важливе виділення цільової аудиторії, оскільки її наявність дає змогу побудувати комунікацію максимально ефективно і швидше досягти поставленої мети. Комунікаційні зв'язки завжди будуються краще, якщо є чітке уявлення про реципієнта, зокрема про його переконання, знання, цінності, можливі реакції на надіслане йому повідомлення.

Зв'язки з громадськістю, або PR, – галузь маркетингу, яка зазвичай стосується управління громадськістю, бізнесу чи рекламування продукту. PR-фахівці працюють із засобами масової інформації, керують офіційними заходами та координують благодійну роботу.

Інтернет та технологія веб-сайтів відіграють важливу роль у розвитку PR-компаній та діяльності їх спеціалістів. Інтернет-технології сьогодення дають змогу миттєво поширювати інформацію, і цю інформацію важко контролювати. Бізнес-сайти дають змогу використовувати PR-платформу, яка допомагає повернути необхідний контроль, утрачений через безпосередній зв'язок з Інтернетом [6].

Донедавна більшість заходів у сфері зв'язків із громадськістю передбачала налагодження зв'язків особи з професіоналами в галузі PR та представниками засобів масової інформації. Проте в теперішню епоху технологій медіа є скрізь, тому ми бачимо різноманітні повідомлення під час перегляду телевізора, користування Інтернетом, руху дорогою та навіть прокрутки вашого облікового запису у Facebook. Якщо уважно проаналізувати та здійснити оцінку кожного рекламного повідомлення, яке ми бачимо, то дійдемо висновку, що кожна реклама є винахідливою та унікальною.

Нині розвиваються напрями, які змінюють завдання, що виконують PR-фахівці, і тим самим спонукають стейкхолдерів до більшої конфіденційності та обізнаності в Інтернет-середовищі. Здебільшого ці зміни є результатом нових Інтернет-технологій, які швидко отримують широке визнання серед користувачів Інтернету та стають новими PR-платформами. До таких напрямів належать блоги, дискусійні форуми, RSS-канали (Rich Site Summary, який інколи називають «стрічкою», «веб-стрічкою» або «каналом»), підкастинги, пошукова оптимізація (SEO – search engine optimization) [7].

Онлайнвий усевіт стає фабрикою контенту для PR-фахівців. Окрім того, існує практично нескінченна кількість блогів, підкастингів та інших засобів масової інформації, доступних для розповсюдження статей, цитат та інтерв'ю.

Основною перевагою PR є простота PR-комунікації. Інтернет служить важливим пунктом зв'язку для багатьох організацій. Спеціалісти PR можуть миттєво інформувати різних стейкхолдерів із новинами компанії та інноваціями. Веб-сайти також уможливають інтерактивне спілкування між представниками PR та споживачами. Електронна пошта допомагає спеціалістам зі зв'язків із громадськістю спілкуватися з представниками засобів масової інформації та надсилати масові прес-релізи, що публікують важливі новини компанії.

Іншою перевагою є багатофункціональність PR. Добре підтримуваний та привабливий веб-сайт компанії може компенсувати негативну рекламу в Інтернеті від потенційних клієнтів. Співробітники PR можуть використовувати веб-сайт компанії для спілкування з громадськістю, споживачами та представниками інших засобів масової інформації. Веб-сайти використовують також для ведення бізнесу або рекламування певного продукту, надаючи очікувану інформацію споживачам [8]. Співробітники PR можуть керувати більшістю елементів нової медіасуміші, розмістивши елементи на веб-сайті компанії.

Сучасним основним недоліком PR є наявність вимогливих стейкхолдерів. Інтернет створив більш вимогливих споживачів і дає змогу незадоволеним користувачам висловлювати свої претензії. Споживачі, які вміють користуватися Інтернетом, ознайомлюються з рекламою перед купівлею товару. Недостатня або неправильна інформація часто спричиняє невдоволення споживачів. Багато хто з них також очікує індивідуальну взаємодію для підтримки клієнтів та просування продуктів.

Іншим недоліком PR є ускладнення медіасуміші. В доінтернетний період PR-фахівці використовували прості медіасуміші для розповсюдження й рекламування бізнесу та продуктів. Давніші медіасуміші – це журнали, газети, білборди, телебачення та радіо. Нові медіасуміші охоплюють елементи медіаміксу та електронну пошту, веб-сайти, блоги, вірусні відеоролики та веб-трансляції. Щоб зберегти громадську думку позитивною, PR-фахівці повинні контролювати кожен із цих нових елементів. Громадськість та компанії, які конкурують, також можуть створювати та управляти багатьма новими медіаелементами, а PR-професіонали повинні постійно сканувати інформацію в Інтернеті та захищатися від негативної онлайн-реклами.

Виокремлені переваги та недоліки PR дають змогу визначити паблік рилейшнз як постійний комунікаційно-психологічний прямий і зворотний зв'язок системи з громадськістю для створення, формування та функціонування сприятливого іміджу [9; 10, с. 22–23]. Такий зв'язок із громадськістю як прикладна соціальна та поведінкова наука допомагає керівництву визначати цілі організації, спрямовані на підвищення розуміння та прийняття суспільством продуктів (товарів чи послуг) організації, планів, політики та персоналу. PR як глобально

функціональний механізм є актуальним для іміджу будь-якої компанії.

Крім того, звичайний PR має деякі відмінності від зв'язків із громадськістю в мережі Інтернет, які полягають у тому, що в реальному світі PR-діяльність та її ефективність значною мірою залежать від посередників (журналістів, які вибирають, що й як сказати), від позиції власників засобів масової інформації (медіакратів) та багатьох інших чинників, що суттєво впливають на перебіг і характер комунікацій із громадськістю. Натомість Інтернет дає можливість спілкуватися зі своєю аудиторією безпосередньо за допомогою веб-сайтів, електронної пошти, форумів тощо.

Висновки з цього дослідження. Отже, сутність PR як сфери громадського спілкування найкраще реалізується в Інтернет-мережі. Сьогодні вона найбільш швидко та ефективно комунікує з усіма стейкхолде-

рами з найменшими затратами часу протягом нетривалого періоду.

Інтернет є цілком новим середовищем для зв'язку та спілкування, яке відрізняється від звичних комунікацій та засобів масової інформації. Як наслідок, традиційні прийоми та методи PR-діяльності здебільшого не можуть бути застосовані в Інтернеті, принаймні в сучасній формі. Можливості Інтернету вимагають адаптації старих або розроблення нових PR-технологій та спричиняють ефективне використання їх у PR-діяльності.

Розвиток Інтернет-комунікацій створює нові можливості для PR за рахунок глобальності, інтерактивності, оперативності, мультицентризму. Ведення соціально-етичного маркетингу означає збільшення масштабів комунікацій організацій і суспільства, тобто посилення позицій паблік рилейшнз в маркетингових комунікаціях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Advertising The Most Effective Tool Of Communication [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.61designstreet.com/blog/advertising-most-effective-tool-of-communication/>.
2. Why Advertising Is Failing On The Internet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://techcrunch.com/2009/03/22/why-advertising-is-failing-on-the-internet/>.
3. Агарков О.А. PR-технології в структурі соціально-політичного маркетингу / О.А. Агарков // Вісник Національного технічного університету України «КПІ». Серія «Політологія. Соціологія. Право». – 2012. – № 1. – С. 7–11.
4. The advantages and disadvantages of magazine advertising [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.emeraldfrog.co.uk/the-advantages-and-disadvantages-of-magazine-advertising/>.
5. Паблік рилейшнз – ефективні комунікації в маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stud.com.ua/48476/marketing/pablik_rileyshnz_efektivni_komunikatsiyi_marketingu.
6. About Public Relations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apps.prsa.org/AboutPRSA/publicrelationsdefined/>.
7. The Positive & Negative Effects of Technological PR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smallbusiness.chron.com/positive-negative-effects-technological-pr-20928.html>.
8. Ступницький О.І. Особливості використання інструментарію PR для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності / О.І. Ступницький // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9(99). – С. 77–85.
9. Як відкрити рекламну агенцію. Бізнес-план [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://franchising.ua/osnovi-biznesu/1344/yak-vidkriti-reklamnu-agenciyu-biznes-plan/>.
10. Умаров М. PR в реальном времени. Тренды. Кейсы. Правила / М. Умаров. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 232 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.alpinabook.ru/catalog/Marketing/67889/>.

УДК 658.114.3

Використання світового досвіду корпоративного управління промислових підприємств

Родіонова І.В.кандидат економічних наук,
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто сутність корпоративного управління в Україні; здійснено порівняльний аналіз особливостей корпоративного управління в світі та в Україні; представлено українську модель корпоративного управління із визначенням основних її елементів; визначено чинники, які впливають на корпоративне управління вітчизняних підприємств; запропоновано основні напрями вдосконалення корпоративних відносин в Україні із запозиченням найкращих світових практик.

Ключові слова: корпоративне управління, модель корпоративного управління, акціонери, акціонерне товариство, промислове підприємство, корпоративний сектор, корпоративні відносини.

Родионова И.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена сущность корпоративного управления в Украине; осуществлен сравнительный анализ особенностей корпоративного управления в мире и в Украине; представлена украинская модель корпоративного управления с определением основных ее элементов; определены факторы, влияющие на корпоративное управление отечественных предприятий; предложены основные направления совершенствования корпоративных отношений в Украине с заимствованием лучших мировых практик.

Ключевые слова: корпоративное управление, модель корпоративного управления, акционеры, акционерное общество, промышленное предприятие, корпоративный сектор, корпоративные отношения.

Rodionova I.V. THE WORLD EXPERIENCE USING OF A CORPORATE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article the essence of corporate management in Ukraine is considered; a comparative analysis of the peculiarities of corporate management in the world and in Ukraine is done; the Ukrainian model of corporate management is presented with the definition of its main elements; the factors, that influence the corporate management of domestic enterprises are determined; the main directions of corporate relations improvement in Ukraine with borrowing of the best world practices are offered.

Keywords: corporate management, corporate management model, shareholders, joint-stock company, industrial enterprise, corporate sector, corporate relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах ведення жорсткої конкурентної боротьби в усіх галузях вітчизняної економіки рівень якості системи корпоративного управління промислових підприємств стає ключовим компонентом їх інвестиційної привабливості, що враховує національні пріоритети та запити глобалізаційного процесу. На сьогодні серед основних причин відсутності суттєвих капіталовкладень і неефективного проведення трансформаційних процесів в економіці є загальний низький рівень корпоративної поведінки та інформаційна закритість корпоративного сектора в національній промисловості. За таких умов особливої уваги потребують питання, спрямовані на підвищення якості корпоративного управління промислових підприємств із використанням

найкращих практик корпоративних відносин високорозвинутих країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем корпоративного управління промислових підприємств знайшло відображення у значній кількості наукових розробок таких вчених як П. Ю. Буряк, Л. Є. Довгань, Р. М. Энтов, Ю. С. Занько, І. П. Малик, М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, А. Д. Радыгин, Т. М. Савельева, Л. А. Швайка, в працях котрих висвітлено зарубіжний досвід становлення системи корпоративних відносин, принципи корпоративного управління, характерні риси системи корпоративного управління. Активізація глобалізаційних процесів надає актуальності дослідженням проблем становлення інституту корпоративного управління у вітчизняному господарському середовищі. Однак недостатній рівень дослідження останніх тенденцій у системі корпора-

тивного управління вітчизняних підприємств із врахуванням зарубіжного досвіду зумовлюють актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті. Ціллю даної статті є дослідження функціонування корпоративного управління у високорозвинутих країнах світу, а також на вітчизняних підприємствах в умовах сьогодення, визначення основних проблем розвитку корпоративного сектору в світовій економіці та в Україні, формування бачення трансформаційних зрушень у вітчизняній моделі корпоративного управління та основних напрямів її подальшого формування із вивченням та врахуванням ефективних механізмів корпоративного управління у розвинутих країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність в Україні трансформаційних зрушень, а також в умовах реформування відносин власності для вітчизняної економіки представляє інтерес досвід зарубіжних країн, які пройшли етап активного адміністративного управління державним майном та сформували успішну дієву економіку при наявності в ній частки державного сектору.

Світова практика під терміном «корпорація» визначає будь-яку господарську спільноту, засновану на відносинах партнерства із суб'єктами корпоративних прав. Враховуючи те, що більшість корпорацій були створені у США, кількість котрих становить понад 3 млн, що охоплює 90 % сукупного обсягу продажу товарів і послуг, досить важливим є розгляд особливостей корпоративного управління цієї країни. Так, у 30-х роках минулого століття в США було прийнято основні федеральні закони щодо корпоративного управління, яке доцільно визначати як систему організаційно-правових, економічних і фінансових взаємовідносин, що встановлює механізми та способи взаємодії всіх учасників акціонерних товариств [1]. Таким чином, в цей період було сформовано й законодавчо закріплено методи корпоративного управління, які згодом одержали назву «американська модель корпоративного управління». Формування американської моделі можна визначати як своєрідний консенсус між державою, бізнесом і організованою в профспілці робочою силою.

Розроблена наприкінці XX століття програма ESOP для залучення робітників до акціонерного руху (сутність полягає в передачі робітниками отриманих акцій в довірче управління пенсійним фондам, що представляють їхні інтереси і здійснюють контроль над управлінням корпорації) наразі використову-

ється у більш як 70 країнах світу, крім того, вона набула широкого застосування, як метод приватизації, в Польщі, Угорщині, Чехії, Словаччині й інших державах [1]. Сформовані моделі корпоративного управління у Німеччині та Японії також широко використовуються у світі, періодично удосконалюючись. Німецька модель визначається ключовою роллю банків в управлінні корпораціями, в японській моделі домінуючою є участь держави. Країни Арабського світу та Латинської Америки також мають свої особливості становлення корпоративного управління, запозичення досвіду котрих є менш цікавим для вітчизняної економіки. При цьому нині доведено, що в світовій практиці не існує єдиного загальновизнаного індикатора корпоративного управління.

В Європейському співтоваристві домінуючим є державний сектор, де найбільша кількість зайнятих осіб зосереджена в таких галузях як енергетика, транспорт і зв'язок та фінансовий сектор. При цьому у Франції, Італії, Іспанії, Португалії, державний сектор має велике значення в таких галузях, як металургія, суднобудування, машинобудування, хімія, харчова промисловість, атомна енергетика, дослідження космосу [2]. У багатьох країнах з ринковою економікою державним підприємствам належить значна частка ВВП, зайнятості, ринкової капіталізації. Наприклад, у Китаї підприємства, зареєстровані на Шанхайській і Шеньчженьській фондових біржах, майже всі функціонують з прямою або опосередкованою участю держави.

Аналіз участі держави у регулюванні корпоративних відносин в різних країнах світу дає підстави стверджувати про наявність відмінностей відносно сфер діяльності, організаційно-правових форм державних підприємств, стану інституційного середовища. Як свідчить практика західних країн, сутність державних інструментів впливу на корпоративний сектор полягає в інвестуванні у галузі, що мають першорядне значення для розвитку національної економіки. Зокрема, становлення і значний обсяг державної власності в економіці Франції обумовлений необхідністю капіталовкладень для реалізації стратегічних великомасштабних проектів. Їх здійснення підштовхнуло до створення державних підприємств, які мали свою адміністративну раду і можливість розробки певних напрямів розвитку, а також отримання позик як від держави, так і від інших інвесторів («Поштове відомство», «Франс Телеком» та ін.) [3].

Після проведення активних процесів приватизації сформована в Україні модель ринку

продемонструвала свою гіпертрофічність, що лише віддалено нагадувала ринки країн континентальної Європи, де також достатньо великою є концентрація власності. Модель корпоративного управління на вітчизняних промислових підприємствах, перебуваючи у стадії формування, представляє елементи різних моделей, де присутніми є відносна розпорошеність власності, низьколіквідний ринок цінних паперів, нерозвинена фондова інфраструктура, що є ознаками інсайдерської моделі. Порівняльний аналіз особливостей корпоративного управління в зарубіжних країнах та в Україні представлений в табл. 1.

На формування корпоративного управління вітчизняних підприємств в значній мірі вплинули безліч чинників, серед яких одним із найважливіших є приватизація. Слабкість ринкових інститутів та фондового ринку стали передумовою негативного впливу процесів приватизації. Наразі українська модель корпоративного управління скоріше нагадує комбінований варіант англо-американської та німецької моделей, зважаючи на складне становлення акціонерних товариств в Україні. До головних джерел фінансування відносять банки, що в більшій мірі притаманно німецькій моделі. Незаперечним залишається недостатня увага дрібним акціонерам. Корпоративні відносини на вітчизняних підприємствах на сьогодні визначаються несформованістю почуття власника та відсутністю економічної активності пересічних акціонерів, слабкістю судової системи та ефективних механізмів захисту прав акціонерів, що знижує інвестиційну привабливість ринку корпоративних цінних паперів та інвестиційну мотивацію населення. Крім того, не можна залишити без уваги існуючі недоліки у сфері захисту прав власності, що стосується, перш за все, міноритарних акціонерів. Безправність міноритаріїв виявляється в неотриманні дивідендів, неможливості впливати на управління та нереальності повернення своїх грошей шляхом продажу акцій за ринковою ціною. Як переконує А. Радигін, у новосформованих моделях корпоративного управління існують «численні напівлегальні або погано контрольовані ззовні можливості спрямування потоку доходів по відвідному каналу та/або прямого розкрадання (експропріації) майна компанії» [6, с. 48]. Через те, захист прав зовнішнього власника, що володіє значним пакетом акцій, є наразі досить серйозною проблемою корпоративного управління на вітчизняних підприємствах.

За сучасних умов розвитку вітчизняної економіки на ефективність, добру наладженість корпоративного управління на підприємствах в значній мірі впливають соціокультурні чинники, серед яких: ділова етика та підприємницька культура, усвідомлення підприємствами важливості дотримання у своїй стратегії екологічних і суспільних інтересів. Стратегічним напрямом ефективного розвитку корпоративного управління на підприємствах має стати побудова такої схеми корпоративних відносин, яка б віддзеркалювала та враховувала не лише національний, а й міжнародний аспекти [7, с. 15]. Норми корпоративного управління повинні бути сформовані на фундаменті місцевого законодавства й адаптовані до специфіки історичних, соціокультурних особливостей національної економіки.

Стосунки, які акціонери мають з корпорацією, по відношенню до якої вони виступають власниками та інвесторами, зумовлюють особливу увагу до їхніх інтересів і їхнього положення взагалі. Система захисту інтересів цієї групи не може бути обмежена лише національним законодавством, а має враховувати світові стандарти [8, с. 121].

Таким чином, використання світового досвіду корпоративного управління в Україні свідчить про необхідність наступних заходів щодо удосконалення моделі корпоративного управління: підвищення міжнародного авторитету держави; формування сильного та стабільного приватного сектора; ефективне використання корпоративних прав держави; сприяння забезпеченню прав акціонерів, здатних брати активну участь у розвитку підприємств; забезпечення належної стабільності роботи товариств в стратегічно важливих для держави секторах економіки; удосконалення нормативно-правових механізмів щодо захисту прав дрібних власників акцій; забезпечення прийняття законів щодо корпоративного управління; підвищення ролі наглядових рад у процесах стратегічного планування; формування напрямів розвитку та удосконалення моделі корпоративного управління на основі впровадження елементів демократизації – участі працівників в управлінні, у власності та в розподілі прибутків; підвищення загальної, правової і політичної культури всіх суб'єктів корпоративного управління тощо приєднання до міжнародного економічного співтовариства; покращання інвестиційного клімату; наповнення державного бюджету; вирішення проблеми зайнятості; захист прав

Таблиця 1

Порівняльний аналіз особливостей корпоративного управління в світі та в Україні

Країна	Характерні риси
Великобританія, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія	Учасниками є: акціонери, директори, менеджери, урядові агентства, біржі
	Акціонерна форма власності пов'язана з відсутністю в корпораціях значних, домінуючих над іншими, інвесторів
	Розпиленість та розмитість акціонерного капіталу корпорацій, що полегшує перетікання акцій від одних власників до інших
	Знаходження більшості акцій у власності інституціональних інвесторів – пенсійних і пайових фондів
	Досить обмежений вплив акціонерів на діяльність корпорації (відсутність права у визначенні рівня дивідендів, поверхнева роль у прийнятті на роботу або звільненні менеджерів)
	Наявність в структурі корпорацій додаткової ланки – ради директорів (складається з інсайдерів та аутсайдерів), яка обирається акціонерами і виступає їхнім представником, відстоює їхні інтереси у корпорації
	Суворі вимоги щодо розкриття інформації
Німеччина, Австрія, Швейцарія, частково Скандинавські країни, Голландія, Бельгія та Франція	Наявність високо сконцентрованого акціонерного капіталу
	Наявність двопалатної Ради, що складається з Правління – Виконавчої ради (менеджери компанії, інсайдери) і Спостережної ради (представники акціонерів, службовців і працівників компанії). Палати є абсолютно розділеними, виключається одночасне членство в Правлінні і Спостережній раді
	Членами Спостережної ради можуть бути лише незалежні директори
	Виконавча рада (правління) корпорації є колегіальним органом, як правило, всі члени якої мають рівні права
	Тісний зв'язок банків з промисловістю, який виявляється у міжгалузевій інтеграції промислових концернів з фінансовими інститутами в горизонтальні промислово-фінансові об'єднання
	Участь банків не лише у фінансуванні інвестиційних проектів, але і в управлінні корпорацією через обрання в Ради директорів делегованих ними представників
	Чіткий розподіл контрольних і виконавчих функцій в управлінні корпорацією
	Включення представників робітників і службовців у Спостережну раду
	Встановлення в законодавчому порядку чисельності Спостережної ради, що не може бути змінена акціонерами
	Узаконення обмежень прав акціонерів щодо голосування, тобто можливість обмеження кількості голосів статуту корпорації, які акціонер має на зборах, і ця кількість може не збігатися з числом акцій, якими він володіє
	Більш м'які вимоги щодо розкриття інформації
Японія	Наявність промислово-фінансової групи «кейрецу», яка включає банки, що зробили великі інвестиції в підприємства, характеризуються загальним позиковим й акціонерним капіталами, торгівлею товарами та послугами, неформальними контактами, розгалуженою «перехресною» власністю
	Ключовими акціонерами є банки
	Відсутність у переважній більшості корпорацій зовнішніх членів, де правління є представником інтересів компанії і її провідних пайовиків
	Взаємне проникнення капіталу і орієнтація компаній перш за все на загальні корпоративні і державні інтереси
	Активна роль держави, яка бере участь у стратегічному плануванні
	Основними учасниками корпоративних відносин є: ключовий банк як головний внутрішній акціонер, афілійована компанія або кейрецу, правління – виконавчі директори, уряд
	Майже стовідсотковий склад ради директорів (Спостережна рада) з афілійованих осіб, тобто виконавчих директорів, керівників головних відділів компанії і правління
	Досить жорсткі вимоги щодо розкриття інформації
Україна	Головними засновниками акціонерних товариств є юридичні особи та громадяни, котрі солідарно відповідають за зобов'язаннями, що виникли до реєстрації АТ
	Акціонерами є засновники (не менш як 25 % статутного фонду в акціях), працівники приватизованих підприємств, особи, що придбали акції АТ
	Ключовими інвесторами є держава, банки, інвестиційні фонди
	Інфраструктура фондового ринку є слабозрозуміною, акції переважної більшості АТ не котируються
	Вищим органом управління і контролю є загальні збори акціонерів, що формально відповідають за найважливіші рішення та контроль за підсумками діяльності. Може створюватися наглядова рада, яка представляє інтереси акціонерів у період між проведенням загальних зборів
	Виконавчим органом є правління АТ, підзвітне загальним зборам акціонерів та наглядовій раді
	До основного складу виконавчих органів, як правило, входять адміністративно-управлінський персонал приватизованого підприємства
	Внутрішньокорпоративне управління засноване на традиціях, що склалися на колишньому підприємстві, яке приватизувалося
	Цілі й принципи дій часто недостатньою мірою формалізовані
	Набір розроблених АТ рекомендацій щодо внутрішньокорпоративного управління, які знаходяться на стадії освоєння

Джерело: сформовано автором на основі [4, с. 18–25; 5]

більшості громадян України, які стали акціонерами в процесі приватизації; удосконалення системи обліку прав власності на цінні папери; удосконалення порядку виплати дивідендів; внесення змін до системи оподаткування операцій з купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку.

Висновки із цього дослідження і подальші перспективи в цьому напрямку. Як свідчить аналіз проведених досліджень, сформована модель корпоративного управління на вітчизняних підприємствах на сьогодні потребує значного доопрацювання та вдосконалення. Дослідження проблеми адаптації корпоративного управління вітчизняних підприємств

до зарубіжного досвіду свідчить, що характер та особливості корпоративного управління визначаються цілою низкою факторів: політикою держави, рівнем розвитку конкуренції у веденні господарської діяльності підприємствами та ефективністю інституційного середовища тощо.

Пріоритетним напрямом розвитку корпоративних відносин на українських підприємствах наразі має стати обов'язкове запровадження загальноприйнятих принципів корпоративного управління найкращих світових практик у практичну діяльність промислових підприємств, які б враховували специфіку національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Савельева Т. М. Особенности становления и функционирования корпоративных структур в Украине и за рубежом / Т. М. Савельева // Прометей: регион. сб. науч. тр. по экономике. – Донецк: Юго-Восток, 2001. – Вып. 6. – С. 268–274.
2. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : [підручник] / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2008. – 462 с.
3. WebKnow [Электронный ресурс] : веб-сайт / [Владелец сайта Долгов В. В.]. – Электрон. данные. – Херсон : [2012–2013] / – Режим доступа: www.webknow.ru.
4. Мальська М. П. Корпоративне управління: теорія та практика: [підручник] / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
5. Буряк П. Ю. Проблемність трансформаційних процесів у інтегрованих корпоративних структурах підприємства / П. Ю. Буряк // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 72–78.
6. Радыгин А. Д. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления / А. Д. Радыгин, Р. М. Энгов. – М. : ИЭП, 2003. – 162 с.
7. Норт Д. Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
8. Довгань Л. Є. Корпоративне управління: інституціональні аспекти : [монографія] / Л. Є. Довгань, І. П. Малик / за ред. Л. Є. Довгань – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2006. – 340 с.

The essence of the enterprise's crisis management in the modern economic conditions

Rudenko I.V.

PhD in Economics,
Associate Professor of the Finance, Analysis and Insurance Department
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

Harkusha N.M.

PhD in Economics,
Associate Professor of the Finance, Analysis and Insurance Department
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

Kolesnyk A.O.

PhD in Technics,
Associate Professor of the Foreign Languages Department
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

The research paper is devoted to the deepening of the theoretical foundations of the enterprise's crisis management. The financial results and the number of unprofitable enterprises in Ukraine in recent years were analyzed. The necessity of introduction of crisis management system at enterprises of Ukraine for ensuring of their economic development is grounded. The approaches to the definition of the economic essence of the crisis management concept are systematized.

Keywords: enterprise, financial results, analysis, crisis phenomena, crisis management, risk.

Руденко І.В., Гаркуша Н.М., Колесник А.О. ЩОДО СУТНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена поглибленню теоретичних засад антикризового управління підприємством. Проаналізовано фінансові результати та кількість збиткових підприємств України за останні роки. Обґрунтовано необхідність впровадження системи антикризового управління на вітчизняних підприємствах з метою забезпечення їх економічного розвитку. Систематизовано підходи до визначення економічної сутності поняття антикризового управління.

Ключові слова: підприємство, фінансові результати, аналіз, кризові явища, антикризове управління, ризик.

Руденко И.В., Гаркуша Н.Н., Колесник А.А. О СУЩНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена углублению теоретических основ антикризисного управления предприятием. Проанализированы финансовые результаты и количество убыточных предприятий Украины за последние годы. Обоснована необходимость внедрения системы антикризисного управления на отечественных предприятиях с целью обеспечения их экономического развития. Систематизированы подходы к определению экономической сущности понятия антикризисного управления.

Ключевые слова: предприятие, финансовые результаты, анализ, кризисные явления, антикризисное управление, риск.

The statement of the problem in general.

Political and economic instability in Ukraine negatively affects on the business environment. Many enterprises every year are suffering from the crisis in society and the economy. Uncertainty about the future, the impossibility of predicting for long-term prospects of key operating indices, the volatility of prices and exchange rates, cause the deterioration in the economic situation of enterprises and bring risks of their bankruptcy.

Under crisis, the sensitivity to managerial decisions increases, because rational, timely and well-considered solutions are able to become starting point for the difficulties overcoming by enterprises, and help restore their solvency. But at the same time, groundless and false decisions can lead to the worst situations (stagnation, depression, bankruptcy, etc). Therefore, one of the main tasks of enterprise management is creating of the effective system of crisis management. Profitable existence of enterprises or

closure of their activity in the future depends on the crisis measures effectiveness.

Approaches to the formation of effective system of crisis management should be adequate to the basic principles of market economy, it allows to enterprises to make optimal managerial decisions under formulating of their strategy.

Enterprises' crisis management is of great importance not only in overcoming the crisis situation, but also in order to achieve the coincidence of the strategic goal of the operation of enterprises with the final results of their activities and the fulfillment of basic functions of fair competition in the market. That is why the theoretical and practical interest to developing the scientific and methodological basis of crisis management for entities increases.

Analysis of recent research and publications. The problem of crisis management of the enterprise is widely covered in scientific works of Ukrainian and foreign scientists. Today many scientists investigate the issues of essence, methodology and organization of enterprise's crisis management. Among them such scientists are marked out: Blank I., Buryi S., Dovhan D., Makhovka V., Matsekha D., Partyn H., Seliuchenko N., Kriukova I., Shpachuk V., Kalinesku T., Dmytrenko A., Aliksieiev I., Khoma I., Lebedeva V., Nesterchuk Yu., Kovalenko V., Suhaniaka M., Furdychko L., Hnativ B., Kavalets I., Zhovtanetska Ya. and others. However, at the same time, some aspects are not adequately reflected in the literature and they need further development and research. First of all, it is necessary to determine the essence of the concept of the crisis management. The references analysis showed the lack of the single approach to the interpretation of this concept. It is important to determine the scientific basis for the introduction of crisis management in the enterprise. In addition, recently there is the necessity for an earlier diagnosis of crisis situations for taking timely measures.

Topicality and practical significance of issues of crisis management at the current stage of enterprises development, the presence of number of unresolved problems caused the choice and purpose of the research.

Purpose and tasks of the research paper. The purpose of the research paper is deepening of the theoretical foundations of crisis management and defining the essence of this concept with taking into account modern management conditions. Realization of the purpose grounded the necessity of solving the following tasks:

- analyzing the dynamics of the number of Ukrainian entities, which are in crisis state in general and by types of economic activity;

- substantiating the necessity of timely development and implementation of measures which are aimed at prevention of crisis phenomena in the enterprise and their elimination;

- studying the approaches of different authors to the definition of the concept of crisis management, organizing their systematization and clarification.

Presentation of the main research material. The peculiarity of the environment of functioning of Ukrainian enterprises at the present stage is increasing of the degree of dynamism, complexity and uncertainty. The number of fundamentally new tasks significantly increases, it leads to complication of managerial problems and creates conditions for the emergence and development of crisis phenomena at the enterprise. Signs of crisis phenomena of different types are reflected in the corresponding technical and economic indices.

According to the State Statistics Service of Ukraine, in 2010, the share of unprofitable enterprises is accounted for 41% of the total number of reporting entities (table 1).

In due course, there is tendency for gradual decrease of this index to 26,6%. (in 2016). That is, it is possible to say about positive tendency towards the share of enterprises which have negative financial result. It is impossible to say about the total amount (balance) of financial results from the activities of all enterprises. Thus, during 2010 – 2013, there was positive balance of financial results before taxation, but it was negative in the last three years (table 1). First of all it is due to the beginning of hostilities and the holding of an anti-terrorist operation in the temporarily occupied territories of Ukraine.

Visual presentation of the dynamics of the financial results balance of Ukrainian enterprises (fig. 1) showed that in 2011, compared to 2010, the total amount of profit before taxation swiftly increased (more than in two times), and during 2011 – 2013 the financial results balance began significantly decreasing.

In 2014, it became negative (the total amount of losses reached 523587,0 million UAH). Over the next two years losses started to decrease, but Ukraine has not yet achieved positive balance of financial results before enterprises' taxation.

Under analyzing the distribution of unprofitable enterprises of Ukraine by types of economic activity (table 2), it should be noted that over the years, the largest share of unprofitable enterprises is observed in the construction and industry sectors. In 2010 it was 43,9% and

40,8% respectively. In recent years it has gradually decreased and in 2016 amounted to 29,3% and 27,3% respectively.

As it is evident from fig. 2, there is also a fairly high share of unprofitable enterprises in trade, but it is below average in all industries. In 2010, 37,6 % of all trade enterprises were unprofitable, and in 2016 – 24,3%. The lowest share of unprofitable enterprises is observed in agriculture. In 2016, it was 12,2%, and in 2015 – 11, 5%. As the study shows, quite significant number of Ukrainian entities are in crisis situation, which is reflects both in the crisis of non-payment and in unprofitable activities. Under these circumstances, the issues of developing the crisis management measures of enterprises in the theoretical and practical aspects are actualized.

The study of the theoretical aspects of crisis management at the enterprise shows large number of interpretations and lively scientific discussion around the definition of this concept. The analysis of literary sources shows the existence of several basic approaches. Advocates of the first one believe that crisis management should be carried out when the enterprises is already in crisis condition and indices of its economic activity deteriorate significantly. So, Dovhan D. argues that crisis management is “an effective management which provides the possibility to the enterprises for crisis overcoming, the whole set of measures aimed at achieving or restoring solvency, liquidity, profitability and competitiveness of the enterprise and able to provide the enterprise with financial recovery” [2, p. 155]. H. Partyn, N. Seliuchenko note

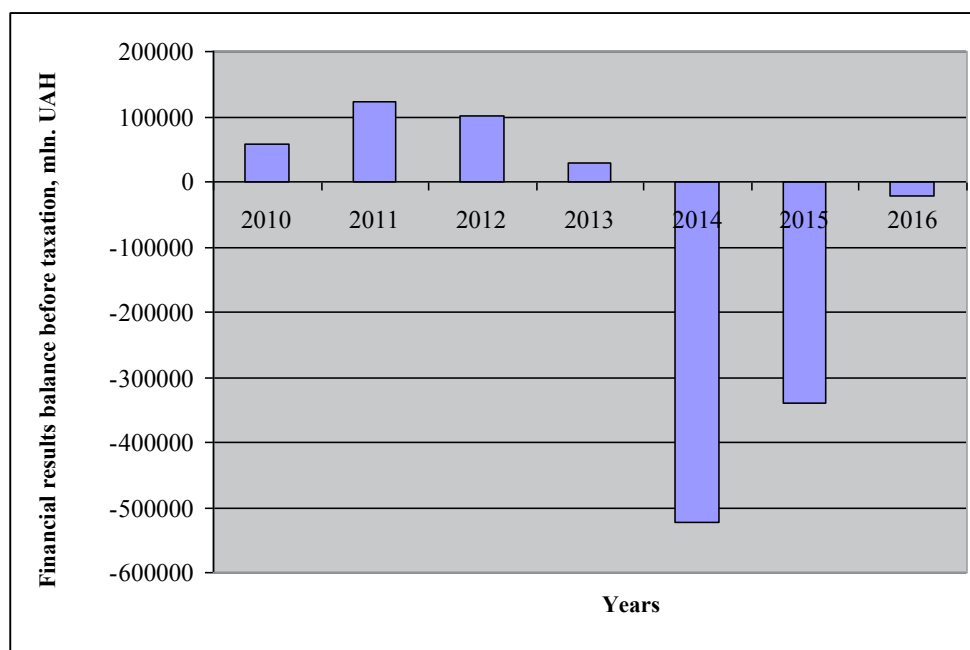


Fig. 1. Dynamics of financial results balance before taxation of Ukrainian enterprises

Table 1

Financial results before taxation of Ukrainian enterprises for 2010–2016 [1]

Years	Financial results balance	Profitable enterprises		Unprofitable enterprises	
		in % from the total number of enterprises	financial result	in % from the total number of enterprises	financial result
2010	58334,0	59,0	212008,6	41,0	153674,6
2011	122210,0	65,1	272726,2	34,9	150516,2
2012	101884,7	64,5	77938,5	35,5	176053,8
2013	29283,2	65,9	34513,7	34,1	205230,5
2014	-523587,0	66,3	34517,3	33,7	858104,3
2015	-340126,6	73,7	475321,2	26,3	815447,8
2016	-22875,0	73,4	524157,0	26,6	547032,0

that the crisis financial management is “financial management system aimed at eliminating the enterprise from the crisis, including through reorganization or restructuring of the entity” [3, p. 236]. I. Kriukova provides crisis management with similar definition, she interprets its content as “the set of external and internal influences which provide at all stages of the life cycle of the system with recovery and stabilization of its work (if it is in crisis situation) or prevention of slowdown (not decreasing) of the rates or volumes where weak signs of crisis situation present” [4, p. 91].

Such approach considers the problem of the enterprises crisis state coming as the fact. Accordingly, the crisis management intends to overcome the negative effects of ineffective management and incorrect assessment of the state of the enterprise business environment, which led to profound problems in its activities. However, from our point of view, the diagnos-

tic and predictive compositions of this problem should also be taken into account.

In opinion of the second approach advocates, it is expedient to support the activity of the enterprise in stable state with disregarding threats and risks. For example, Shpachuk V. believes that crisis management is strategic system which is based on strategic principles and aimed at maintaining stable state of any social and economic system throughout its operation period; it has complex nature, able to quickly adapting and changing depend on external conditions and environment [5].

Buryi S., Matsekha D. note that crisis management is system of constant actions of managers aimed at all organization elements in order to respond promptly and timely reaction to possible external and internal threats under effective functioning or development of the organization [6, p. 21]. This approach is quite consistently and fully described by I. Blank. In his opinion, the

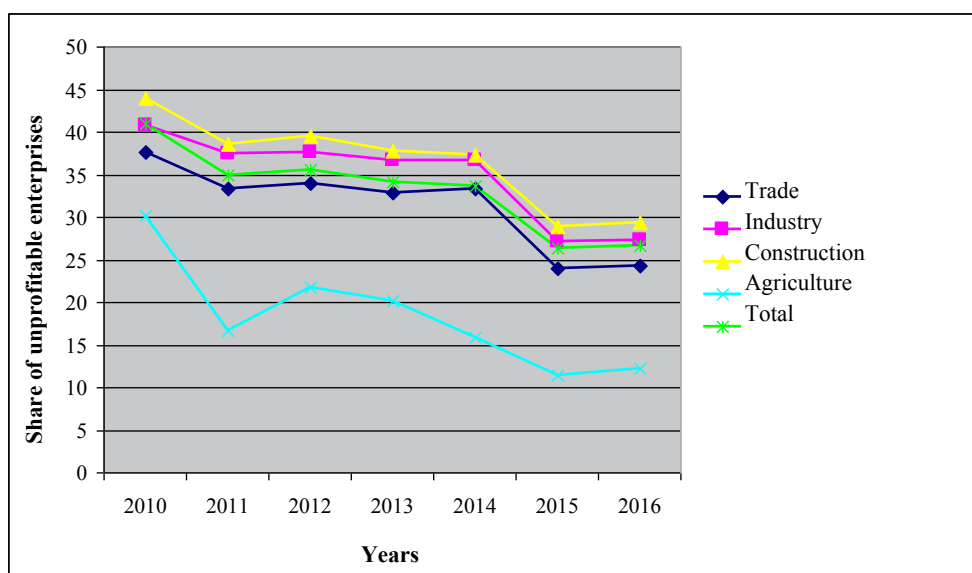


Fig. 2. Dynamics of the share of unprofitable enterprises of Ukraine by types of economic activity

Table 2

The share of unprofitable enterprises of Ukraine by main types of economic activity for 2010–2016 [1]

Years	The share of unprofitable enterprises of Ukraine,%				
	Total	Trade	Industry	Construction	Agriculture
2010	41,0	37,6	40,8	43,9	30,2
2011	34,9	33,3	37,4	38,5	16,6
2012	35,5	34,0	37,6	39,5	21,7
2013	34,1	32,8	36,7	37,7	20,1
2014	33,7	33,3	36,7	37,3	15,8
2015	26,3	23,9	27,1	28,9	11,5
2016	26,6	24,3	27,3	29,3	12,2

crisis management is the system of principles and methods for developing and implementing the complex of special management decisions aimed at preventing and overcoming financial crises of the enterprise, as well as minimizing their negative financial effects [7, p. 427]. Therefore, from this point of view, one of the tasks of crisis management is maintenance of the economic system in equilibrium with properly reaction to the threats of the environment. Under this approach, the essence of crisis management is in the scientific foresight of the crisis events, their complex assessment, as well as the development of the system of measures for preventing or eliminating the crisis with minimal losses for the enterprise.

The third approach to determining the essence of crisis management emphasizes the need to prevent the crisis in the enterprise. For example, T. Kalinesku believes that the crisis financial management is the system of methods of financial management which is aimed at preventing the financial crisis and bankruptcy of the enterprise [8, p. 173]. In this version, we focus only on the crisis preventing, without taking into account the aspect of struggling with the existing financial crisis at the enterprise.

We consider that the definition of crisis management which is provided by team of monograph authors (which is edited by Nesterchuk Yu.) is sufficiently substantiated and comprehensive. They consider that "constant monitoring of financial indices for timely detection of the financial crisis of entity and preventing its transition to the crisis of the entire entity in general" is one of the main tasks of crisis management of the enterprise [9, p. 35].

Strategic aspects of the enterprise activity management in the future are also found in the researches of Aliksieiev I. and others, which treat the content of crisis management from the standpoint of the possibility of forecasting and preventing the emergence of its insolvency in accordance with strategic guidelines for its financial position and gaining competitive advantages in the market [10, p. 24].

Under the summing up the various approaches, it can be noted that the crisis management should combine measures for preventing the crisis emergence, maintaining the enterprise in stable condition and, if necessary, for helping out of the crisis. So, Makhovka V. considers that the crisis management is "its special kind, which is aimed at prevention, the maximum operating and effective elimination of possible complications, threats and negative

consequences of crisis phenomena, as well as at the restoration of the stable functioning of social and economic systems and the creation of prerequisites for sustainable development" [11, p. 31–32].

We agree with the author's view and believe that crisis management should be carried out not only during the crisis period, but also during its origin or expansion. In our opinion depending on the stage of the crisis development, it is expedient to mark out:

- preventive crisis management, which is carried out in the process of the crisis emergence and aimed at preventing the emergence and development of crisis situations;

- corrective crisis management, which is used in the process of crisis development and oriented to prevent the development of the crisis situation and the development of crisis measures;

- stabilization crisis management, which is implemented during the period of the crisis aggravation and aimed at its negative effects reducing [12, p. 276].

Thus, the study shows that there isn't sustainable definition of the "crisis management" category in today's conditions. Every scientist who studies the problem of crisis phenomena preventing, has his own author's opinion about the content of the "crisis management" category. However, we come to the conclusion that crisis management should ensure the stable functioning of the enterprise by timely identifying the threats of the external and internal environment and reacting to them, and in case of enterprise activity deterioration, it should implement urgent measures for the crisis phenomena overcoming. Within the framework of crisis management, it is necessary to analyze the various scenarios of the events development and to develop an order of action in case of probable aggravations of contradictions within the enterprise or with the external environment.

Conclusions. Strengthening the processes of globalization and financial integration in the modern conditions is constantly accompanied by the probability of crisis phenomena and threats emergence both at the level of national economies, as well as in certain branches and enterprises. The research of the current economic situation at Ukrainian enterprises shows that crisis situations are occurring quite often, and their consequences become large, therefore the problem of the necessity of forming an effective system of crisis management of the enterprise is urgently raised. It is precisely the provision of crisis activities on permanent basis that will allow

the purposeful formation of an effective corporate management system in crisis situations.

The research analysis of scientific approaches to the definition of the economic essence of the crisis management concept allows us to systematize them and conclude that the enterprise crisis management is management which is aimed at anticipating the crisis danger, analyzing its symp-

toms and eliminating the threats of occurrence of crisis situations, and in the case of their occurrence it is analysis and adoption of quick measures of eliminating nature with the least losses and negative consequences for the enterprise. These scientific achievements should become the basis for developing an effective mechanism for crisis management at modern enterprise.

REFERENCES:

1. Статистика України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Довгань Д.А. Антикризисное управління як спосіб запобігання та упередження неплатоспроможності корпорації / Д.А. Довгань // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 3. – С. 152-156.
3. Партин Г.О. Фінансовий менеджмент / Г.О. Партин, Н.Є. Селюченко. – Львів : Вид-во НУ «ЛП», 2010. – 332 с.
4. Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку молокопереробних підприємств / І.О. Крюкова // Облік і фінанси. – 2013. – № 2 (60). – С. 87-93.
5. Шпачук В.В. Сутність терміну «Антикризове управління» [Електронний ресурс] / В.В. Шпачук // Збірник наукових праць серія «Управління». – 2011. – Вип. 1. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu_uprav/2011_1/27.pdf.
6. Бурий С.А. Антикризисное управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу : монографія / С.А. Бурій, Д.С. Мацеха. – Хмельницький : ТОВ «Тріада-М», 2006. – 93 с.
7. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
8. Калінеску Т.В. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник. / Т.В. Калінеску. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 372 с.
9. Лебедева В.В. Антикризисное управління розвитку інноваційної системи АПК в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища. Стан та передумови стійкого розвитку аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів у світовій економіці. Колективна монографія./ Під ред. д.е.н, професора Нестерчук Ю. О.(Частина 2) Умань : Виробничо-поліграфічний центр «Візаві», 2013. – С. 224-232.
10. Алексєєв І.В. Моделювання системи управління фінансовими потоками реального сектору економіки в умовах встановлення контролю над величиною «хаосності» ринку : монографія / І.В. Алексєєв, І.Б. Хома. – Розділ 1. – С. 9-33. // Математичні моделі регулювання фінансових потоків / П.П. Костробій, І.В. Алексєєв, І.Б. Хома, Б.В. Гнатів, І.І. Кавалець, В.І. Алексєєв. – Львів: Видавництво «Растр - 7», 2012. – 134 с.
11. Маховка В.М. Формування системи антикризового управління туристичними підприємствами : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Маховка В.М. – Полтава, 2015. – 277 с.
12. Фурдичко Л.Є. Суть і необхідність антикризового управління промисловими підприємствами в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Л.Є. Фурдичко Я.В. Жовтанецька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. – С. 273-278. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvntlu_2012_22.
13. Мельниченко О.О. Сутність антикризового управління підприємством у сучасних умовах господарювання / О.О. Мельниченко // 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 21. – № 2. – С. 157-162.
14. Коваленко В.В., Суганяка М.В., Фучеджи В.І. Антикризисное фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання : монографія / В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. – Одеса, 2013. – 381 с.

Визначення та обґрунтування показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємницьких структур

Русин-Гриник Р.Р.

аспірант кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

Проаналізовано наукові літературні джерела на предмет аналізу конкурентоспроможності підприємницьких структур в Україні. Проведено аналіз показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємницьких структур. Здійснено ідентифікування рівня конкурентоспроможності підприємницької структури для своєчасного прийняття управлінських рішень у процесі оперативного управління конкурентоспроможністю підприємницької структури.

Ключові слова: конкурентоспроможність, товар, конкурентоспроможність товарів, торгівля, управлінське рішення, підприємницька структура.

Русин-Грынык Р.Р. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОБОСНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Проанализированы научные литературные источники на предмет анализа конкурентоспособности предпринимательских структур в Украине. Проведен анализ показателей, характеризующих конкурентоспособность предпринимательских структур. Предпринята идентификация уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры для своевременного принятия управленческих решений в процессе оперативного управления конкурентоспособностью предпринимательской структуры.

Ключевые слова: конкурентоспособность, товар, конкурентоспособность товаров, торговля, управленческое решение, предпринимательская структура.

Rusin-Grynyk R.R. THE DEFINITION AND SUBSTANTIATION OF INDICATORS, WHICH CHARACTERIZE THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS STRUCTURES

The author analyzes scientific literary sources on the subject of analysis of the Ukrainian business structures competitiveness. The analysis of indicators, which characterize the competitiveness of business structures, is carried out. The identification of the competitiveness level of an entrepreneurial structure is based on the calculation of indicators for the timely adoption of managerial decisions in the process of operational management of the entrepreneurial structure competitiveness.

Keywords: competitiveness, commodity, competitiveness of goods, trade, management decision, business structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальні умови функціонування суб'єктів господарювання в Україні ускладнені значною кількістю політичних та макроекономічних чинників. До факторів, які негативно впливають на діяльність вітчизняних підприємницьких структур, слід віднести військові дії на сході країни, девальвацію національної грошової одиниці, інфляцію, відсутність швидких реформ в економічному і політичному середовищі тощо. Це зумовлює проблеми конкурентоспроможності вітчизняних підприємницьких структур, які функціонують у сфері торгівлі, оскільки значна частка товарів, які реалізуються через національному систему гуртових і роздрібних мереж, становить продукція закордонного виробництва.

Крім названих проблем, варто додати, що в умовах економічної рецесії, яка значно

поглибилася з 2012 р., набувають особливого значення процеси монополізації, які полягають у витісненні великими підприємницькими структурами представників середнього і малого бізнесу, що несприятливо впливає на рівень здорової ринкової конкуренції у сфері торгівлі і, відповідно, на інфляційні процеси в країні, тому аналіз стану рівня конкуренції та показників, які мають вплив на сферу торгівлі, а також дослідження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі аналізу конкурентоспроможності підприємницьких структур України приділяється чимала увага. Вітчизняні науковці акцентують увагу на проблемах їх розвитку, зокрема у сфері гуртової торгівлі, тим самим обґрунтовуючи наявність неспри-

ятливих тенденцій у цій галузі економіки. До таких учених можна віднести М. Чорну [1] і О. Чернегу [12], які досліджували конкурентоспроможність вітчизняних підприємницьких структур на рівні міжнародних ринків, і відзначили наявність несприятливих тенденцій, які мають місце у структурі сфери торгівлі. До закордонних учених, які у своїх дослідженнях торкнулися проблем розвитку підприємницьких структур у міжнародному аспекті, розглядаючи можливість розвитку торговельних відносин у площині ефективності використаної методології, можна віднести Б. Бермана і Р. Джоела [4], М. Ісалову і Ф. Мамедову [2], М. Язикова [3], І. Ансоффа [5], В. Беспятого [6], Є. Попова [7], Р. Фатхудінова [10] та ін. Проте слід зазначити, що детальне дослідження конкурентоспроможності підприємницьких структур у межах окремої країни, особливо в Україні, недостатньою мірою висвітлено в науковій літературі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Враховуючи актуальність досліджуваної наукової проблеми та недостатній рівень її висвітлення у фахових наукових літературних джерелах, зумовило обрати таку ціль: провести обґрунтування показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємницьких структур в Україні.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність як наукова категорія має розглядатися не тільки у площині структурованої теоретичної концепції, оскільки є властивістю суб'єктів ринкових відносин. Це зумовлює доцільність використання окресленого вище апарату ідентифікування стану конкурентоспроможності на прикладі вітчизняних підприємницьких структур шляхом їх аналізу. На підставі опрацювання наукових праць і аналітичних матеріалів підприємницьких структур, отриманих із відкритих джерел інформації, можна стверджувати, що конкурентоспроможність їх компонентів залежить від низки показників:

1. Конкурентоспроможність продукції (товарів), які виробляє і просуває на ринку підприємницька структура ($\cup Kt$).

1.1. Ціна продукції (товарів) (Kt_1). У ринкових умовах, коли ринок насичений товарами і споживачі здійснюють свій вибір з урахуванням якості пропонованих товарів, під впливом реклами і моди, ціна продукції є одним із найважливіших чинників, який визначає конкурентоспроможність продукції. Організація, яка пропонує на ринок товар, має дбати про те, щоб вести таку цінову політику, яка,

з одного боку, забезпечуватиме зростання обсягів реалізації і прибутку, а, з іншого – повинна об'єктивно відображати витрати.

Традиційно ціну одиниці продукції (товару) розраховують за формулою:

$$\tilde{N} = V + P_n + P, \quad (1)$$

де $\tilde{N}$ – ціна одиниці продукції (товару), грн.;

V – витрати на виробництво одиниці продукції (товару), грн.;

P_n – непрямі податки, грн.;

P – прибуток, грн.

Своєю чергою, конкурентну ціну одиниці продукції (товару) можна визначити так:

$$\tilde{N}_k = \tilde{N}_r - C, \quad (2)$$

де $\tilde{N}_k$ – конкурента ціна одиниці продукції (товару), грн.;

$\tilde{N}_r$ – ринкова ціна одиниці продукції (товару), грн.

1.2. Якість продукції (товару) (Kt_2). Якість продукції (товару) є сукупністю властивостей, що характеризують її здатність задовольняти певні потреби споживачів. Йдеться про такі властивості, як функціональність, екологічність, безпечність, надійність у використанні тощо. Якість продукції (товару) як один із параметрів, який характеризує конкурентоспроможність продукції (товару), доцільно оцінювати на засадах застосування інтегрального підходу, що об'єднує низку властивостей продукції (товару) [7, с. 433]. Так, Р. Арзуманов пропонує обчислювати якість продукції (товару) за допомогою одиничних або інтегральних показників.

Одиничні показники визначають як:

$$g_i = \frac{O_{ik}}{O_{inm}}, \quad (3)$$

де g_i – одиничний параметричний показник;

O_{ik} – параметр конкуруючої продукції (товару);

O_{inm} – параметр продукції (товару), який задовольняє запити споживачів.

1.3. Сервісне і гарантійне обслуговування продукції (товару) (Kt_3). Сервісне і гарантійне обслуговування є послугами виробників і реалізаторів продукції (товарів), які забезпечують додаткові конкурентні переваги одних продуктів (товарів) порівняно з іншими продуктами (товарами). В умовах ринку наявність гарантії якості на певний період часу, а також наявність сервісних центрів для обслуговування споживачів є одними з найбільш визначальних факторів вибору конкретного продукту (товару) з-поміж інших. Проведені дослідження пока-

зали, що такий параметр конкурентоспроможності продукції (товарів), як рівень сервісного і гарантійного обслуговування, можна обчислити за формулою:

$$L = 1 - (S_o \cdot k_1 + G_o \cdot k_2), \quad (4)$$

де L – рівень сервісного і гарантійного обслуговування продукції (товару);

S_o – рівень сервісного обслуговування продукції (товару);

G_o – рівень гарантійного обслуговування продукції (товару);

k_1, k_2 – коефіцієнти вагомості, частки одиниць; $k_1 + k_2 = 1$. 1.4. Брендівість продукції (товарів) (Kt_4). За дослідженнями Є. Крикавського, І. Дейнеги, О. Дейнеги і Р. Патори дослівно «бренд» (brand) перекладається як марка, знак, символ, тому найчастіше саме його (brand name) в оригіналі використовують закордонні фахівці з маркетингу, зокрема Д. Аакер, Ф. Котлер, для визначення марки товару [14]. Брендівість як параметр конкурентоспроможності продукції (товару) оцінюють як грошову премію, яку власник бренду одержує з покупців, що прихильні до бренду і згодні за нього платити. Інакше вартість бренду можна визначити як фінансову цінність, обчислену або визначену для цього бренду окремо від інших активів [4; 10].

2. Рівень розвитку системи менеджменту підприємницької структури ($\cup Sm$).

2.1. Розвиненість організаційної структури управління підприємницькою структурою (Sm_1). Організаційна структура управління підприємницькою структурою є впорядкованою сукупністю взаємопов'язаних між собою структурних підрозділів, виконання якими покладених на них функцій уможливорює досягнення цілей організації [9]. Рівень розвитку організаційної структури управління є одним із визначальних факторів, що характеризують рівень розвитку системи менеджменту підприємства. Чим розвиненішою є організаційна структура управління тим більша ймовірність того, що підприємницька структура буде конкурентоспроможною. Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що найбільш інформативними показниками, які характеризують організаційну структуру управління підприємницькою структурою, є такі:

– достатність підрозділів підприємницької структури для виконання поставлених завдань (D_p):

$$D_p = \frac{P_f}{P_n}, \quad (5)$$

де P_f – фактична кількість підрозділів, створених у підприємницькій структурі;

P_n – кількість підрозділів, необхідна для повноцінного функціонування підприємницької структури;

– узгодження розподілу завдань між підрозділами підприємницької структури (Y_z):

$$Y_z = \frac{X_f}{X_{\max}}, \quad (6)$$

де x_f – бали, призначені експертами узгодженості розподілу завдань між підрозділами підприємницької структури;

$x_{\max}$ – максимальна кількість балів, яку експерти могли оцінити узгодженість розподілу завдань між підрозділами підприємницької структури.

2.2. Диверсифікованість застосовування форм влади і стилів керівництва (Sm_2). У ринкових умовах постійно змінюється перелік факторів, які впливають на управлінські, інвестиційні, фінансові, інженерно-технологічні та інші рішення. Це вимагає перманентного моніторингу цих факторів для адекватного підбору форм влади і стилю керівництва, які в умовах, що склалися, найбільшою мірою дадуть змогу отримати від персоналу підприємства очікувані результати. Враховуючи це, керівникам підприємницьких структур важливо постійно диверсифікувати форми влади і стилі керівництва й досліджувати доцільність їх застосування в тих чи інших умовах. Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що диверсифікованість застосовування підприємствами форм влади і стилю керівництва доцільно обчислювати за такою формулою:

$$H = \frac{J_e}{Q_w}, \quad (7)$$

де J_e – частота зміни застосовуваних форм влади і стилів керівництва;

Q_w – частота зміни умов, в яких функціонує підприємницька структура. 2.3. Рівень кадрового забезпечення підприємницької структури (Sm_3). Кадрове забезпечення підприємницької структури – це рівень відповідності кадрового укомплектування створених підрозділів відповідно до потреб підприємницької структури. Кадрове забезпечення, як правило, оцінюють за кількісними й якісними параметрами. Кількісні параметри характеризують достатність чисельності працівників для реалізації встановлених цілей. Своєю чергою, якісні параметри характеризують відповідність освіти і досвіду працівників посадам, які вони обіймають.

2.4. Рівень інформаційно-комунікаційного забезпечення підприємницької структури (Sm_d). Інформаційно-комунікаційне забезпечення роботи підприємницької структури вимірюється рівнем задоволення інформаційних потреб суб'єктів управління. Інформаційні потреби залежать від обсягу та якості використовуваної ними інформації. Інформаційно-комунікаційне забезпечення перебуває у залежності від створених в організації баз даних і комунікацій, а також застосовуваних програмних комплексів. Узагальнення огляду літературних джерел дає змогу дійти висновку, що рівень інформаційно-комунікаційного забезпечення роботи підприємницьких структур слід оцінювати в розрізі достатності інформації, інформаційних технологій і комунікацій для прийняття й реалізації раціональних управлінських рішень. Із урахуванням цього пропонуємо для оцінювання рівня інформаційно-комунікаційного забезпечення роботи підприємницьких структур використовувати такий показник:

$$R_{iz} = \frac{I_f}{I_n} \cdot k_1 + \frac{T_f}{T_n} \cdot k_2 + \frac{K_f}{K_n} \cdot k_3, \quad (8)$$

де I_f – управлінська інформація, фактично доступна для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали;

I_n – управлінська інформація, необхідна для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали;

T_f – інформаційні технології, фактично доступні для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали;

T_n – інформаційні технології, необхідні для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали;

K_f – комунікації, фактично доступні для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали;

K_n – комунікації, необхідні для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали;

k_1, k_2, k_3 – коефіцієнти вагомості, частки одиниць; $k_1 + k_2 + k_3 = 1$. 3. Інноваційна активність підприємницької структури ($\cup Ia$).

3.1. Креативність ідей суб'єктів управління підприємницькою структурою (Ia_1). Креативність ідей є однією з визначальних ознак конкурентоспроможності підприємницької струк-

тури. Насиченість ринків товарами вимагає від суб'єктів підприємництва застосування креативного підходу до створення нових і вдосконалення наявних продуктів (товарів), а також у виборі стратегій і тактик просування товарів на ринку. Чим більше креативних ідей генерують підприємницькі структури, тим більшою є ймовірність їх конкурентоспроможності. Н. Савицька для оцінювання креативності ідей запропонувала низку коефіцієнтів, які дають змогу оцінити впровадження креативних ідей, а також активність їх висунення і раціональність з урахуванням рівня кваліфікації працівників. Критичний аналіз цих коефіцієнтів указує на те, що вони не дають змоги ідентифікувати власне креативність ідей, тобто їхню новизну. Для виконання цього завдання пропонуємо досвід у реалізації певної ідеї проранжувати на три групи. Наприклад, перша група: ідеї, досвід реалізації яких у підприємницькій структурі є; друга група: ідеї, досвіду реалізації яких у підприємницькій структурі досі не було; третя група: ідеї, досвіду реалізації яких досі не було на ринку. Після цього можна обчислити коефіцієнт креативності ідей як відношення кількості креативних ідей до кількості ідей запропонованих загалом. При цьому креативними доцільно вважати ідеї другої і третьої групи

$$K_i = \frac{I_k}{I_z}, \quad (9)$$

де K_i – коефіцієнт креативності ідей, частки одиниць;

I_k – кількість креативних ідей, висунутих для розв'язання технологічної, інженерної, управлінської або іншої проблеми;

I_z – загальна кількість ідей, висунутих для розв'язання технологічної, інженерної, управлінської або іншої проблеми.

3.2. Інноваційність рішень суб'єктів управління підприємницькою структурою (Ia_2). Для підприємницької структури інноваційними є ті рішення, які у структурі приймаються уперше. Рівень їхньої інноваційності залежить від того, чи мають інші підприємницькі структури досвід прийняття таких рішень. Якщо так, то йдеться про псевдоінновації, якщо ні, то про інновації. За будь-яких умов інноваційні рішення мають потенціал забезпечення підприємницькій структурі зростання рівня їх конкурентоспроможності, проте найбільший потенціал є у рішень, які приймаються на ринку вперше. Інноваційність рішень пропонуємо обчислювати на основі такого самого підходу, як обчислювалася креативність ідей, а саме

$$R_i = \frac{I_r}{R_z}, \quad (10)$$

де R_i – коефіцієнт інноваційності рішень, частки одиниць;

I_r – кількість інноваційних рішень, реалізованих для розв'язання технологічної, інженерної, управлінської або іншої проблеми;

R_z – загальна кількість рішень, реалізованих для розв'язання технологічної, інженерної, управлінської або іншої проблеми.

3.3. Інноваційність продуктів (товарів) і технологій підприємницької структури (I_{a_3}). Інноваційність продуктів (товарів) і технологій важлива з огляду на можливості відкриття нових ринків збуту, а також утримання вже наявних ринків за рахунок оновлення номенклатури й асортименту продукції (товарів), досягнення такої її якості, яка технологічно недосяжна для конкурентів. Інноваційність продуктів (товарів) і технологій пропонуємо обчислювати на основі такого самого підходу, як обчислювалася креативність ідей та інноваційність рішень, а саме :

$$I_{p,t} = \frac{P_i}{P_z} \cdot y_1 + \frac{T_i}{T_z} \cdot y_2, \quad (11)$$

де $I_{p,t}$ – коефіцієнт інноваційності продуктів і технологій, частки одиниць;

P_i – кількість інноваційних продуктів, які виробляє підприємницька структура;

P_z – загальна кількість продуктів, які виробляє підприємницька структура;

T_i – кількість інноваційних технологій, які застосовує підприємницька структура;

T_z – загальна кількість технологій, які застосовує підприємницька структура;

y_1 і y_2 – коефіцієнти вагомості, частки одиниць; $y_1 + y_2 = 1$.

4. Позичійно-ринкова активність підприємницької структури ($\cup Ra$).

4.1. Наявність стратегії ринкової поведінки підприємницької структури (Ra_1). Вихід підприємницької структури з певною продукцією (товаром) на ринок вимагає розроблення довгострокового плану ринкової поведінки, який можна буде реалізувати незалежно від того, як у короткостроковій перспективі змінюватиметься кон'юнктура. Ефективність стратегії залежить від багатьох обставин, а саме: послідовності її реалізації, достатності фінансових ресурсів для виконання довгострокових планів, компетентності керівників підприємницької структури, коректності прогнозів розвитку тощо. Ідентифікування наявності стратегії ринкової поведінки необхідно розглядати через призму метричного простору $d(x, y)$:

$$d(x, y) = \begin{cases} 1, & x = y \\ 0, & x \neq y \end{cases}, \quad (12)$$

де x – завдання, реалізація яких запланована підприємницькою структурою на довгострокову перспективу;

y – стратегія ринкової поведінки підприємницької структури. У цьому разі метричний простір є множиною взаємопов'язаних між собою елементів (стратегічних завдань), наявність яких репрезентує стратегію ринкової поведінки підприємницької структури.

4.2. Альтернативність тактик ринкової поведінки з урахуванням зміни ринкової кон'юнктури (Ra_2). Важливою умовою ефективності реалізації стратегії ринкової поведінки підприємницької структури є наявність альтернативних тактик поведінки, а також механізмів адекватного вибору тієї чи іншої тактики залежно від умов, що склались. Недостатність варіантів тактик поведінки може стати причиною неспроможності підприємницької структури реалізувати обрану стратегію розвитку.

Нехай A і B є множинами тактик ринкової поведінки підприємницької структури, які відповідають оптимістичному і песимістичному сценаріям розвитку ринкової кон'юнктури. За будь-якого сценарію розвитку подій спільним між кожною множиною тактик є стратегічна ціль – забезпечити конкурентоспроможність підприємницької структури. Відповідно до теореми Шрьодера-Берштейна, якщо кожна з множин A і B еквівалентна частині іншої, то ці множини еквівалентні. У формалізованому вигляді це можна записати так:

$$\left. \begin{aligned} \exists \hat{A}_1 \subset \hat{A} : \hat{A} \sim \hat{A}_1 \\ \exists \hat{A}_1 \subset \hat{A} : \hat{A} \sim \hat{A}_1 \end{aligned} \right\} \Rightarrow \hat{A} \sim \hat{A}$$

або так

$$\left(\overline{\hat{A}} \leq \overline{\hat{A}} \wedge \overline{\hat{A}} \leq \overline{\hat{A}} \right) \Rightarrow \overline{\hat{A}} = \overline{\hat{A}}. \quad (13)$$

Отже, $\hat{A} \sim \hat{A}_1 \Leftrightarrow \varphi : \hat{A} \rightarrow \hat{A}_1$. Відповідно ϕ кожному елементу $\hat{A}$ буде відповідати єдиний елемент із $\hat{A}_1$. Ці елементи утворюють підмножину $\hat{A}_2$ у множині $\hat{A}$. Тобто $\exists \hat{A}_2 \subset \hat{A}_1 : \hat{A}_2 \sim \hat{A}_1$ і за умовою $\hat{A}_1 \sim \hat{A} \Rightarrow \hat{A} \sim \hat{A}_2$ [13]. Чим більше тактичних варіантів поведінки має підприємницька структура, тим більша ймовірність, що обрана стратегія забезпечення конкурентоспроможності буде успішно реалізованою. Як наслідок, набуває сенсу виявлення потужності множин A і B . Якщо α і β – дві потужності, де $\hat{A} = \alpha$, а $\hat{A} = \beta$, то можливо одне з трьох або $\alpha = \beta$, або $\alpha < \beta$, або $\alpha > \beta$. Нехай $\alpha = \beta$, тоді $\hat{A} \sim \hat{A}$. Отже, за означенням порівняння потужностей $\alpha \not\prec \beta \wedge \beta \not\prec \alpha$. Нерівності

$\alpha < \beta$ і $\alpha > \beta$ не можуть виконуватися одночасно. Так, нехай одночасно $(\alpha < \beta) \Leftrightarrow x$ і $(\alpha > \beta) \Leftrightarrow y$.

$$x \Rightarrow 1) \hat{A} \neq B \quad y \Rightarrow 3) \hat{A} \neq B$$

$$2) \exists B_1 \subset B : \hat{A}_1 \sim A \quad 4) \exists A_1 \subset A : A_1 \sim B$$

4.3. Наявність рекламної стратегії і тактики підприємницької структури (Ra_3). На товарних ринках реклама визначає динаміку обсягів реалізації товарів. Рекламні кампанії, як правило, супроводжуються значними витратами коштів, які далеко не завжди забезпечують очікувані результати. Успішна реклама вимагає глибокого аналізу цільових ринків, дослідження запитів споживачів, передбачення можливої реакції ринку на ту чи іншу рекламну інформацію. З огляду на це, для підприємницьких структур важливо розробляти і реалізовувати рекламну стратегію й тактику, які, по суті, є сукупністю довгострокових і короткострокових планів рекламування продукції (товарів). Ідентифікування наявності рекламної стратегії і тактики, так само як і ідентифікування наявності стратегії ринкової поведінки, доцільно розглядати через призму метричного простору:

$$R_{a_3} = f(i, j, r, z) \begin{cases} d(i, j) = \begin{cases} 1, & i = j \\ 0, & i \neq j \end{cases} \\ d(r, z) = \begin{cases} 1, & r = z \\ 0, & r \neq z \end{cases} \end{cases}$$

де i – рекламні завдання, реалізація яких запланована підприємницькою структурою на довгострокову перспективу;

j – рекламна стратегія підприємницької структури;

r – рекламні завдання, реалізація яких запланована підприємницькою структурою у поточному періоді;

z – рекламні тактики підприємницької структури.

Оскільки підприємницька структура як цілісне утворення може формуватися як одне або кілька підприємств, пов'язаних цілями, методами їх досягнення, технологіями, організаційною структурою управління, апаратом управління тощо, то конкурентоспроможність підприємницької структури залежить від конкурентоспроможності її компонентів (підприємств-учасників).

Висновки з цього дослідження. Ідентифікування рівня конкурентоспроможності підприємницької структури на основі обчислення вищенаведених показників необхідне для своєчасного прийняття управлінських рішень у процесі оперативного управління конкурентоспроможністю підприємницької структури. Це вимагає перманентного обчислення сукупності наведених показників, порівняння їх значень зі значеннями в базових періодах, а також установаження факторів, які вплинули на виявлені відхилення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чорна М.В. Сучасні особливості розвитку роздрібної торгівлі України / М.В. Чорна // Соціально-економічні аспекти розвитку України в умовах конкурентного середовища : тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. – Первомайськ : ХДУХТ, 2010. – С. 191–192.
2. Исалова М.Н., Мамедова Ф.И. Формирование эффективной организационной формы функционирования сетевой торговой фирмы / М.Н. Исалова, Ф.И. Мамедова // Транспортное дело России. – 2008. – № 4. – С. 27–35.
3. Языков М.С. Формализация взаимоотношений субъектов экономической деятельности в сфере розничной торговли / М.С. Языков // Вестник непрерывного образования. – 2009. – № 2. – С. 52–64.
4. Берман Б., Эванс Дж.Р. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж.Р. Эванс. – М. : Вильямс, 2003. – 1184 с.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. ; науч. ред. и авт. пред. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 2004. – 489 с.
6. Беспярых В.И. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции в АПК : дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / В.И. Беспярых. – Киров, 2000. – 394 с.
7. Попов Е. Услуги образования и рынок / Е. Попов // Российский экономический журнал. – 1992. – № 6. – С. 43–49.
8. Портер М.Е. Конкуренция / М.Е. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
9. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986. – 472 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 312 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Экономика, 2005. – 504 с.

12. Чернега О.Б. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / О.Б. Чернега. – Донецьк, 2004. – 53 с.
13. Гейер Г.В. Фінансова вартість брендів і методи її оцінки / Г.В. Гейер ; Aacker, David A. Building Strong Brands. – N.Y.: The Free Press, 1996.
14. Георгіаді Н. Сучасний стан підприємницької активності в Україні / Н. Георгіаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4818>.
15. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Елементи теорії множин. Потужності множин [Електронний ресурс]. – режим доступу : sites.znu.edu.ua/bank/public_files/2009/10/matanaliz/1.pdf.
17. Крикавський Є. Маркетингова товарна політика : [підручник] / Є. Крикавський [та ін.] ; 3-є вид., доп. і перероб. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – 360 с.

УДК 368.03:339.138

Обоснование основных элементов маркетинговой стратегии развития страховых организаций в Украине

Сакун А.А.кандидат философских наук, доцент
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова**Тардаскина Т.Н.**кандидат экономических наук, доцент
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова**Васильева Ю.В.**студентка
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова

В статье освещены вопросы маркетинговой стратегии страховой организации, включающие различные методы и подходы к определению эффективности маркетинговой стратегии страховой компании; совершенствование комплекса маркетинговых коммуникаций особенно актуально в период экономической нестабильности; их решения способствуют повышению конкурентоспособности и устойчивости страховщиков, а также развитию страхования.

Ключевые слова: страховая организация, маркетинг, стратегия, маркетинговые коммуникации, конкурентоспособность.

Сакун Г.О., Тардаскина Т.М., Васильева Ю.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено питання маркетингової стратегії страхової організації, які включають різноманітні методи та підходи до визначення ефективності маркетингової стратегії страхової компанії; вдосконалення комплексу маркетингових комунікацій є особливо актуальними в період економічної нестабільності; їх вирішення сприяє підвищенню конкурентоспроможності й стійкості страховиків, а також розвитку страхування.

Ключові слова: страхова організація, маркетинг, стратегія, маркетингові комунікації, конкурентоспроможність.

Sakun A.A., Tardaskina T.N., Vasileva Y.V. SUBSTANTIATION OF THE MAIN ELEMENTS OF THE MARKETING STRATEGY OF DEVELOPMENT OF INSURANCE ORGANIZATIONS IN UKRAINE

The article deals with the questions of the marketing strategy of the insurance organization, which include various methods and approaches to determining the effectiveness of the insurance strategy of the marketing strategy, improving the complex of marketing communications are relevant especially during the period of economic instability, their solution contributes to increasing the competitiveness and stability of insurers, as well as the development of insurance.

Keywords: insurance organization, marketing, strategy, marketing communications, competitiveness.

Постановка проблемы в общем виде. Маркетинг страховых организаций занимает важное место в обеспечении стабильной деятельности страховых организаций в условиях пассивного спроса на страховые услуги, поскольку влияет на все сферы деятельности страховщиков.

Маркетинг способствует продвижению страховых услуг, стимулированию спроса на них, активизируя входные денежные потоки страховщиков. Классические страховые организации с помощью маркетинга могут формировать сбалансированные страховые портфели и укреплять свои рыночные позиции. Это позволяет освободить страховой рынок Украины от псевдостраховых компаний и псевдостраховых операций.

Денежные поступления, полученные в виде страховых премий, как результат эффективного маркетинга являются источником формирования прибыли страховых организаций и их страховых резервов, являются главным условием поддержания платежеспособности страховщиков. Тем самым с помощью маркетинга страховщики увеличивают свои возможности аккумулирования финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения выполнения ими своих страховых обязательств.

Решающим фактором формирования маркетинговой стратегии страховщика является страховой рынок, развитие которого требует быстрой реакции участников для прибыльной

и стабильной деятельности. Поэтому систематизация и достоверные знания страхового рынка в современных условиях кризисных тенденций имеют особое значение для успешной деятельности страховщика.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию теоретических основ страхования, маркетинга страховых организаций и маркетинговой стратегии страховщика посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых. Необходимо выделить работы таких зарубежных ученых, как, в частности, В.Б. Гомелль, А.Н. Зубец, Ж.Ж. Ламбен, Н.К. Малхотра, Д.С. Тулента, Л.А. Орланюк-Малицкая, К.Е. Турбина, Т.А. Федорова, Р.М. Хайкин, А.А. Цыганов, В.В. Шахов, Р.Т. Юлдашев.

Значительный вклад в развитие науки маркетинга страховых организаций в Украине сделали такие украинские ученые, как, например, В.Д. Базилевич, С.В. Виноходов, Н.М. Внукова, А.А. Гаманкова, А.Н. Залетов, Е.М. Забурмеха, Т.А. Коропецкий, В.И. Кудлай, И.М. Михайловская, М.В. Мних, А.Н. Музыка, В.И. Нечипоренко, Л.В. Нечипорук, С.С. Осадец, Р.В. Пикус, Н.О. Приказюк, Т.А. Ротовая, А.А. Старостина, В.В. Тринчук, В.М. Фурман.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Необходимо отметить, что, несмотря на существующие научные разработки, отдельные финансовые аспекты теории и практики маркетинга страховых организаций остаются недостаточно исследованными. В частности, проблемы определения особенностей маркетинга страховых организаций, теоретических подходов к формированию и реализации маркетинговой стратегии, методических аспектов оценки финансовой эффективности маркетинга остаются недостаточно исследованными в отечественной экономической литературе и требуют дальнейших научных разработок.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Страховой рынок Украины является неотъемлемой составляющей ее финансового сектора. Он должен способствовать стабильному развитию общества путем обеспечения надлежащей страховой защиты и привлечения в экономику страны значительных инвестиционных ресурсов. Финансовые проблемы, возникающие в связи с функционированием рынка в условиях экономической нестабильности и не позволяющие ему в полной мере выполнять свою социально-экономическую роль, могут быть решены, в том числе, с помощью эффективного маркетинга.

Изложение основного материала исследования. Любые стратегические решения, которые принимает страховая компания, такие как реорганизация компании, освоение нового сегмента страхового рынка, разработка новых страховых услуг, лежат в сфере маркетинга. Все эти и многие другие решения обычно принимаются в рамках разработанной маркетинговой стратегии.

От эффективности маркетинговой стратегии страховой компании и зависит прибыльность страхового бизнеса. При принятии тактических решений, как и при принятии стратегических решений и планировании деятельности страховщика на перспективу, необходим эффективный выбор маркетинговой стратегии, включая такие аспекты, как выявление различных альтернатив маркетинговой стратегии, выбор оптимального варианта маркетинговой стратегии, реализация выбранной стратегии и анализ и корректировка маркетинговой стратегии.

Использование системного подхода к теоретическим аспектам процесса разработки маркетинговой стратегии страховой компании в условиях экономической нестабильности позволило выделить четыре этапа: анализ рынка и рыночной позиции страховщика; сегментирование страхового рынка; позиционирование страховых услуг на рынке определения наиболее эффективной системы продаж страховых услуг (рис. 1).

Исходными пунктами разработки стратегии страховщика являются анализ рынка, который позволяет оценить рыночные возможности и угрозы, а также оценка организационных особенностей и финансового состояния страховщика, то есть его сильных и слабых сторон, целей развития страховой компании в аспекте технологий, используемых страховщиком и организационного устройства, исходя из необходимости соответствовать требованиям конкурентной борьбы на страховом рынке. Затем проводится оценка затрат по различным вариантам составляющих разработанной стратегии развития страховщика, а именно стоимость работ по разработке целевой структуры и технологий. Кроме этого оценивается прибыльность их реализации, а именно доход, который может получить страховщик, заняв целевое место на страховом рынке. Принятые решения должны быть достаточно гибкими для того, чтобы адаптироваться к возможным непредвиденным изменениям, которые часто происходят на страховом рынке.



Рис. 1. Процесс разработки маркетинговой стратегии страховой организации

На втором этапе разработки маркетинговой стратегии проводится вероятностный прогноз развития различных сегментов страхового рынка. Сегментирование рынка следует проводить на ранних этапах разработки стратегии рыночной ориентации страховой компании. При этом сначала определяют рыночные сегменты, а затем анализируются предложения страховой услуги в каждом сегменте, исходя из возможностей и компетенции самой компании.

Третий тип заключается в том, что страховая организация продает через свою сбытовую сеть и через смежные сети поставщиков связанных услуг комплексную защиту, которая включает набор нестраховых услуг и страховой полис, их оплачивает, кроме того, в тот же пакет может входить и имущественное или личное страхование от традиционных рисков. Упрощенный вариант такого страхования – страхование, например, оборудования, которое находится на гарантийном обслуживании (страховщик способствует сбыту оборудования с гарантией).

Если с ним произойдет простая поломка, то ее устранение оплатит страховщик, имеющий договор с гарантийной мастерской, если же оборудование пострадает от пожара или наводнения, страховщик оплатит ремонт в той же мастерской, но уже по другой части страхового покрытия. Это также могут быть

программы медицинского страхования с курортным обслуживанием, когда полис медицинского страхования дает клиенту возможность получать лечебно-профилактические услуги, реабилитацию и отдых в санатории. Сложные связи строятся при страховании вычислительных сетей, комплексном страховании банков и т. д. [2, с. 80].

Четвертый этап формирования маркетинговой стратегии страховщика заключается в определении наиболее эффективной системы продаж страховых услуг. Работа в этом направлении начинается с определения сбытовой сети или каналов распределения страховых услуг. Для страховой компании выбор сбытовой сети (каналов распределения) – это стратегическое решение, которое должно быть совместным не только с ожиданиями в целевом сегменте, но и с ее собственными целями.

Выводы из этого исследования. Исследование особенностей развития страхового рынка Украины позволило определить сущность маркетинга страховых организаций как процесса принятия управленческих решений по продуктовой и рыночной стратегии страховщика на основе исследования развития страхового рынка, разработки новых страховых услуг, ценовой политики, применения новейших маркетинговых инструментов для продвижения страховых услуг, которое предполагает

оценку финансовой эффективности использования маркетинговых инструментов, а также позволяет активизировать спрос на страховые услуги, стабилизировать входящие денежные потоки для обеспечения устойчивого финансового состояния страховщика. Необходимость принятия взвешенных управленческих решений, в том числе в финансовой сфере, в условиях недостаточности финансовых ресурсов обуславливает важность разработки маркетинговой стратегии страховой компании, предусматривает быструю адаптацию к изменениям на страховом рынке.

Установлено, что основными особенностями маркетинга страховых организаций являются долгий срок жизни страховой услуги, неосязаемость страховой услуги, неотделимость услуги от источника (страховщика) и недолговечность страховой услуги, длительный срок жизни страховой услуги, жесткая государственная регламентация страхового бизнеса. Обоснованы функции и задачи маркетинговой службы страховщика, которые обусловлены особенностями маркетинга страховых организаций и заключаются в организации информационной поддержки страхователя в период действия договора страхования, объяснения рентабельности страховой услуги и оценки ее качества; разработке четкой технологии продаж страховых услуг, а также организации тесного сотрудничества с отделом кадров в вопросе подготовки и поощрения персонала; внедрении систем дифференциации цен, позволяющие нивелировать резкие колебания спроса на страховые услуги; разработке программ лояльности, систем скидок, позволяющих привлечь потенциальных страхователей, которые не повлекли к значительному снижению прибыли и соответствовали требованиям, установленным законодательством.

Выделены этапы формирования маркетинговой стратегии страховщика, каждый из которых отражает общий вектор развития компании на страховом рынке, финансовое состояние страховщика, а также способствует повышению спроса на страховые услуги по сравнению с альтернативными финансовыми инструментами. Первый этап включает оценку угроз и возможностей рынка, оценку рыночной позиции страховщика, а именно его сильных и слабых сторон, определение целей развития компании, исходя из конкурентной среды на рынке страховых услуг и финансового состояния, анализ затрат по различным вариантам составляющих разработанной стратегии

и прибыльность их реализации; второй этап предусматривает проведение вероятностного прогноза развития сегментов страхового рынка; третий этап предполагает определение качественных характеристик услуги и разработку новых типов услуг; на четвертом этапе формирования маркетинговой стратегии формируется система продаж страховых услуг. Такой алгоритм разработки маркетинговой стратегии страховщика включает ключевые этапы, позволяет разработать эффективную стратегию с учетом целей и финансовых возможностей страховой организации.

Обоснована целесообразность использования матрицы Бостонской консалтинговой группы для оценки сбалансированности страхового портфеля с целью стратегического планирования развития тех видов страховых услуг, которые позволят страховщику удерживать конкурентные позиции на рынке, обеспечивать ему стабильные финансовые результаты, что в конечном итоге является главным условием поддержания платежеспособности страховщика, его способности выполнять страховые обязательства.

Установлено, что официальная страховая отчетность, обнародованная на сайте Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг, не подтверждает ожидания относительно прямой взаимосвязи между увеличением отечественными страховщиками расходов на маркетинг и рекламу и соответствующим ростом поступлений страховых премий. Это противоречит сложившейся рыночной практике и является косвенным свидетельством неразвитости отечественного страхового рынка и значительной доли на нем псевдостраховых операций, не требующих от страховщиков значительных маркетинговых усилий.

Анализ плотности взаимосвязи между ростом расходов на маркетинг и рекламу и увеличением объемов полученных страховых премий основывается на базе экспертных оценок специалистов по маркетингу страхового рынка и базировался на расчете системы показателей, учитывающих расходы на маркетинг и рекламу, допустимое изменение затрат на маркетинг и рекламу, максимально возможное увеличение объемов страховых премий благодаря увеличению расходов на маркетинг и расходы на маркетинг, необходимые на увеличение объемов полученных страховых премий и на 50% максимально возможного объема, показал,

что увеличение расходов на маркетинг на 40% прогнозируемо может повысить объемы страховых премий на 3,45%.

Выделены основные направления совершенствования финансовых аспектов разработки и реализации комплекса маркетинга, поскольку финансовая целесообразность его внедрения напрямую зависит от вариации избранных инструментов, предусматривает использование, кроме традиционных, также новых маркетинговых инструментов: PR в сети Интернет; digital PR (или PR в социальных сетях) PR-мероприятия нового формата; связи с онлайн-средствами массовой информации; вирусная реклама; product placement, которые являются эффективными, поскольку охватывают широкий круг целевой аудитории и одновременно не требуют при этом от страховщика значительных финансовых вложений.

Таким образом, в исследовании обоснована целесообразность использования онлайн-страхования как перспективного канала продвижения страховых услуг, которое позволяет повысить финансовую эффективность деятельности страховой организации путем снижения расходов на ведение страхового бизнеса и за счет активизации входящих денежных потоков в виде полученных страховых премий. Анализ возможного влияния на эффективность маркетинга официальных страниц крупнейших отечественных страховщиков по уровню полученных страховых премий позволил определить наиболее функциональные из них, позволяющие повысить объемы полученных страховых премий вследствие привлечения значительной части потенциальных страхователей из числа онлайн-пользователей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Беквит Г. Продавая незримое: Руководство по современному маркетингу услуг / Г. Беквит. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. – 224 с.
2. Рябоконь Н.В. До питання варіантів організації продажів страхових продуктів / Н.В. Рябоконь // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 76–82.
3. Тулента Д.С. Страховой маркетинг. Актуальные вопросы методологии, теории и практики / Д.С. Тулента, В.Б. Гомелль. – 2-е изд. – М. : Анкил, 2000. – 128 с.
4. Тринчук В.В. Проблемы информационного обеспечения маркетинговых исследований страхового рынка Украины / В.В. Тринчук // Страны СНГ в условиях глобализации : материалы III Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. – М. : ЭКОН-ИНФОРМ, 2004. – С. 378–379.

Внутрішня корпоративна соціальна відповідальність підприємства: теоретичні та практичні аспекти

Сардак С.Е.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки

та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Гасленко К.С.

магістрант

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

У статті досліджено питання внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності, її прояви, принципи, зміст заходів щодо її реалізації. Проаналізовано практику здійснення внутрішньокорпоративної соціальної відповідальності на прикладі українських підприємств. Визначено основні тенденції і проблеми запровадження внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, внутрішньокорпоративна соціальна відповідальність, принципи, мотиви, прояви, тенденції.

Sardak S.E., Haslenko K.S. ВНУТРЕННЯЯ КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье исследованы вопросы внутренней корпоративной социальной ответственности, ее проявления, принципы, сущность мероприятий по её реализации. Проанализирована практика осуществления мероприятий внутренней корпоративной социальной ответственности на примере украинских предприятий. Определены основные тенденции и проблемы внедрения внутренней корпоративной социальной ответственности в Украине.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, внутренняя корпоративная социальная ответственность, принципы, мотивы, проявления, тенденции.

Sardak S.E., Haslenko K.S. INTRINSIC CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

The article examines the question of intrinsic corporate social responsibility, its aspects, principles and core of its implementation. The practice of implementation of intrinsic corporate social responsibility based on the example of Ukrainian enterprises was analyzed. Main trends and problems of implementation of intrinsic corporate social responsibility in Ukraine were defined.

Keywords: corporate social responsibility, intrinsic corporate social responsibility, trends, drivers, aspects, trends.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В реаліях падіння рівня доходів та маргіналізації значної частини населення України велику роль відіграє соціальна відповідальність корпорацій. В умовах загострення соціально-економічних та політичних проблем тема внутрішньокорпоративної соціальної відповідальності підприємств нині постає актуальним питанням менеджменту та суспільного розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання корпоративної соціальної відповідальності вже набуло значного висвітлення в науковій літературі. Цей аспект досліджували такі зарубіжні вчені, як П. Друкер [1], С. Сесі [2], М. Фрідмен [3], Ф. Хедоурі [4], такі українські

науковці, як Ю. Бурлакова [5;6], Ж. Балабанюк [7], О. Лазоренко, Р. Колишко [8], Т. Драбчук [9], такі російські вчені, як М. Коротков [10] та В. Хруцький [11].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних і практичних основ внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) можна визначити як «систематичну відповідальність компанії за продукт, який вона виготовляє перед споживачами, працівниками, партнерами, громадою та навколишнім середовищем; ефективну вза-

ємодію та двосторонній діалог між компанією та суспільством; спробу поєднання на добровільних засадах соціальних, етичних та екологічних аспектів ведення бізнесу з метою позитивного впливу компанії на суспільство загалом, навколишнє середовище та вирішення найгостріших соціальних проблем», а також як «обов'язок керівництва організації приймати рішення й виконувати дії, які покращують рівень добробуту й задовольняють інтереси суспільства і компанії» [1; 6; 7].

Можна зазначити, що ініціювати впровадження соціально відповідальної поведінки компанії варто починати з персоналу компанії, адже працівник організації уособлює дещо спрощену модель організації. Тому твердження, що ступінь успішності працівників компанії віддзеркалює рівень успішності і конкурентоспроможності компанії є досить логічним і не вартим доведення. Тому ставлення компанії до власного персоналу є внутрішньою корпоративною соціальною відповідальністю.

Говорячи про внутрішню корпоративну соціальну відповідальність, маємо на увазі не лише базову відповідальність, яка визначається законодавством, але й перш за все додаткову добровільну реакцію компанії на соціальні проблеми або питання, які виникають у її співробітників. Основними заходами внутрішньої КСВ вважаються заходи за такими напрямками, в рамках яких кожне підприємство розробляє і здійснює свої комплекси заходів:

- заходи соціального захисту співробітників організації (повна відсутність дискримінації, заходи із забезпечення безпеки працівників, захисту їх життя і здоров'я, а також допомога у критичних ситуаціях);

- розвиток людського капіталу організації шляхом впровадження програм професійного розвитку, підвищення кваліфікації, використання мотиваційних схем в оплаті праці, підтримки ефективних внутрішніх комунікацій;

- аналіз і облік інтересів співробітників під час прийняття важливих управлінських рішень, що означає взаємодію з працівниками як з основними зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) компанії;

- проведення соціально відповідальної інноваційної програми шляхом запровадження соціальних програм, спрямованих на полегшення адаптації працівника до інновацій в компанії (профперепідготовка, допомога у працевлаштуванні, компенсаційні виплати працівникам, які підлягають скороченню) [10].

Постає питання про те, навіщо корпорації шукати інші прояви КСВ, окрім виплати заробітної плати в строк і в належній кількості. Можна виділити низку мотивів, які спонукають корпорації вживати активних заходів щодо посилення своєї внутрішньої КСВ:

- гарантоване покращення показників продуктивності праці в компанії;

- розвиток персоналу компанії сприяє уникненню значної плінності кадрів, а також дає змогу залучати найбільш компетентних спеціалістів на ринку;

- у довгостроковому періоді забезпечується стабільний розвиток компанії;

- організація отримує податкові пільги, а також змогу залучити додаткові інвестиції для соціально відповідальних компаній;

- формується гудвіл компанії через розгляд діяльності компанії у ЗМІ;

- проводиться додаткова реклама товару чи послуги, що надається компанією.

Ефективність соціально відповідальних компаній вже доведена на прикладах іноземних корпорацій. Зарубіжний досвід ведення соціально відповідального бізнесу дає змогу виділити такі принципи КСВ внутрішнього спрямування: прагнення до взаєморозуміння та прийняття працівників; ефективної організації робочого місця з урахуванням психофізіологічних потреб працівника; довіра керівних кадрів до підлеглого їм персоналу; ефективність відпочинку та морального задоволення; підвищення кваліфікації; безпека й охорона праці; цілісність організації та співробітників; залучення працівників до управління [11].

Дієвість і ефективність внутрішньої КСВ корпорації виявляється у внутрішньому (у межах організації: між департаментами, підрозділами, відділами) і зовнішньому (із зміною організації) русі персоналу. Індикаторами оцінки КСВ на внутрішньому корпоративному рівні можна вважати такі: показники лояльності персоналу, середня тривалість роботи працівників в організації, плінність, кількість звільнених за власним бажанням, співвідношення рівнів внутрішнього та зовнішнього руху персоналу, коефіцієнт покриття внутрішньої потреби в кадрах, сформований рівень продуктивності праці персоналу [7].

На думку експертів Комітету з КСВ Європейської Бізнес-Асоціації, зміст програм корпоративної соціальної відповідальності внутрішнього спрямування має передбачати такі напрями заходів:

- заохочення та компенсації для працівників;

- навчання та розвиток персоналу через різноманітні форми корпоративного навчання;
- чіткі та зрозумілі мотиваційні схеми та кар'єрне зростання;
- гранти, науково-прикладні розробки;
- етичне ведення бізнесу;
- прозора звітність (як фінансова, так і соціальна) [8].

В сучасних українських реаліях все актуальнішою стає необхідність розробки та впровадження реально діючих на практиці інструментів соціальної відповідальності бізнесу на корпоративному рівні компанії та на рівні бізнес-середовища. Дослідження, проведене під егідою ООН серед українських компаній, виявило, що найпоширенішими проявами КСВ серед підприємців є введення програм поліпшення умов праці (65,5% респондентів), навчання та розвиток персоналу (63,2%), благодійність (56,0%), етична та відповідальна політика щодо споживачів (49,5%), участь у розвитку регіонів, де веде діяльність компанія (32,3%), впровадження екологічних стандартів (29,8%), політика етичного ставлення до акціонерів (20,8%), відкритість і прозорість звітності про фінансову та виробничу діяльність компанії (18,7%) [8–9].

Тобто можна простежити загальну тенденцію до розуміння підприємцями значущості заходів як внутрішньої, так і зовнішньої КСВ. Проте постає питання про те, яким чином реалізуються ці заходи практично. Прикладами впровадження (щонайменше, на теоретичному рівні) внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах можна назвати такі компанії.

«ДТЕК» визначає співробітників головним активом і ключовою зацікавленою стороною. Цілі політики у сфері умов праці такі: пошук, прийняття та плідне співробітництво з кваліфікованими, талановитими фахівцями; постійне навчання та розвиток навичок; розвиток менеджерського потенціалу для висококваліфікованого управління «ДТЕК»; створення та збереження таких умов праці, що сприяють підтримці стану здоров'я працівників. «ДТЕК» визнає необхідність дотримання законодавства про працю, індивідуальних та колективних трудових договорів; поважного ставлення керівного складу до особистості; дотримання прав і свобод людини і працівника; поваги до гідності співробітників; постійної роботи «ДТЕК» щодо мінімізації шкідливих для здоров'я та навколишнього середовища впливів; мотивації та сприяння в розвитку кваліфікацій і прямого впливу результатів ведення

бізнесу на оплату праці та розмір додаткових виплат. Компанія започаткувала корпоративний університет, а саме «Академію ДТЕК», розроблено програму формування кадрового резерву. До складу компанії входять два підприємства соціальної спрямованості, такі як ТОВ «Соціс» і «Соцвугілля», які об'єднують об'єкти соціальної сфери «ДТЕК»: спортивний комплекс, готелі, гуртожитки, санаторії, бази відпочинку та дитячі табори. Щорічно співробітники компанії та їхні родичі користуються послугами цих установ. Здоров'я і безпеку праці співробітників забезпечує дотримання міжнародних стандартів OHSAS 18001:2007. Крім того, у «ДТЕК» функціонує єдина система управління охороною навколишнього середовища відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 14001:2004 [12].

КСВ компанії «Київстар», діє згідно з прийнятою ще в 2009 році Концепцією корпоративної соціальної відповідальності, а також відповідає 10 принципам Глобального Договору ООН, який компанія «Київстар» підписала в 2006 році. В компанії введено в дію систему безперервного підвищення кваліфікації і навчання, сприяння кар'єрному зростанню, прийняття участі співробітників у обговоренні та введенні інновацій, а також в управлінні поточними процесами в компанії. Щороку близько половини чисельності штату «Київстар» підвищують кваліфікацію на різноманітних корпоративних тренінгах, курсах, 40% штату використовують гнучкий робочий графік, існує можливість дистанційної роботи за системою «Віртуальний офіс»; наявне корпоративне страхування співробітників; компанія започаткувала програму розвитку талантів «Аргентум», щорічний конкурс «Співробітник року», проект «IVC», метою якого є заохочення співробітників до вираження свого бачення майбутнього компанії та участі в стратегічному розвитку компанії, інститут волонтерства «Київстар» [13].

Компанія «МТС-Україна» свою внутрішню політику КСВ подає за допомогою «Кодексу етичних норм та ділової поведінки співробітників «МТС-Україна»». Кодекс спрямований на визначення особливостей взаємовідносин між співробітниками та компанією-роботодавцем, організацію взаємодії співробітників між собою, з партнерами по бізнесу та зовнішнім середовищем, а також визначає норми захисту інтелектуальної власності. Ця компанія ще у 2007 році стала підприємством-членом Глобального Договору ООН для визначення і підтвердження своїх зобов'язань

щодо ведення бізнесу. Крім того, у 2009 році ця Компанія першою в сфері телекомунікацій в СНД отримала сертифікат відповідності власної системи менеджменту якості вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2008 [14].

“METRO CASH AND CARRY Україна” започаткувала всеохоплюючу процедуру «Комплаєнс», засновану на підтримці всіх працівників та спрямовану на контроль за забезпечення дотримання працівниками встановлених законів, правил та норм поведінки. Ця процедура ґрунтується на 8 бізнес-принципах: розмежування інтересів корпорації та особистих інтересів, відсутність надання необґрунтованих переваг, неприйнятність використання службового становища задля особистих інтересів, конфіденційність інформації всередині компанії, рівність у відносинах, повага до законодавчих норм та правил тощо. Діяльність цієї компанії визначається міжнародними стандартами ISO 9001, ISO 12001. Більш того, “METRO” є єдиною компанією в Україні, яка сертифікована за міжнародним стандартом безпеки харчових продуктів IFS [15].

Компанія «ПЛАСКЕ» рушійною силою ефективно організації визначає компетентних працівників, які добре розуміють свої функції. В рамках такого підходу в компанії створено «Академію ПЛАСКЕ», спрямовану як на підвищення рівня професійних знань працівників, так і на розвиток управлінських навичок та вдосконалення особистих якостей; «Школу керівників», програма навчання якої складається з дев'яти модулів та розрахована на шестимісячний період вивчення теоретичних матеріалів, участі в інтерактивних вебінарах та практичного опрацювання навичок; проект – персональне тестування співробітника за програмою “EXEC-U-TEST”, що дає змогу виявити можливі сторони подальшого удосконалення. «ПЛАСКЕ» підписала і підтримує Глобальний договір ООН, дотримується вимог стандарту з інформаційної безпеки ISO 27001, вимог ISO 9001, ISO 28000, ISO 14001, OHSAS 18001, SA 8000, принципів, вимог і рекомендацій стандартів «Інвестори в людей» (2010), ISO 26000 «Настанова із соціальної відповідальності» (2012), ISO 10018 «Управління якістю – Настанова з участі й компетентності персоналу» (2012), ISO 21500 «Настанова з управління проектами» (2013) [16; 17].

Компанія «ХайдельбергЦемент Україна» визначає розвиток персоналу поряд із професійною, соціальною та управлінською компетентністю та сильними керівними кадрами

як одні з основних Принципів Лідерства, сформованих для всієї компанії. Працівники розвиваються поряд з їх задачами. Розвиток персоналу в цій компанії забезпечується через систему постановки високих, вимогливих цілей “Management by Objectives”, паралельно з коучингом та навчанням у процесі досягнення цих цілей [18].

Тобто можна зазначити, що найвищий рівень, зокрема, внутрішньої соціальної відповідальності українських підприємств спостерігається саме серед великих компаній, адже вони знаходяться під пильними поглядами ЗМІ та стейкхолдерів. Рівень соціальної відповідальності малого та середнього бізнесу досить важко відстежити, по-перше, через відсутність загальновизнаних державних стандартів діяльності в сфері КСВ, по-друге, через значну кількість підприємств «в тіні», по-третє, через зацікавленість підприємців малого та середнього бізнесу здебільшого в прибутках.

Проте аналіз досліджень Центру Розвитку КСВ дає змогу виділити такі тенденції:

- трактування терміна «КСВ» українськими компаніями настільки широке, що далеко не всі співробітники великих компаній в змозі пояснити, що він для них означає;
- розвиток комплексної стратегії КСВ, що притаманно міжнародним компаніям, незначною мірою поширений в нашій країні;
- задачі щодо виконання показників КСВ не вирішуються: 44% опитуваних організацій визначають показники КСВ для власних співробітників, а ще 44% такі ідеї лише обговорюють;
- співробітники не беруть участі у розробленні основної документації з КСВ: у 35% компаній співробітники не брали участі у розробленні Кодексів поведінки взагалі, а в решті компаній були залучені лише представники HR-департаментів;
- 27% компаній прописують аспекти КСВ у програмах найму працівників, лише 33% проводять тренінги з урахуванням питань КСВ;
- 44% враховують звітність з КСВ у річних планах, корпоративних цілях і опитуванні щодо лояльності персоналу [19].

Більш того, в рамках проекту «Прозорість і соціальна відповідальність. Керівництво для державних компаній», проведеного Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» за підтримки Посольства Нідерландів в Україні у 2014–2015 роках, було розроблено механізм оцінки відкритості державних підприємств, спрямований на аналіз та оцінку сайтів державних компаній та який

складається з трьох компонентів, а саме змісту; стратегії та звітності; навігації. Згідно з результатами цього дослідження жодна з компаній, офіційні сторінки в Інтернеті яких потрапили до вибірки оцінюваних, не надала інформації щодо систем оплати праці на підприємстві, а також прав людини, відсутності дискримінації та працевлаштування [20].

Висновки з цього дослідження. В Україні навіть на рівні великих корпорацій внутрішня КСВ знаходиться у стані трансформаційного становлення концептуального змісту і потребує подальшого розроблення, впровадження та вдосконалення. Таким чином, вітчизняним підприємствам слід не лише дотримуватися законодавчих вимог, але й впроваджувати відповідальну ділову практику за рахунок залучення результатів міжнародного досвіду та удосконалення методів управління персоналом своєї організації, враховуючи потреби працівників, міжнародні стандарти та моральні цінності.

Необхідно усвідомити, що соціальна відповідальність компанії щодо персоналу – це цілеспрямована і постійна соціальна практика

підприємства, що включає не просто вчасно виплачену, але й достатню для задоволення фізичних і моральних потреб оптимальну тривалість робочого дня, соціальні гарантії, безпеку, а також повагу та гідне ставлення до власних працівників, навчання новим знанням та навичкам, забезпечення можливості участі в управлінні тощо. Тому, використовуючи формат діалогу, необхідно вивчати і впроваджувати досвід високорозвинених країн з урахуванням специфіки діяльності в українських реаліях. Такий діалог має узгоджувати інтереси роботодавців й усіх зацікавлених сторін соціальної відповідальності, що сприятиме розбудові громадянського суспільства, підвищенню якості трудової діяльності населення України, а також підвищенню соціальних стандартів життя населення й соціалізації загалом [21–22].

Перспективами подальших досліджень є розробка та оптимізація прикладних механізмів внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності підприємства з урахуванням зарубіжного досвіду та специфіки видів економічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / P.F. Drucker. – N.-Y. : Harper&Row, 1994. – 840 p.
2. Sethi S.P. Dimensions of corporate social responsibility / S.P. Sethi // Business Ethics Quarterly. – 1985. – 213 p.
3. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>.
4. Основы менеджмента / [Ф. Хедоури, М. Мескон, М. Альберт]. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 672 с.
5. Бурлакова Ю. Корпоративна соціальна відповідальність: внутрішнє спрямування / Ю. Бурлакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/59062.doc.htm.
6. Бурлакова Ю. Корпоративна соціальна відповідальність як основа гармонізації добробуту суспільства / Ю. Бурлакова // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Вип. 252. – Т. IV. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 881–891.
7. Балабанюк Ж. Взаємозв'язок корпоративної соціальної відповідальності та політики руху персоналу організації / Ж. Балабанюк // Економіка та держава. – 2012. – № 3.
8. Посібник із КСВ: Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / [О. Лазоренко, Р. Колишко та ін.]. – К. : Енергія, 2008 – 96 с.
9. Драбчук Т. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності у відносинах з працівниками підприємства / Т. Драбчук // Аграрний форум – 2015 : VI Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених (28–29 травня 2015 року). – Суми, 2015.
10. Корпоративная социальная ответственность : [учебник для бакалавров] / [Э. Коротков, О. Александрова, С. Антонов и др.] ; под ред. Э. Короткова. – М. : Юрайт, 2013. – 445 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс.
11. Как добиться успеха: Практические советы деловым людям / под общ. ред. В. Хруцкого. – М. : Политиздат, 1991. – 510 с.
12. Політика «ДТЕК» в області корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dtek.com/library/file/politika-dtek-v-oblasti-korporativnoi-sotsialnoi-vidpovidalnosti.pdf>.
13. Офіційний сайт компанії «Київстар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kyivstar.ua/ru/kr-620/about/responsibility/employees>.

14. Офіційний сайт компанії «МТС-Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://company.mts.ua/ua/company/social-responsibility/codex>.
15. Офіційний сайт компанії “METRO Cash and Carry Ukraine” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.metro.ua/about-metro/csr/compliance>.
16. Публічний соціальний звіт АТ «ПЛАСКЕ» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.plaske.ua/PLASKE_Report_2015_UA.PDF.
17. Практики КСВ в Україні // Центр «Розвиток КСВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/cases_praktice2015.pdf.
18. Принципи лідерства компанії «ХайдельбергЦемент Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heidelbergcement.ua/uk/leadership-principles>.
19. Социальная ответственность: кадры решают все // Центр «Развитие КСВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/04/Guide_1.pdf.
20. Звіт «Індекс прозорості державних компаній в Україні 2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.energoatom.kiev.ua/files/file/transparency_index_2015.pdf.
21. Sardak S. Potential of economy socialization in the context of globalization / [S. Sardak, O. Bilskaya, A. Simakhova] // Economic Annals-XXI. – 2017. – № 164 (3–4). – Р. 4–8.
22. Сардак С. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації : [моногр.] / С. Сардак. – Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2012. – 460 с.

Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства

Смачило В.В.

кандидат економічних наук, доцент

Харківського національного університету будівництва та архітектури

Колмакова О.М.

кандидат економічних наук, доцент

Харківського національного університету будівництва та архітектури

Коломієць Ю.В.

студентка

Харківського національного університету будівництва та архітектури

Проведено дослідження щодо розуміння сутності стейкхолдерів та складу їх груп. Визначено необхідність аналізу зацікавлених сторін як засобу нівелювання конфліктів, ризиків, проведення діалогу та підвищення стійкості діяльності підприємства. Розглянуто аналітичні інструменти, які використовуються під час обґрунтування стейкхолдерів та їх груп. Запропоновано структурно-логічну послідовність здійснення аналізу зацікавлених сторін.

Ключові слова: стейкхолдери, підприємство, аналіз, аналітичні інструменти.

Смачило В.В., Колмакова О.М., Коломієць Ю.В. ПРОЦЕДУРА АНАЛИЗА СТЕЙКХОЛДЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ
Исследованы понимание сущности стейкхолдеров и состав их групп. Определена необходимость анализа заинтересованных сторон как средство нивелирования конфликтов, рисков, повышения уровня диалога и повышение устойчивости деятельности предприятия. Рассмотрены аналитические инструменты, которые используются во время анализа стейкхолдеров и их групп. Предложена структурно-логическая последовательность осуществления анализа заинтересованных сторон.

Ключевые слова: стейкхолдеры, предприятие, анализ, аналитические инструменты.

Smachylo V.V., Kolmakova E.N., Kolomiets Yu.V. PROCEDURE OF THE STAKEHOLDER'S ANALYSIS OF THE ENTERPRISE

The essence of the stakeholders and the composition of their groups are studied. The need for stakeholder's analysis is identified as a means of leveling conflicts, risks, increasing the level of dialogue and increasing the sustainability of the enterprise. Analytical tools that are used during the analysis of stakeholders and their groups are considered. A structured logical sequence of stakeholder analysis is proposed.

Keywords: stakeholders, enterprise, analysis, analytical tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграція України в європейський та світовий бізнес-простір вимагає адаптації вітчизняних реалій до правил господарювання та імплементації основоположних принципів діяльності в практику українського підприємства. Цілком природним для всього світового бізнесу є ведення діяльності на засадах стійкого розвитку (sustainable development), що є для агентів національної економіки досить незвичним. Одним із важливих елементів діяльності в аспекті стійкого розвитку є соціальна відповідальність та, відповідно, врахування інтересів всіх стейкхолдерів під час прийняття управлінських рішень, діяльності тощо. Саме тому дослідження проблематики вибудови взаємовідносин зі стейкхолдерами стає актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Водночас не можна сказати, що питання аналізу

зацікавлених сторін є новим для української науки: досліджувалися теоретичні питання та прикладні аспекти щодо діагностики стейкхолдерів [1–3], вивчалися питання щодо оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності з використанням інструментів аналізу стейкхолдерів [4], розглядалися інструменти аналізу зацікавлених сторін [5; 6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання.) Мета статті – формування цілісної процедури аналізу стейкхолдерів підприємства, яка б логічно пов'язувала аналітичні інструменти та структурувала процес вивчення зацікавлених сторін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умовою забезпечення сталого розвитку є аналіз стейкхолдерів (з англ. stakeholder – «власник частки») суб'єктів господарювання. За визначенням стандарту

AA1000SES [7] стейкхолдером вважається група, що може впливати на діяльність організації або, навпаки, здатна відчувати на собі вплив від діяльності організації, її продукції або послуг і пов'язаних із цим дій. Особливо вказується на те, що стейкхолдерами не є ті, хто просто може бути знайомий з організацією або мати думку про неї. Згідно зі стандартом ISO 26000, це особа або група осіб, заінтересованих у будь-яких рішеннях або діяльності організації [8]. В роботі [1] зовнішні партнери розуміються як стейкхолдери, до яких належать фізичні та юридичні особи, які зацікавлені у розвитку даного підприємства і здатні впливати на цей розвиток. До зовнішніх партнерів (контактних аудиторій, стейкхолдерів) зараховують: компаньйонів, власників і співвласників підприємства, акціонерів, а також засоби масової інформації, органи місцевої влади, профспілкові органи тощо, які зацікавлені в успішному розвитку підприємства, а також його клієнтів та постачальників. Водночас зовсім випускається з уваги, що стейкхолдери можуть бути і внутрішніми, наприклад колектив підприємства, об'єднання працівників. Отже, зацікавлені сторони значно ширше, ніж зовнішні контрагенти, і підрозділяються на внутрішніх та зовнішніх. У багатьох джерелах, окрім наведених, представлено різне бачення груп стейкхолдерів, узагальнивши це, репрезентуємо основні групи стейкхолдерів (рис. 1).

Визначені групи стейкхолдерів не обмежуються лише тими, які представлені на рис. 1. До них можуть належати й інші заінтересовані сторони, які визначаються підприємством залежно від його діяльності.

Необхідність визначення груп стейкхолдерів та вивчення їх інтересів пояснюється тим, що інтереси різноманітних груп мають різний

вектор спрямування й їх неврахування може призвести до конфлікту.

Для ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів використовується широкий арсенал інструментів [2–6]. Найбільш відомі з них узагальнено на рис. 2 та більш детально описано нижче.

Охарактеризуємо інструменти, які представлено на рис. 2 [2–6]:

- матриця стейкхолдерів – складається у вигляді таблиці, де експерти оцінюють як ступінь та силу впливу стейкхолдера на бізнес, так і його інтереси в аспекті діяльності суб'єкта господарювання, а також визначаються можливі стратегії взаємодії;

- модель А. Мендлоу (матриця «влада/інтерес») – передбачає класифікацію та групування стейкхолдерів за їх ставленням до влади, якою вони володіють, та міри їх інтересів (вплив на прийняття управлінських рішень сильний/слабкий; інтерес високий/низький). Це дає змогу виділити стейкхолдерів, здатних та бажаючих впливати на організацію. Відповідно, ступінь впливу стейкхолдера визначається як його владою, так й інтересом;

- матриця «влада/динамізм» ідентифікує стейкхолдерів відносно ставлення до влади, якою вони володіють, та динамізму їх положення;

- модель Мітчелла – передбачає ідентифікацію зацікавлених сторін залежно від поєднання одного, двох, трьох атрибутів і поділ, відповідно до них, на латентних, тих, які очікують чи категоричних;

- система показників відповідальності (модель ASC (Accountability Scorecard) – дає змогу описати взаємодію підприємства та стейкхолдерів, використовуючи два типи зв'язків, внесками та стимул-реакціями [4];



Рис. 1. Основні групи стейкхолдерів (заінтересованих сторін)

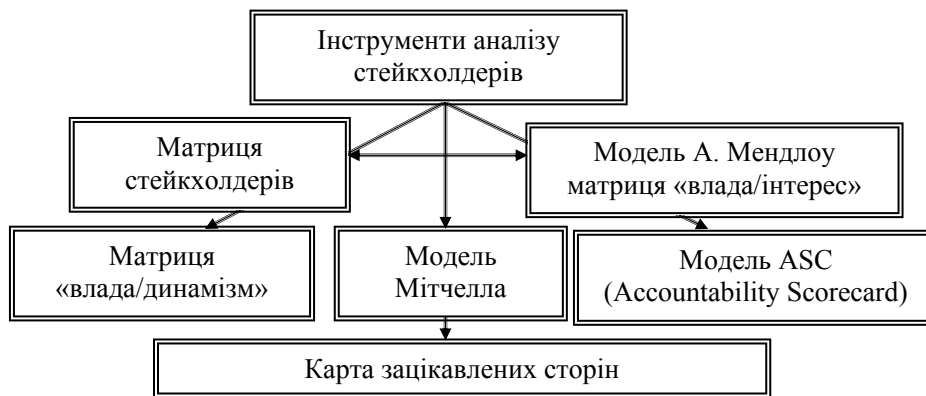


Рис. 2. Інструменти аналізу стейкхолдерів

– карта зацікавлених сторін (Stakeholder's Map) – наочне представлення різних взаємовідносин зі стейкхолдерами. Найчастіше [3; 5; 6], візуалізація груп стейкхолдерів відбувається за критеріями рівня інтересу «високий/низький» та рівня впливу «сильний/слабкий». Форми візуалізації також можуть бути різні: радар, схематичне зображення тощо.

Визначені інструменти подекуди, як бачимо, мають дублюючі характеристики, деякі доцільно доповнювати для найбільш повної ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів на суб'єкт господарювання. Основною метою вказаних інструментів є виявлення можливих протиріч між підприємством та зацікавленими сторонами, їх сили, вагомості, терміновості та, відповідно, пріоритетності для вирішення.

Звичайно, карта стейкхолдерів кожного підприємства буде різнитися в силу різноманітності діяльності, кон'юнктури, взаємних очікувань та побажань, стратегічних та тактичних цілей тощо. Але послідовність такого аналізу може мати універсальний характер. Відправною точкою взято методику оцінки рівня економічної безпеки з позиції впливу зацікавлених сторін [4], яка, на нашу думку, на високому рівні дає змогу виявити інтереси та групи стейкхолдерів. Аналіз стейкхолдерів передбачає виконання пунктів 1–5 указаної методики, при цьому із наведеної методики незрозуміло, ким проводиться ідентифікація стейкхолдерів, яка оціночна шкала, крім того вона спрямована на врахування лише економічних інтересів. Пропонуючи процедуру аналізу стейкхолдерів підприємства, необхідно врахувати визначені зауваження та наявну методику адаптувати до врахування всіх типів інтересів, а не лише економічних.

Сама процедура, на нашу думку, повинна включати декілька блоків: підготовчий, аналітичний, стратегічно-управлінський, контроль-

ний. А кожний блок уже передбачає виконання певних логічно взаємопов'язаних етапів. Візуалізацію процедури аналізу стейкхолдерів презентовано на рис. 3.

З наведеного рис. 3 бачимо, що в межах першого підготовчого блоку необхідно виконати декілька дій – відібрати експертів для аналізу стейкхолдерів, визначитися із необхідними інструментами проведення діагностики, розробити, наприклад, бальні шкали для оцінки сили впливу та визначення чисельного впливу або інтересу з боку того чи іншого стейкхолдера або групи. Цей етап є важливим для проведення аналізу та однозначності сприйняття та інтерпретації отриманих результатів.

Другий блок, безпосередньо аналітичний, передбачає етапи, пов'язані з визначенням самих стейкхолдерів та їх інтересів (1-й етап), які досить часто можуть бути спрямовані різновекторно. На цьому етапі доцільно застосувати такий інструмент, як «карта стейкхолдерів», що дасть змогу візуалізувати групи зацікавлених сторін. На другому етапі ідентифікованих стейкхолдерів доцільно розділити за силою впливу (прямий, непрямий тощо) та рівнем інтересу (високий, низький тощо).

На третьому етапі для визначення пріоритетності груп зацікавлених сторін рекомендується проводити аналітичне дослідження, у ході якого респонденти визначають вплив стейкхолдерів на діяльність підприємства згідно з обґрунтованим на попередніх етапах переліком за двома параметрами: «Влада» (V) та «Інтерес» (I) [4]. Це відповідає моделі Мендлоу з уже названими параметрами [4; 9], де «Влада» – ступінь здатності впливати на підприємство, а «Інтерес» – рівень вмотивованості здійснювати вплив на підприємство.

Відповідно до цієї моделі, сила впливу стейкхолдерів (PS) визначається як добуток вказаних параметрів:

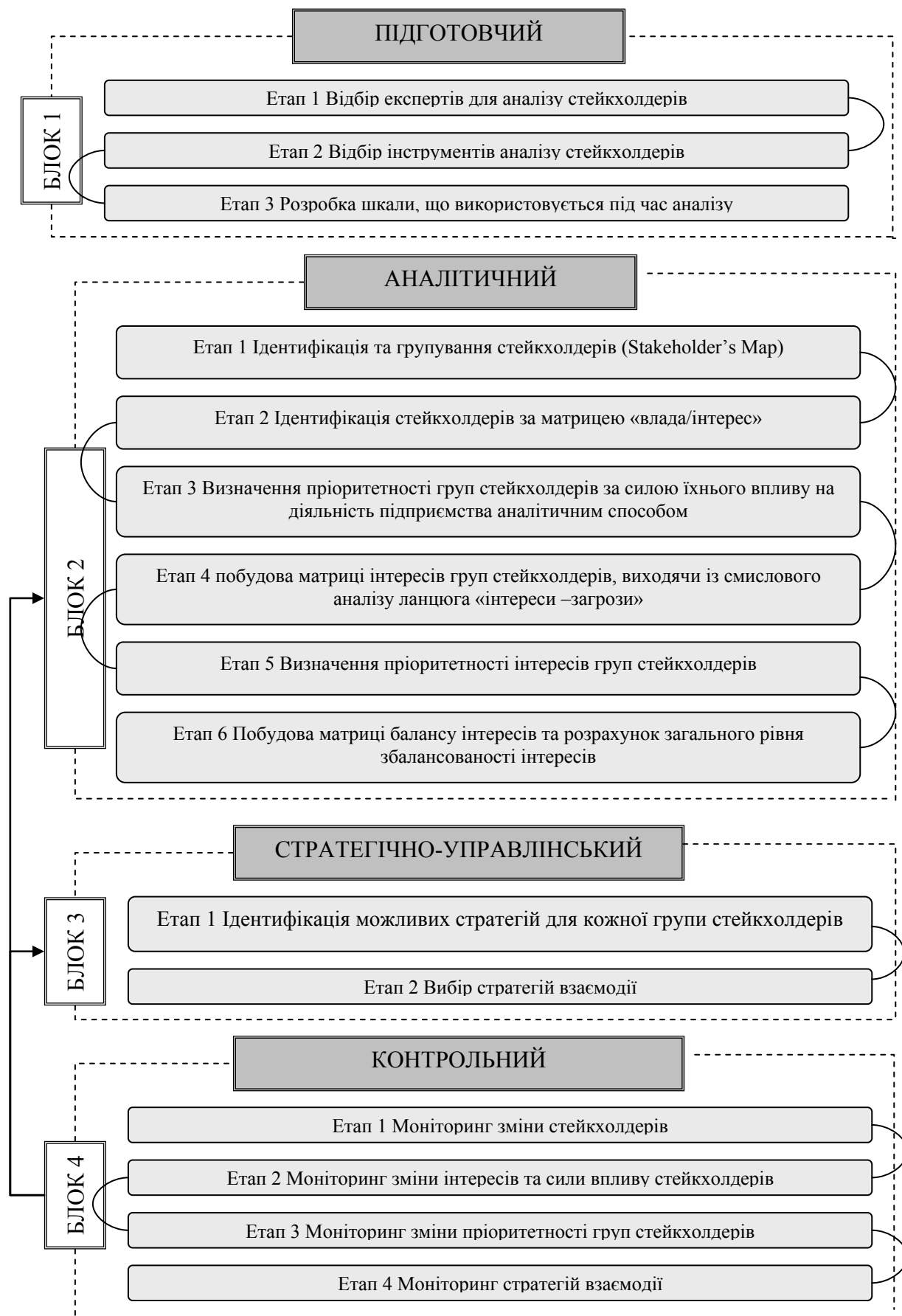


Рис. 3. Процедура аналізу стейкхолдерів

Джерело: побудовано на основі [2–6]

$$PS = V \times I. \quad (1)$$

Оцінити параметри моделі (1) та формалізувати їх можна лише за допомогою експертів, що доводить доцільність заходів, передбачених у підготовчому блоці. Аналітичний аналіз «за силою впливу» дає змогу визначити ключових стейкхолдерів підприємства та вибудувати їх рейтинг.

На четвертому етапі попередні розрахунки дають змогу побудувати матрицю інтересів груп стейкхолдерів шляхом групування представників зацікавлених сторін у конкретні групи.

Слід погодитися з пропозицією щодо перевірки сутності інтересів шляхом смислового аналізу ланцюга «економічні інтереси – економічні загрози», але застосувати його до ланцюга «інтереси – загрози» [4].

Основна частина вчених під час виділення інтересів стейкхолдерів зосереджується лише на їх економічних інтересах. На думку авторів, необхідно враховувати також соціальні, політичні, демографічні та інші інтереси. Яскравим прикладом є влада. Вона зацікавлена в роботі підприємств свого регіону економічно (податкові надходження поповнюють бюджет), соціально (соціальний стан у регіоні залежить від рівня життя населення, що, своєю чергою, зумовлено зайнятістю та рівнем доходів населення, а також соціальних програм, що впроваджуються за рахунок бюджету), стабільність у соціальній та економічній сфері породжує політичну лояльність населення до влади тощо. Як уже зазначалося, як стейкхолдерів, так і їх інтереси необхідно визначати індивідуально для кожного підприємства.

На п'ятому етапі на основі використання методу парного порівняння відбувається

групування та розстановка пріоритетів за інтересами [4; 10]. Як уже не раз наголошувалося, інтереси різноманітних груп стейкхолдерів можуть мати різний вектор спрямування, крім того, неврахування пріоритетності інтересів призводить до марного витрачання ресурсів або їх неправильного розподілу. Вказане може привести до соціально-економічної напруженості у взаємовідносинах, конфліктних ситуацій, підвищення ризиковості діяльності.

Наступним (шостим) етапом аналізу впливу стейкхолдерів виступає побудова матриці балансу інтересів та розрахунок загального рівня збалансованості інтересів (табл. 1).

На цьому етапі було запропоновано використовувати такий аналітичний інструмент, як шкала оцінки для балансування стратегії [4; 9]. Він допускає виявлення груп стейкхолдерів, чиї інтереси задовольняються найбільше та найменше, а також допомагає з'ясувати найбільш пріоритетні інтереси серед інтересів усіх груп стейкхолдерів.

Його використання передбачає визначення відсотка балансування ($P\%$):

$$P\% = \left(\frac{\sum \sum K_i^n}{MAX} \right) \times 100\%. \quad (2)$$

Він являє собою співвідношення підсумкового значення шкали ($\sum$ шкали) до максимально можливого (MAX), яке обчислюється за такою формулою [4]:

$$MAX = k \times m \times n_{\max}, \quad (3)$$

де k – кількість зацікавлених сторін;

m – кількість інтересів зацікавлених сторін;

$n_{\max}$ – максимальне значення оцінки за обраною шкалою оцінок.

Для прийняттого рівня задоволеності інтересів виявлених зацікавлених сторін рекомен-

Таблиця 1

Матриця балансу інтересів стейкхолдерів за групами

	Група стейкхолдерів 1	Група стейкхолдерів 2	Група стейкхолдерів 3	...	Група стейкхолдерів n-1	Група стейкхолдерів n	Разом
Група інтересів 1 (економічні)	K_1^1	K_1^2	K_1^3		K_1^{n-1}	K_1^n	$\sum K_1^n$
Група інтересів 2 (політичні)	K_2^1	K_2^2	K_2^3		K_2^{n-1}	K_2^n	$\sum K_2^n$
Група інтересів 3 (соціальні)	K_3^1	K_3^2	K_3^3		K_3^{n-1}	K_3^n	$\sum K_3^n$
...							
Група інтересів i	K_i^1	K_i^2	K_i^3		K_i^{n-1}	K_i^n	$\sum K_i^n$
Разом	$\sum K_1^1$	$\sum K_2^2$	$\sum K_3^3$		$\sum K_i^{n-1}$	$\sum K_i^n$	$\sum \sum K_i^n$

дована величина $P\% \geq 50\%$ [4]. Досягнення рівня $P\% = 100\%$ можливе лише за умови задоволення всіх інтересів усіх стейкхолдерів, що можливо лише теоретично. Співвідношення $P\% < 50\%$ свідчить про слабку зацікавленість суб'єкта господарювання у задоволенні інтересів зацікавлених сторін. Від'ємне значення співвідношення свідчить про значний дисбаланс інтересів підприємства та стейкхолдерів [4].

Визначення вказаних співвідношень дає змогу дати оцінку балансуванню інтересів ($P\%$), результати якої доцільно подати у табличному вигляді.

Третій блок, на основі попередніх аналітичних досліджень, передбачає прийняття управлінського рішення щодо вибору стратегії з-поміж можливих за тією чи іншою групою стейкхолдерів.

Четвертий блок передбачає моніторинг стейкхолдерів, щоб виявити їх можливу зміну,

а також зміну їх інтересів та вплив, їхньої пріоритетності, що доцільно в мінливому середовищі. Відповідно, приймається управлінське рішення щодо зміни стратегії взаємодії. Крім того, моніториться реалізація вже обраної стратегії взаємодії, її ефективність та таймінг.

Висновки з цього дослідження. Запропонована процедура аналізу стейкхолдерів ґрунтується на відомих інструментах аналізу та методиках оцінки зацікавлених сторін, але на відміну від наявних логічно поєднує різні інструменти, пропонує структурування вказаного процесу та розрахована на постійне використання, реалізується як додатковий контур управління в системі управління підприємства. У подальших дослідженнях запропонована процедура буде апробована на основі даних будівельного підприємства, що дасть змогу визначити групи стейкхолдерів будівельного підприємства, силу їх впливу та розробити стратегію взаємодії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна діагностика : [конспект лекцій] / Укладач І.Б. Дегтярьова. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – 112 с.
2. Рибак С.М. Діагностика стейкхолдерів ТЗОВ «Львівська пивна компанія» / С.М. Рибак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kerivnyk.info/2013/09/rybak.html>.
3. Гарбуз С.К. Ціннісно-орієнтоване управління зацікавленими сторонами проектів в галузі морської освіти / С.К. Гарбуз // Збірник наукових праць НУК. – 2016. – № 2. – С. 80–84.
4. Алькема В.Г., Больботенко І.В. Методика оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності / В.Г. Алькема, І.В. Больботенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/vipusk-1-2014/115-alkema-v-g-bolbotenko-i-v-metodika-otsinki-rivnya-ekonomichnoji-bezpeki-sub-ektiv-auditorskoji-diyalnosti>.
5. Саприкіна М., Каба Д. Діалог зі стейкхолдерами: рекомендації компаніям / М. Саприкіна, Д. Каба. – К. : Фарбований лист, 2011 – 475 с.
6. Ковальська К. Сутність і особливості управління конфліктами інтересів у корпорації / К. Ковальська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – Вип. 121–122. – С. 86–89.
7. Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами AA1000SES. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.accountability21.net/uploadedFiles/publications/SES%20Exposure%20Draft%20-%20FullPDF.pdf>.
8. Керівництво із соціальної відповідальності ISO/DIS 26000/ Міжнародна організація стандартизації Guidance on social responsibility [Електронний ресурс]. – Режим доступу : isotc.iso.org.
9. Абросимова Е.Б. Системный анализ стейкхолдеров / Е.Б. Абросимова, И.М. Седельникова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hse.ru/data/2013/03/05/1292978681>.
10. Сіменко І.В. Проблеми формування аналітичної інформації щодо якості систем управління підприємствами: визначення аналітичного інструментарію / І.В. Сіменко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 237–241.

Прийняття управлінських рішень з використанням методів економіко-математичного моделювання

Смолій Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

Загороднюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

Малюга Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

Еволюціонування економічного середовища, яке визначає існування сільськогосподарських підприємств та високі вимоги до їх діяльності, вимагає здійснення інвестицій в розширення виробництва сільськогосподарської продукції. Наведена в дослідженні економіко-математична модель дає змогу окремим аграрним підприємствам встановити необхідні обсяги інвестицій для придбання будь-якого окремого виду техніки для виробництва сільськогосподарської продукції, вибираючи найбільш прийнятне джерело інвестування, що за дотримання певних вимог і обмежень дає змогу мінімізувати інвестиційні витрати та сформувати раціональний інвестиційний портфель. Це дасть можливість спланувати інвестиції в оновлення технічного забезпечення виробництва за найбільш оптимальним варіантом, враховуючи продуктивність сільськогосподарської техніки та заплановані площі посіву. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку інструментарію з визначення та оптимізації ризиків, що в умовах нестабільності та невизначеності супроводжують практичну реалізацію інвестиційних проектів.

Ключові слова: динамічна економіко-математична модель, інвестування, інвестиційний проект, аграрне виробництво.

Смолий Л.В., Загороднюк О.В., Малюга Л.М. ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Эволюция экономической среды, определяющая существование сельскохозяйственных предприятий и высокие требования к их деятельности, требует осуществления инвестиций в расширение производства сельскохозяйственной продукции. Приведенная в исследовании экономико-математическая модель позволяет отдельным аграрным предприятиям установить необходимые объемы инвестиций для приобретения какого-либо отдельного вида техники для производства сельскохозяйственной продукции, выбирая наиболее подходящий источник инвестиций, который при определенных условиях и ограничениях позволяет минимизировать инвестиционные затраты и сформировать рациональный инвестиционный портфель. Это позволит спланировать инвестиции в обновление технического обеспечения производства по наиболее оптимальному варианту, учитывая производительность сельскохозяйственной техники и запланированные площади посева. Дальнейшие исследования могут быть направлены на разработку инструментария по определению и оптимизации рисков, которые в условиях нестабильности и неопределенности сопровождают практическую реализацию инвестиционных проектов.

Ключевые слова: динамическая экономико-математическая модель, инвестирование, инвестиционный проект, аграрное производство.

Smoliy L.V., Zagorodniuk O.V., Maliuga L.M. ADMINISTRATION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS BY USING METHODS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING

Evolving economic environment which determines the existence of agricultural enterprises and high requirements to their activities demand implementation of investments in the expanded production of agri-food. In this research, the above economic and mathematical model allows individual agricultural enterprises to establish investment volumes needed for the purchase of any particular type of equipment for the agricultural production. The choice of the most appropriate source of investment minimizes investment costs and establishes a rational investment portfolio under certain conditions and limitations. This will allow agricultural enterprises to plan investments in the renewal of their facilities with regard to the production by the best option, given the productivity of agricultural machinery and the planned sowing areas. Further studies may be aimed at developing a range of tools to identify and optimize risks that accompany the practical implementation of investment projects under the conditions of instability and uncertainty.

Keywords: dynamic economic-mathematical model, investment, investment project, agrarian production.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прийняття управлінських рішень передбачає формування певного уявлення про систему управління і процесів, що в ній відбуваються. Основним інструментальним та ефективним методом такого формування є метод моделювання – спосіб теоретичних і практичних дій, спрямованих на створення й використання образу реального об'єкта (моделі), що відбиває основні властивості об'єкта і заміщує його в ході дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток практичного застосування методів математичного моделювання в економіці, фінансах зробили такі вчені, як, зокрема, Б. Буркінський, В. Вітлінський, Б. Грабовецький, В. Здрок, Н. Лепа, В. Осипов, С. Прокопов, М. Туган-Барановський. За допомогою економіко-математичних методів вони побудували свої теорії, провели практичні розрахунки, дали обґрунтовані висновки, здійснили прогнози багатьох економічних явищ і процесів, проте необхідно обґрунтувати необхідність математичного моделювання для вирішення складних економічних задач, а також розробити пропозиції щодо математичного моделювання фінансової діяльності підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Застосування математичних методів є важливим напрямом удосконалення економічного аналізу, підвищення ефективності аналізу діяльності підприємств та їхніх підрозділів. Основними причинами швидкого поширення методів економіко-математичного моделювання є різке ускладнення сучасної економічної практики, викликане високим рівнем розвитку виробництва, зростанням темпів науково-технічного прогресу, вимогами підвищення використання природних ресурсів. Це досягається за раху-

нок скорочених термінів проведення аналізу, більш повного охоплення впливу факторів на результати комерційної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є моделювання прийняття оптимальних рішень в процесі інвестування технічного забезпечення аграрних підприємств в умовах обмеженого доступу до інвестиційних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розширене відтворення в аграрному виробництві на інтенсивній основі може здійснюватись лише на базі системного оновлення матеріально-технічного забезпечення. Серед усіх чинників інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції найбільш вагоме значення має механізація виробничих процесів, що зумовлює пріоритетність інвестування саме цього напрямку. Згідно з розрахунками фахівців Національного наукового центру «Інститут механізації та електрифікації сільського господарства» НААН України щорічна потреба коштів для мінімального науково обґрунтованого оновлення парку технічних засобів відповідно до технологічної потреби становить 35 млрд. грн., зокрема близько 30 тис. одиниць тракторів (15 млрд. грн.) та 7,5 тис. зернозбиральних комбайнів (10,5 млрд. грн.) [3]. Реальна ж ситуація характеризується негативною динамікою вкладень в технічну модернізацію, за винятком останнього 2015 року (табл. 1).

Зазначені процеси супроводжуються високим значенням коефіцієнта вибуття сільськогосподарської техніки (у 2015 році воно становило 89% для тракторів, 131% – для комбайнів), що негативно відображається на ресурсному потенціалі аграрних підприємств. Однією з причин такої тенденції є високий рівень зношеності тракторів, збиральної техніки та інших сільськогосподарських машин:

Таблиця 1

**Динаміка купівлі сільськогосподарськими підприємствами України
нової сільськогосподарської техніки (тракторів та комбайнів)**

	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Придбано тракторів, од.	2 983	3 010	2 788	1 822	2 095
Загальна вартість придбаних тракторів					
млн. грн.	1 352,4	1 471,9	1 512,7	1 305,5	2 627,4
дол. США					
Придбано комбайнів, од.	925	621	600	389	521
Загальна вартість придбаних комбайнів					
млн. грн.	1 288,6	877,6	869,4	749,0	1 663,0
дол. США					

Джерело: Держкомстат

середній показник зносу сільськогосподарської техніки складає 70%, зокрема тракторів – 78%, комбайнів – 71% [4]. Крім того, особливо гострою проблемою для аграрних підприємств різних розмірів та форм власності є відсутність достатнього обсягу інвестиційних ресурсів для здійснення технічного переоснащення разом з інфляційним зростанням цін (у 2014 році індекс споживчих цін в Україні становив 124%, у 2015 році – 149%).

Наслідком такого становища є невідповідність кількості наявної в Україні сільськогосподарської техніки технологічній потребі. Згідно з розрахунками [5] парк тракторів сьогодні складає 45% від потреби сільського господарства, зернозбиральних комбайнів – 48%, бурякозбиральних комбайнів – 17,6%, інших видів техніки – від 35% до 60%.

З огляду на це у вітчизняному машинобудівному комплексі спрямовуються зусилля на виготовлення техніки, яка в декілька разів дешевша від зарубіжних аналогів, однак її недоліком є дещо нижча продуктивність. Тому досить часто суб'єкти господарювання змушені інвестувати у придбання високовартісної техніки зарубіжного виробництва, що значно підвищує собівартість виробленої продукції.

Тому в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів перед виробниками постає необхідність прийняття управлінських рішень щодо найбільш раціонального й економічного їх використання під час купівлі техніки. Ухвалення таких рішень передбачає встановлення проблеми та цілей, що мають бути досягнуті в процесі її вирішення, збір і обробку інформації щодо можливих альтернативних проектів, оцінку цих проектів та вибір серед них таких, що забезпечують бажаний результат. Така послідовність процедури прийняття рішення про пріоритетні напрями інвестування дає змогу вибрати конкретний проект залежно від умов, що складаються.

З метою пошуку оптимального інвестиційного рішення розроблено динамічну економіко-математичну модель оптимізації інвестування основного капіталу, яка дає змогу встановити раціональне використання інвестиційних ресурсів на оновлення технічних засобів для виробництва сільськогосподарської продукції з урахуванням обмеженого інвестиційного забезпечення. Сформульована задача розв'язана за допомогою методів лінійного програмування в середовищі електронного процесора "Microsoft Excel" за програмою «Поиск решения». Під час обґрунтування моделі ставилося завдання вибрати із

заданої множини проектів найкращий з точки зору вибраної мети, кожен з яких розрахований на певний період часу.

У досліджуваному випадку враховується можливість придбання сучасних вітчизняних бурякозбиральних комбайнів (КС-6Б-10 і РКМ-6-07) та імпортного обладнання (M41 MN Matrot). Інформація щодо вартості, продуктивності, прямих експлуатаційних витрат технічних засобів, яка вносилась у матрицю, отримана на основі досліджень наукових працівників НДІ «Агропромпродуктивність» та Львівської філії УНДІ прогнозування та випробування техніки і технологій для сільськогосподарського виробництва ім. Погорілого.

В загальному вигляді задачу можна розв'язати за декількома функціями мети залежно від поставлених цілей (табл. 2).

Система показників, які формують обмеження, що накладаються на можливі рішення, охоплює десять умов (табл. 3).

В записі обмежень економіко-математичної задачі прийнято такі позначення:

M – множина періодів, у які відбувається інвестування в придбання техніки;

N – множина видів технічних засобів, у придбання яких здійснюється інвестування;

x_{jt} – розрахункова кількість придбаних комбайнів j – го виду в t – й період часу;

s_{jt} – площа, зібрана комбайном j – го виду, придбаним у t – й період часу;

P_t – запланована мінімальна площа посіву культури в періоді;

b_j – плановий виробіток комбайна j – го виду за весь період збирання, що розраховується за формулою:

$$b_j = h_j k d, \quad (16)$$

де h_j – часова норма виробітку комбайна j – го виду;

k – довжина робочого дня;

d – кількість робочих днів за період збирання;

c_j – вартість комбайну j – го виду;

e_j – нормативні експлуатаційні витрати за комбайном j – го виду в розрахунку на 1 га;

$\bar{e}_t$ – експлуатаційні витрати у період t ;

a_j – амортизаційні відрахування під час використання комбайну j – го виду у розрахунку на 1 га посівів;

r_t – амортизаційні відрахування в періоді t , які можуть бути спрямовані на реінвестиції (купівлю нової техніки);

v_t – залишки амортизаційних відрахувань у період t ;

z_t – обсяг інвестицій із зовнішніх джерел,

Таблиця 2

**Альтернативні варіанти цільової функції моделі оптимізації інвестування
основного капіталу аграрного підприємства**

№ з/п	Критерій оптимізації	Цільова функція
1	Мінімум вартості інвестиційного проекту з придбання техніки	$W = \sum_{t=1}^M y_t \rightarrow \min$
2	Мінімум вартості проекту, включаючи експлуатаційні витрати під час використання техніки	$F = \sum_{t=1}^M y_t + \sum_{t=1}^M \bar{e}_t \rightarrow \min$
3	Мінімум вартості проекту за обсягами інвестицій, які необхідно залучити із зовнішніх джерел (наприклад, кредитів) за умови використання амортизаційних відрахувань для інвестування у придбання техніки	$U = y_1 + \sum_{t=2}^M Z_t \rightarrow \min$
4	Мінімум вартості проекту за обсягами інвестицій, які необхідно залучити із зовнішніх джерел, з урахуванням експлуатаційних витрат за умови, що амортизаційні відрахування під час застосування технічних засобів спрямовуються на інвестиційні цілі	$\phi = y_1 + \sum_{t=2}^M Z_t + \sum_{t=1}^M \bar{e}_t \rightarrow \min$

Джерело: власна розробка авторів

Таблиця 3

**Система обмежень моделі оптимізації інвестування основного капіталу
аграрного підприємства**

№ з/п	Умова	Обмеження
1	Умова визначення вартості придбаної техніки	$\sum_{j=1}^N c_j x_{ij} = y_t ; (t \in M)$
2	Умова визначення площі, зібраної кожним комбайном в період t	$b_j x_{ij} = s_{ij} ; (t=1)$ $s_{t-1j} + b_j x_{ij} = s_{ij} ; (t=2,3,\dots,M)$
3	Умова визначення розміру робіт (площі), виконаних комбайнами в t – ому періоді	$\sum_{j=1}^N s_{ij} = \bar{s}_t ; (t \in M)$
4	Умова щодо виконання планів по площі посівів цукрових буряків	$\bar{s}_t \geq P_t ; (t \in M)$
5	Умова здійснення витрат на експлуатацію в період t	$\sum_{j=1}^N e_j s_{ij} = \bar{e}_t ; (t \in M)$
6	Умова визначення амортизаційних витрат у період t , тис. грн.	$\sum_{j=1}^N a_j s_{ij} = \bar{a}_t ; (t \in M)$
7	Умова розподілу амортизаційних коштів у період t	$\bar{a}_t = r_t + v_t ; (t \in M)$
8	Умова формування джерел фінансування інвестицій у придбання техніки в період t	$y_t = Z_t + r_{t-1} ; (t \in M)$
9	Умова визначення сумарних експлуатаційних витрат за весь період впровадження проекту	$\sum_{t=1}^M \bar{e}_t = E ; (t \in M)$
10	Умова визначення сумарних витрат на придбання техніки	$\sum_{t=1}^M y_t = Y ; (t \in M)$

Джерело: власна розробка авторів

необхідних для придбання нової техніки в період t ;

W – загальні витрати на купівлю техніки за m років;

Y – сумарні витрати на придбання техніки за весь період впровадження проекту;

E – сумарні експлуатаційні витрати за весь період впровадження проекту.

В результаті розв'язання економіко-математичної задачі було отримано оптимальні плани інвестування в придбання техніки за роками реалізації інвестиційного проекту. Розрахунки було здійснено для площі 2 000 га.

Порівняння на основі отриманих результатів інвестиційних програм, що відрізняються за критерієм оптимальності, засвідчило, що за всіма альтернативами пропонується віддавати перевагу бурякозбиральним комбайнам вітчизняного виробництва (табл. 4).

Впровадження нової техніки українського виробництва повинно сприяти зменшенню витрат на виробництво і, як результат, підвищенню його рентабельності. Отже, під час планування видатків на інвестиційні цілі підприємство також має орієнтуватися на можливість зниження собівартості продукції за

Таблиця 4

Оптимальні плани інвестування оновлення парку бурякозбиральних комбайнів

Рік реалізації проекту	Показники	Критерій оптимізації			
		Мінімум вартості інвестиційного проекту з придбання техніки		Мінімум вартості проекту за обсягами інвестицій, які необхідно залучити з інших джерел під час спрямування амортизаційних відрахувань на інвестування	
		без врахування експлуатаційних витрат під час використання техніки	з урахуванням експлуатаційних витрат під час використання техніки	без врахування експлуатаційних витрат під час використання техніки	з урахуванням експлуатаційних витрат під час використання техніки
2-й	Придбання РКМ-6-07, од.	0	1	0	1
	Придбання КС-6Б-10, од.	0	0	1	0
	Придбання М41 МН Matrot, од.	0	0	0	0
	Вартість проекту, тис. грн.	0	680,0	680,0	680,0
	Експлуатаційні витрати, тис. грн.	2 098,1	1 748,4	1 748,7	1 748,5
	Інвестиції за рахунок амортизаційних відрахувань, тис. грн.	–	–	680,0	680,0
	Інвестиції з інших джерел, тис. грн.	–	–	0	0
Кількість придбаних комбайнів за строк реалізації проекту					
РКМ-6-07, од.		12	12	1	10
КС-6Б-10, од.		0	0	11	2
М41 МН Matrot, од.		0	0	0	0
Експлуатаційні витрати за строк реалізації проекту, тис. грн.		8 392,3	7 343,3	7 344,4	7 343,5
Загальна вартість проекту за строк реалізації проекту, тис. грн.		8 160,0	8 160,0	8 160,0	8 160,0
Значення цільової функції, тис. грн.		8 160,0	15 503,3	6 120,0	13 463,5

Джерело: власні розрахунки авторів

рахунок зменшення експлуатаційних витрат під час використання техніки. Мінімум таких витрат досягається під час вибору інвестиційної програми за другим варіантом цільової функції (найменша вартість проекту з урахуванням експлуатаційних витрат). Однак в цьому випадку не береться до уваги співвідношення джерел інвестиційного забезпечення технічного оновлення. Результати оптимізації за критерієм мінімізації вартості проекту за обсягами інвестицій, які необхідно залучити із зовнішніх джерел, показали, що запозичені кошти залучаються лише в перший рік реалізації проекту, при цьому решта витрат на придбання техніки (10 комбайнів РКМ-6-07 і 2 КС-6Б-10 за весь період) покриватиметься амортизаційними відрахуваннями.

Висновки з цього дослідження. Застосування математичних методів є важливим напрямом удосконалення економічного аналізу, підвищення ефективності аналізу діяльності підприємств та їхніх підрозділів. Основними причинами швидкого поширення методів математичного моделювання в економіці є різке ускладнення сучасної економічної практики, викликане високим рівнем розвитку виробництва, зростанням темпів інформатизації суспільства, вимогами підвищення використання природних ресурсів. Це досягається за рахунок скорочених термінів проведення аналізу, більш повного охоплення впливу факторів на результати комерційної діяльності.

В результаті моделювання розроблено варіанти реалізації інвестиційного проекту з оновлення парку сільськогосподарської техніки аграрних підприємств, що оцінюються за різними критеріями оптимізації. Оцінювання проведено стосовно вкладень у придбання бурякозбиральних комбайнів, які планується використовувати на площі 2 тис. га, причому розглядалась можливість купівлі техніки як українського, так і зарубіжного виробництва.

Наведена в цьому дослідженні економіко-математична модель дає змогу окремим аграрним підприємствам встановити необхідні обсяги інвестицій у придбання будь-якого окремого виду техніки для виробництва сільськогосподарської продукції, вибираючи найбільш прийнятне джерело інвестування, що за дотримання певних вимог і обмежень дає змогу мінімізувати інвестиційні витрати та сформувавши раціональний інвестиційний портфель. Це дасть можливість спланувати інвестиції в оновлення технічного забезпечення виробництва за найбільш оптимальним варіантом, враховуючи продуктивність сільськогосподарської техніки та заплановані площі посіву. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку інструментарію з визначення та оптимізації ризиків, що в умовах нестабільності та невизначеності супроводжують практичну реалізацію інвестиційних проектів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Іващук О. Економіко-математичне моделювання : [навчальний посібник / О. Іващук. – Тернопіль : ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
2. Каткова Т. Використання економічно-математичних моделей підтримки прийняття рішень за умов невизначеності / Т. Каткова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2008. – № 3 (3). – С. 94–97.
3. Ринок тракторів в Україні / [М. Грицишин, А. Кужелюк, Н. Перепелиця] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://propozitsiya.com/ua/rinok-traktoriv-v-ukrayini>.
4. Грицаєнко Г. Інвестиції в технічне забезпечення аграрного виробництва / Г. Грицаєнко, І. Грицаєнко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 12. – 2016. – С. 53–58.
5. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / [М. Могилова, Я. Білоусько, Г. Підлісецький] // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 61–67.

Фактори конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Стахів О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного університету водного господарства та природокористування

Адамчук Т.Л.

викладач кафедри економіки підприємства
Національного університету водного господарства та природокористування

У статті розглянуто наявні підходи до сутності категорій «конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства». Згруповано фактори, що формують конкурентоспроможність, на основі яких можна виділити порівняльні переваги сільськогосподарського підприємства та вибрати адекватні методи для оцінки рівня їх конкурентоспроможності. До них належать: потенціал сільськогосподарського виробництва, стійка стратегія, оптимальна структура та суперництво, попит на продукцію підприємства, споріднені та супутні види економічної діяльності, конкурентоспроможність продукції, політика держави.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сільськогосподарське підприємство, фактори конкурентоспроможності підприємства, методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Стахів О.А., Адамчук Т.Л. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены существующие подходы к сущности категорий «конкурентоспособность», «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия». Сгруппированы факторы, формирующие конкурентоспособность, на основе которых можно выделить сравнительные преимущества сельскохозяйственного предприятия и выбрать адекватные методы для оценки уровня их конкурентоспособности. К ним относятся: потенциал сельскохозяйственного производства, устойчивая стратегия, оптимальная структура и соперничество, спрос на продукцию предприятия, родственные и сопутствующие виды экономической деятельности, конкурентоспособность продукции, политика государства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сельскохозяйственное предприятие, факторы конкурентоспособности предприятия, методы оценки конкурентоспособности предприятия.

Stakhiv O.A., Adamchuk T.L. MAIN FACTORS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS

In current article were reviewed existing approaches for such categories as competitiveness, enterprise competitiveness and competitiveness of agricultural enterprise. Main formed factors of competitiveness were merged for further comparing of agricultural enterprise benefits and choosing the best methods for its competitiveness measurement. In the list of factors includes agricultural enterprise potential, strong strategy, optimal structure and competition, product demand, complementary types of economic activity, product competitiveness, government policy.

Keywords: competitiveness, agricultural enterprise, factors of enterprise competitiveness, competitiveness measurement methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для досягнення успіху в умовах ринкової економіки підприємству необхідно ретельно спланувати ефективний розвиток та накопичувати необхідну інформацію про власні можливості та перспективи.

До найбільш уживаних категорій оцінювання ступеня розвитку економічної системи підприємства належить і конкурентоспроможність, яка розглядається на різних рівнях та є одним із постійно діючих факторів її функціонування. У сучасних умовах багатьом підприємствам, фермерським господарствам,

щоб вижити, утримати позиції на ринку й отримати прибуток, доводиться вдосконалюватися у всіх сферах своєї діяльності. Проблема забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на продовольчому ринку стала більш актуальною у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі та приєднанням до зони вільної торгівлі з ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможності приділено суттєву увагу у численних роботах вітчизняних і зарубіжних учених. Вивченням категорії конку-

рентоспроможності займалися Р. Жовновач, О. Красноручий, А. Маршалл, К. Менгер, О. Парето, Б. Пасхавер, М. Портер, О. Рац, Н. Тарнавська, Й. Шумпетер, О. Янговий та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на численні результати досліджень із теорії конкурентоспроможності, недостатньо уваги приділено виокремленню факторів конкурентоспроможності підприємств сільського господарства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виокремлення економічної сутності конкурентоспроможності підприємств та особливостей факторів її формування в аграрній сфері економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній та економічній зарубіжній літературі з проблеми конкурентоспроможності велика увага приділяється дослідженню її сутності, методиці оцінки, класифікації та дослідженню факторів, що впливають на її рівень [7–10; 15; 16]. Аналізуючи категорію «конкурентоспроможність підприємства», слід відзначити, що у цьому питанні думки науковців суттєво різняться. Нині використовується безліч різних трактувань терміну «конкурентоспроможність».

Яскравий представник та засновник класичної школи економічної теорії А. Сміт трактував конкуренцію як поведінкову категорію, коли індивідуальні продавці і покупці змагаються на ринку за більш вигідні продажі та покупки відповідно. Конкуренція – це та сама «невидима рука» ринку, яка координує діяльність його учасників. Мета конкуренції – боротьба за отримання більшого прибутку [1]. Й. Шумпетер стверджував, що з погляду економічного зростання конкуренція являє собою суперництво старого з новим, тобто конкуренція впливає на життєздатність фірми та її основу [2]. Конкуренція – це властива товарному виробництву боротьба між підприємцями на ринку за більш вигідні умови виробництва та збуту продукції, за отримання найвищого прибутку.

Знаний європейський фахівець у сфері стратегічного менеджменту та маркетингу Ж.-Ж. Ламбен зауважує, що конкурентоспроможність підприємства – це спроможність підприємства задовольняти потреби покупців краще, ніж це роблять конкуренти [3]. На думку фахівця з вивчення економічної конкуренції М. Портера [4, с. 40], конкурентоспроможність підприємства є відображенням відносного рівня ефективності використання

всіх видів наявних у цього підприємства виробничих ресурсів. Конкурентоспроможність є порівняльною характеристикою підприємства, яка відображає різницю між його рівнем ефективності використання всіх видів ресурсів порівняно з аналогічними показниками інших підприємств певної однорідної групи. На думку Р. Фатхутдінова, конкурентоспроможність підприємства – це випуск конкурентоспроможного об'єкта, який здатен витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку; стійкість фінансової діяльності [5]. С. Хамініч вважає, що конкурентоспроможність є багатогранною та багаторівневою категорією, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності об'єктивним (зовнішнім стосовно нього) економічним умовам [6].

Досліджуючи конкурентоспроможність, Ю. Іванов зауважує, що найчастіше це поняття розглядається як здатність до ефективного використання внутрішнього потенціалу підприємства, а внутрішній потенціал – як основу утримання наявних та розроблення нових конкурентних переваг для успішного ведення конкурентної боротьби на ринку. Автор визначає конкурентоспроможність як самостійну системну категорію, яка відбиває ступінь реалізації цілей підприємства у його взаємодії з оточенням [7]. О. Рац стверджує, що конкурентоспроможність – це інтегрована властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі [8].

Більшість сучасних досліджень стосується вивчення конкурентоспроможності здебільшого промислового підприємства та оцінки рівня конкурентоспроможності промислової продукції.

Конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства – виробника продукції співвідносяться між собою як частина та ціле. Але можливість підприємства конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить як від конкурентоспроможності товару, так і від сукупності економічних методів його діяльності.

Підприємства можуть виробляти різні види продукції та водночас працювати на різних товарних (галузевих) ринках у рамках стратегій диверсифікації, при цьому рівень конкурентоспроможності підприємства та рівень

конкурентоспроможності виробленої ним продукції можуть не збігатися. Наявність одного або декількох видів конкурентоспроможної продукції в номенклатурі ще не означає, що підприємство теж є конкурентоспроможним. Досить часто як база для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства використовуються дані по підприємствах-конкурентах, а не по вироблених товарах.

Конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства, незважаючи на їх взаємозумовленість, відрізняються за своєю сутністю:

- визначаються та застосовуються в різних часових проміжках (конкурентоспроможність продукції визначається за будь-який короткий проміжок часу, а конкурентоспроможність підприємства може бути застосована до досить тривалого періоду часу);
- конкурентоспроможність підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності всього асортименту продукції та ефективності кожного виду діяльності;
- конкурентоспроможність продукції є необхідною, але недостатньою умовою конкурентоспроможності організації.

Конкурентоспроможність підприємства є більш складним та узагальнюючим поняттям порівняно з поняттям «конкурентоспроможність виду продукції».

Досліджуючи категорію «конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств», необхідно враховувати, що аграрний сектор економіки має особливості прояву конкуренції та конкурентоспроможності, які пов'язані зі специфікою їх діяльності.

Сільське господарство як вид економічної діяльності має низку властивостей, які не дають змоги застосувати методи оцінки, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності економіки країни або інших видів діяльності. До таких особливостей слід віднести:

- невисоку рентабельність аграрного сектора;
- тривалість відтворювального циклу та значний період окупності вкладених коштів;
- невисокий рівень створеної валової доданої вартості;
- високий ступінь непередбачуваності результату господарської діяльності, що зумовлено залежністю від зміни природно-кліматичних умов;
- екологічний фактор. У процесі сільськогосподарського виробництва не повинна наноситися шкода навколишньому серед-

овищу та повинен випускатися безпечний для здоров'я людини продукт.

Під час визначення категорії необхідно використовувати класичні підходи до поняття конкурентоспроможності та особливості сільського господарства. Ми погоджуємося із визначенням цієї категорії, яке дали М. Малік та О. Нужна, на думку яких, конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватися до нових умов господарювання використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури [9]. У загальному вигляді конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства може бути визначена як його порівняльна перевага стосовно інших підприємств даної галузі всередині країни та за її межами.

У сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності сільського господарства та його підприємств. Західні дослідники більшою мірою є прихильниками кількісної оцінки даної категорії.

В економічній літературі широко розглядається точка зору, згідно з якою основу конкурентних переваг країни у виробництві того чи іншого виду продукції, здійснення певної діяльності створюють фактори [5–8].

Прийнято говорити про високий потенціал і переваги вітчизняного сільського господарства. Однак необхідно враховувати якість цих переваг та вплив їх на конкурентоспроможність усього сільського господарства й окремих видів продукції. Продукція сільського господарства представлена значною кількістю найменувань. Для оцінки її конкурентоспроможності переважно використовують показники собівартості, ціни та рентабельності проданої продукції.

У вітчизняній літературі більший акцент робиться на аналіз факторів, що впливають на конкурентоспроможність сільського господарства у цілому.

Позитивний вплив на конкурентоспроможність сільського господарства має стабільне зростання попиту на його продукцію незалежно від стану економіки. Також слід звернути увагу на фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Фактором конкурентоспроможності підприємства є будь-яка змінна, що впливає на її зростання або зниження. Однак, щоб факторами конкурентоспроможності можна було керувати, треба встановити їх оптимальну кількість, взаємозв'язок, підпорядкованість, визначити, який із них має найбільший вплив, і покласти відповідальність за цю ділянку діяльності на конкретних керівників. Отже, виявлення чинників конкурентоспроможності, їх систематизація та визначення методики їх оцінки є одним з елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Аналіз економічної літератури [10–14] свідчить про відсутність єдиної класифікації факторів конкурентоспроможності. Найбільш поширеним є виділення чинників формування конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на класифікаційних ознаках.

Дослідники конкурентоспроможності класифікують фактори на зовнішні та внутрішні [12], керовані та некеровані [14], фактори макро-, мікро- та мезорівня [13], фактори конкурентоспроможності продукції та потенціалу [12] підприємства тощо.

Нами узагальнено різні підходи до класифікацій [10–15] та пропонуються такі групи факторів:

1. Потенціал сільськогосподарського виробництва:

1.1. Земельні ресурси (типи ґрунтів, рівень родючості, площі та структура угідь та ріллі).

1.2. Кліматичні умови (кліматична зона, кількість опадів, погодні явища).

1.3. Стан та наявність засобів виробництва (вартість засобів та предметів праці, рівень їх зносу, рівень механізації, рівень оновлення засобів виробництва).

1.4. Трудові ресурси підприємства (наявність, відповідність потребі, кваліфікація, вартість робочої сили).

1.5. Доступність капіталу (інвестування, кредитування, лізинг).

1.6. Рівень розвитку інфраструктури (за її видами).

Ґрунтово-кліматичні умови справляють значний вплив на врожайність сільськогосподарських культур. Але вплив цього фактора поступово знижується завдяки впровадженню нових технологій та реалізації інноваційного потенціалу галузі. Поєднання застосування сучасних технологій із високим рівнем механізації та низьким зносом основних засобів і кваліфікованої робочої сили здатне значно вплинути на підвищення продуктивності праці. Індикатором ефективності у цьому разі

може виступати обсяг доданої вартості, що формується в сільському господарстві, на одного працівника.

Важливу роль у сільському господарстві, особливістю якого є тривалий термін відтворювального циклу, відіграють доступність дешевих кредитних ресурсів і можливість залучення інвестицій, у тому числі іноземних, для фінансування операційної діяльності та здійснення капітальних вкладень.

2. Стійка стратегія, оптимальна структура та суперництво.

2.1. Стратегія (наявність стратегії, впровадження стратегічного управління, маркетингова діяльність, орієнтація на сталий розвиток).

2.2. Структура (оптимальна організаційна структура, наявність в регіоні та/або в галузі об'єднань підприємств, фермерів тощо, здатних відстоювати інтереси сільгоспвиробників).

2.3. Стан конкуренції (конкуренція в галузі, за видами продукції, з боку імпорту).

Значний вплив на конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі мають упровадження сучасних методик стратегічного управління, маркетингова політика, аналіз сильних і слабких сторін діяльності підприємства, щоб отримати конкурентоспроможний та затребуваний продукт у майбутньому. Ефективна організаційна структура підприємства веде до оптимізації її операційної діяльності, зниження витрат на персонал, максимальної віддачі від діяльності кожного співробітника.

Наявність здорової конкуренції є постійним стимулом для сільськогосподарських підприємств і фермерів до підвищення якості та зниження собівартості виробленої продукції, впровадження інновацій у виробництво та випуску нових продуктів на ринок.

3. Попит на продукцію підприємства.

3.1. Ємність ринку.

3.2. Вимоги та потреби покупців.

3.3. Типи та структура попиту (сезонний, споживчий, для подальшої переробки різними споживачами, оптовий для перепродажу, попит із боку держави).

3.4. Розвиненість товарних мереж.

Велика ємність ринку є суттєвою конкурентною перевагою виробників продукції сільського господарства. Високий рівень попиту з боку кінцевого споживача стимулює попит на продукцію сільського господарства також із боку переробних підприємств харчової промисловості, торгових мереж та інших оптових

покупців. Своєю чергою, у сільгоспвиробників зі збільшенням обсягів продажу завдяки дії ефекту масштабу знижуються витрати виробництва. Значний вплив на рівень попиту на ринку сільськогосподарської продукції має держава. Сільське господарство в більшості країн світу субсидується, і попит із боку держави на заздалегідь зумовлені обсяги продукції за встановленою ціною є одним зі способів підтримки виробників.

4. Споріднені та супутні галузі.

4.1. Виробництво конкурентоспроможної техніки для сільського господарства.

4.2. Виробництво добрив, засобів захисту рослин, насіннєвого матеріалу, рівень розвитку аграрної науки.

4.3. Транспорт.

4.4. Проектні та будівельні організації.

Основний вплив на рівень конкурентоспроможності в сільському господарстві мають такі види продукції споріднених і супутніх галузей, як добрива та хімічні засоби захисту рослин; сільськогосподарська техніка, нові породи тварин, ветеринарні препарати, насіннєвий матеріал, досягнення аграрної науки.

5. Конкурентоспроможність продукції.

5.1. Собівартість продукції.

5.2. Ціна продукції.

5.3. Споживча цінність.

5.4. Екологічність.

5.5. Склад продукту.

5.6. Органолептичні показники.

5.7. Нормативні терміни використання.

5.8. Новизна товару.

5.9. Наявність товарів-субститутів.

5.10. Упізнаваність та сприйняття споживачем.

5.11. Практичність товару та упакування.

5.12. Відповідність технічним умовам та стандартам.

5.13. Наявність аналогічних товарів у конкурента.

Твердження про те, що конкурентоспроможність продукції впливає на конкурентоспроможність підприємства, є неоднозначним. Проте наявність окремого виду конкурентоспроможної і затребуваної споживачем продукції збільшує лояльність покупців до підприємства. Завдяки продажу такої продукції виробник отримує прибуток, який може бути використаний на виробництво інших видів продукції, створюється попит на сировину, необхідну для їх виробництва.

6. Політика держави.

6.4. Регулювання відносин власності на землю та інше майно.

6.5. Правове регулювання діяльності у сфері сільського господарства.

6.6. Амортизаційна, податкова та фінансово-кредитна політика.

6.7. Субсидування сільськогосподарської діяльності.

6.8. Заходи зовнішньоекономічної та зовнішньополітичної діяльності.

Дії держави мають той чи інший вплив на конкурентоспроможність усіх галузей національної економіки. Оскільки сільське господарство є одним із найбільш уразливих видів економічної діяльності, де не формується високий рівень доданої вартості, а вироблена в рослинництві і тваринництві продукція відіграє важливу роль в економічній безпеці країни, формуючи її продовольчу безпеку, аграрна галузь має отримувати найбільшу підтримку з боку держави. Заходи підтримки передбачають субсидування та створення сприятливих економічних передумов для заняття сільським господарством. Важливу роль також відіграє регулювання питань власності на землю. Привабливість аграрної галузі для інвесторів значно зростає за можливості отримання права власності на сільськогосподарські угіддя та орні землі.

У зарубіжній і вітчизняній науковій літературі представлена велика кількість методів, за допомогою яких рекомендується визначати рівень конкурентоспроможності підприємств у галузях промисловості. В аграрному секторі економіки ці питання багато в чому ще залишаються недостатньо вивченими, а щодо селянських (фермерських) господарств практично відсутні дослідження.

Висновки з цього дослідження. Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства є динамічним показником, зміни якого залежать від специфічних факторів у певний момент часу. Об'єктивна оцінка сільськогосподарським підприємством своїх конкурентних позицій на ринку – необхідна умова для їх посилення. Аналіз запропонованих факторів полягає у виявленні сильних і слабких сторін як у своїй діяльності, так і в роботі конкурентів, що може дати змогу, з одного боку, уникнути найбільш гострих форм конкуренції, а з іншого – використовувати свої переваги і слабкості конкурента. Визначення сильних і слабких сторін у розрізі кожного фактора та узагальнено по підприємству має здійснюватися для того, щоб виявити напрями діяльності, ресурси та можливості, які мають стати основою майбутньої стратегії підприємства та створення стійких конкурентних переваг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эконом ; Ключ, 1993. – 475 с
2. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
3. Ламбен Ж. -Ж. Стратегический маркетинг: европейская перспектива / Ж. -Ж. Ламбен ; пер. с франц. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.
6. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / С. Хамініч // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 59–61.
7. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 256 с.
8. Рац О.М. Ефективність функціонування підприємства основа формування його конкурентоспроможності / О.М. Рац // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 273–281.
9. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. : Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
10. Борель А. Сущность конкурентоспособности сельского хозяйства и формирующие ее факторы / А. Борель // Журнал международного права и международных отношений – 2014. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.evolutio.info/content/view/2317/235/>.
11. Буторин С.Н. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий молочно-продуктового подкомплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.Н. Буторин. – Ижевск, 2008. – 24 с.
12. Донських А.С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають / А.С. Донських // Ефективна економіка. – 2011. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
13. Жовновач Р.І. Про впорядкування факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Р.І. Жовновач // Ефективна економіка. – 2011. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_5_15.
14. Красноруцький О.О. Адаптаційний інструментарій управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств / О.О. Красноруцький, Ю.О. Зайцев // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Т. 1. – № 1. – С. 100–113 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2016_1_1_16.
15. Броницький О.М. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: чинники та підходи до визначення / О.М. Броницький [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/13.pdf.
16. Янговий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення / О.Г. Янговий. – Одеса : Атлант. 2013. – 470 с.

Використання сучасних методів управління результативністю для підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств

Суботовський С.О.

студент

Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Фесенко І.А.

доктор економічних наук,

професор кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті проаналізовано розвиток логістичного бізнесу в Україні. Визначено роль логістики як інструменту підвищення ефективності функціонування підприємств та основні критерії ефективності логістики на підприємствах. Зроблено оцінку пріоритетності заходів із підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства за допомогою методу «паттерн». Запропоновано використання системи збалансованих показників в управлінні логістичними процесами на підприємстві та ключових показників системи за основними сферами логістики.

Ключові слова: логістика, логістична діяльність підприємств, логістичні витрати, ключові показники ефективності логістичної системи, система збалансованих показників.

Суботовский С.А., Фесенко И.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализировано развитие логистического бизнеса в Украине. Определена роль логистики как инструмента повышения эффективности функционирования предприятий и основные критерии эффективности логистики на предприятиях. Произведена оценка приоритетности мероприятий по повышению эффективности логистической деятельности предприятия с помощью метода «паттерн». Предложено использование системы сбалансированных показателей в управлении логистическими процессами на предприятии и ключевых показателей системы по основным сферам логистики.

Ключевые слова: логистика, логистическая деятельность предприятий, логистические расходы, ключевые показатели эффективности логистической системы, система сбалансированных показателей.

Subotovskiy S.O., Fesenko I.A. USING MODERN METHODS OF EFFECTIVENESS MANAGEMENT TO INCREASE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES' LOGISTICS ACTIVITIES

In this article the development of logistics business in Ukraine is analyzed. The role of logistics as an instrument of increasing enterprises' functioning efficiency and main criteria of logistics efficiency at the enterprises are defined. The priority of measures aimed to increase efficiency of enterprise's logistical activity using the "Pattern" method is assessed. The use of balanced indicators in management of logistic processes at the enterprise and the key indicators of a system according to the main logistics sectors are proposed.

Keywords: logistics, enterprises' logistics activities, logistics expenses, key indicators of logistics system's efficiency, balanced scorecard.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграція економіки України до світових глобальних процесів потребує її адаптації до міжнародних вимог та формування умов для відповідного розвитку різних її сфер. Розвиток логістики є однією з необхідних умов структурної перебудови економіки країни, підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів та послуг. Але динаміка її розвитку нестабільна. Недоліки транспортної логістики проявляються в діяльності підприємств – її

головного споживача. І підприємства переходять від аутсорсингу в логістиці до інсорсингу, тобто, як зауважують фахівці, здійснюється відкат в економічному розвитку. Така ситуація актуалізує питання вирішення наявних проблем в організації, розвитку та оптимізації логістичних процесів на самих підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження «Налагодження зв'язків для підвищення конкурентоспроможності», проведені Світовим банком, в яких оцінювалися країни

світу відповідно до індексу ефективності логістики (LPI) 2016 р., показують, що Україна займає 80-е місце серед 160 країн. У 2014 р. це було 61-е місце (у 2010 р. – 102-е місце), проте у зв'язку з подіями економічного та політичного характеру в Україні, наявні показники все ж можна розглядати як прогрес, хоча у 2007 р. країна посіла 73-е місце [1]. Не мають однієї думки щодо тенденції розвитку логістики в Україні й вітчизняні експерти. Так, за результатами дослідження ринку логістичних послуг, який проводився Українським логістичним альянсом, на думку багатьох експертів, нинішній стан ринку можна визначити двояко: 37% вважають, що ринок логістики знаходиться в стані стагнації (зменшення вантажопотоків означає зменшення обсягів логістичної діяльності, більшість логістичних операторів працює майже в околиці точки беззбитковості), а 34% – що він пройшов етап становлення і розвивається, оскільки за останні два роки на вітчизняному ринку логістичних послуг стався якісний зсув – зміна філософії та логістичного мислення. За останні два роки багато компаній усвідомили, що це реальний інструмент підвищення ефективності бізнесу. Активне залучення українських підприємств до глобальних ланцюгів поставок, вихід вітчизняних виробників на світові ринки, наслідки військових дій та ін. змусили топ-менеджмент промислових, сільськогосподарських, торгових і сервісних підприємств звернути увагу на логістику свого бізнесу, на організацію логістичних процесів (закупівель, виробництва, розподілу), а також на можливість зменшення своїх логістичних витрат за рахунок ефективного співробітництва (партнерства) з логістичними операторами. Ці дослідження показують, що 46% опитаних клієнтів однозначно не готові передати логістичні процеси на аутсорсинг. Компанії, які віддають перевагу інсорсингу, оскільки послуги логістичного оператора дорожче (45% опитаних), мають високу ймовірність зриву термінів поставок (42%), недостатню компетентність персоналу провайдерів (32%), недостатній рівень якості послуг (26%) і відсутність довіри (16%). Переважна більшість респондентів не готова передавати логістику на аутсорсинг і через страх втрати контролю над процесами [2]. Логічним висновком є розвиток та оптимізація логістичної діяльності самих підприємств.

Оскільки, як уже було зазначено, український бізнес адекватно оцінює роль логістики як інструменту підвищення своєї ефективності, він прагне оптимізувати витрати, впроваджувати нові технології, підвищувати якість логістичних процесів для підвищення рівня лояльності кін-

цевих споживачів. А основними стримуючими аутсорсинг логістики факторами у зв'язку з недостатнім розвитком бізнесу логістичних компаній та високою вартістю їх логістичних послуг є розвиток власної логістичної діяльності та оптимізація логістичних витрат самих підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування системи основних показників оцінки логістичної діяльності для вдосконалення технології ефективної організації та функціонування логістики на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищена увага до логістики зумовлена її потенційною можливістю забезпечення кращої ефективності функціонування підприємств. Логістичні витрати, які нерозривно пов'язані з функціонуванням логістичної системи підприємства, формуються у різних сферах (постачання, виробництва та розподілу), що ускладнює можливість ефективного управління ними [3].

Витрати на логістику становлять одну з найбільших статей витрат у виробництві або собівартості реалізованої продукції. Залежно від напрямів діяльності питома вага логістичних витрат становить 5–35% від обсягів продажу, а їх частка у загальних витратах на виробництво – до 30%.

Аналіз структури логістичних витрат свідчить, що найбільша питома вага з них припадає на управління запасами (20–40%), транспортні витрати (15–35%), витрати на адміністративно-управлінські функції (9–14%) [4].

У практиці господарювання питання оптимізації логістичних витрат знаходять своє практичне вирішення. Так, заслуговує на увагу досвід компанії «САН ІнБев Україна» в Україні, де шляхом установаження довгострокових домовленостей із перевізниками вдалося «закільцювати» до 70–80% перевезень за попередньо визначеними тарифами [5]. Хоча у таких випадках і досягаються кілька цілей (наприклад, для компанії «САН ІнБев Україна» – гарантія безперебійності перевезень; у випадку Інтернет-застосування – достатня оптимізація витрат на транспорт), усе ще не вирішеними залишаються такі питання: для підприємств з меншими оборотами та переривистою циклічністю перевезень неможливим залишається надійне планування перевезень без перебоїв, у разі ж Інтернет-аукціону не вирішується питання забезпечення надійності перевізника (а конкретніше – безпеки здійснюваних ним перевезень) [6].

Логістичний підхід орієнтується на формування логістичного ланцюга, який поєднував би постачання ресурсів, виробництво і фізич-

ний розподіл готової продукції за умови забезпечення синхронності ритмів усього потоку товарно-матеріальних цінностей і покрокового зростання вартості продукції (товару, послуги) під час просування її від однієї до іншої ланки даного ланцюга. При цьому зростання вартості продукції (товару, послуги) стосується кінцевого споживача й означає, що з кожним етапом, з кожною наступною логістичною операцією відбувається позитивна зміна параметрів продукції (якості, форми, рівня готовності до використання чи споживання та ін.) для забезпечення її постачання в потрібне місце, в обумовлений час і за прийнятною для споживача ціною, яка залежить від рівня логістичних витрат [7].

У такій системі має розроблятися ієрархічний набір оптимальних управлінських рішень, які ґрунтувалися б на принципі пріоритетності, що дасть змогу підприємству впливати на найбільш значущі фактори та показники.

Для визначення оптимального набору цілей із підвищення ефективності діяльності підприємства у цілому та, зокрема, його логістичної діяльності пропонується проводити аналіз найбільш прийнятних ініціатив за допомогою методу «паттерн», який є різновидом експертних методів і дає змогу аналізувати за ступенем важливості інформацію в будь-якій галузі діяльності так, щоб можна було представити складні і взаємні співвідношення постійних і змінних чинників, на яких ґрунтується подальше прийняття рішень.

Оцінка пріоритетності заходів із підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою методу «паттерн» починається з визначення вагових значень у кожній вершині за визначеною шкалою відношень. На другому етапі відбувається перерахунок у сумарні ваги шляхом перемноження вагових значень вершин, які лежать на шляху до вершини, та узгодження з отриманими інтегральними ваговими значеннями результатів оцінки альтернатив у кінцевих вершинах ієрархічного дерева.

Отже, дотримуючись алгоритму, логіки функціонування логістичного ланцюга підприємства за результатами досліджень статистичних даних діяльності кількох великих вітчизняних підприємств можемо побудувати дерево цілей підвищення ефективності здійснення логістичної діяльності (рис. 1).

Наступним етапом за методом «паттерн» є визначення критеріїв ефективності та виставлення експертних оцінок. Експертами на підприємствах можуть виступати як директор із логістики на підприємстві, менеджери служби логістики, так і спеціалісти з обслуговування клієнтів, які попарно оцінюють значимість кожної із цілей.

У табл. 1 та 2 приведено експертні оцінки на першому та другому рівні ієрархії дерева цілей відповідно.

Отже, разом із виставленими вагами дерево цілей буде мати такий вигляд (рис. 2).

Останнім кроком до визначення напрямку дій з організації заходів підвищення ефективності є розрахунок коефіцієнтів зв'язку для кожного із заходів, що розраховується за формулою:

$$R_{ij} = \sum W * V, \quad (1)$$

Проведемо розрахунок коефіцієнтів зв'язку запропонованих заходів:

$$R_{1,1} = 0,45 * 0,31 = 0,14$$

$$R_{1,2} = 0,45 * 0,43 = 0,19$$

$$R_{1,3} = 0,45 * 0,26 = 0,12$$

$$R_{2,1} = 0,55 * 0,16 = 0,09$$

$$R_{2,2} = 0,55 * 0,15 = 0,08$$

$$R_{2,3} = 0,55 * 0,69 = 0,38$$

Як бачимо, найбільший коефіцієнт отримав захід з організації перерозподілу запасів між складами, що становив 0,38.

Таким чином, у результаті проведення порівняльного аналізу заходів за допомогою методу експертних оцінок «паттерн» можна визначити найбільш перспективні та ті, що принесуть найменший ефект у результати діяльності



Рис. 1. Дерево цілей із підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства

підприємства. Результати, які були отримані у процесі розрахунку, свідчать, наприклад, про необов'язковість скорочення транспортних витрат, оскільки заходи з їх скорочення регулярно проводять на досліджуваному підприємстві і вони знаходяться на оптимальному рівні, чого не можна сказати про систему управління запасами, функціонування якої в останній час піддається впливу зовнішнього середовища.

Наявність залежності між окремими цілями відображає встановлені зв'язки. Цілі не є незалежними і відірваними одна від одної, навпаки,

вони тісно між собою пов'язані і впливають одна на одну. Досягнення однієї мети служить досягненню іншої і так далі. Зв'язки між різними цілями ясно видно завдяки причинно-наслідковому ланцюгу. Для відображення взаємозв'язку цілей і перспектив підприємства може застосовуватися система збалансованих показників. Сьогодні намічається тенденція локального її використання в різних сферах діяльності підприємства. Основою, на базі якої можна сформулювати логістичну стратегію фірми у вигляді набору операційних цілей, що визначають

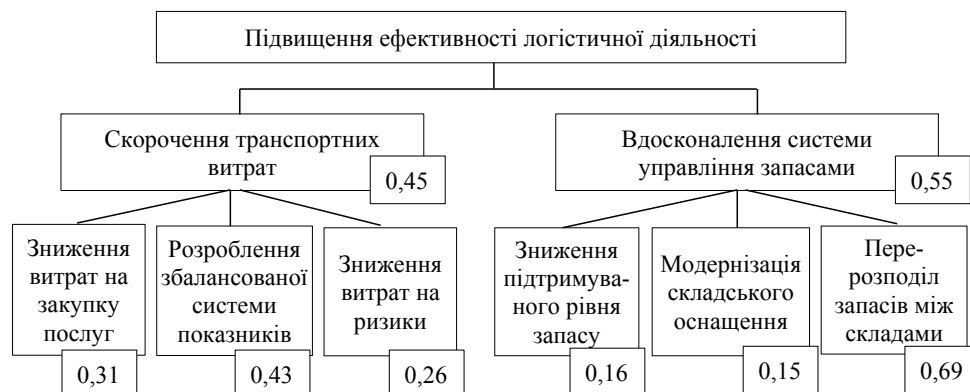


Рис. 2. Дерево цілей із проранжованими цілями

Таблиця 1

Експертні оцінки першого рівня ієрархії

Критерії ефективності	Експертні оцінки		
	V	W	
		Скорочення транспортних витрат	Вдосконалення системи управління запасами
Зменшення логістичних витрат	0,47	0,5	0,5
Збільшення чистого прибутку	0,53	0,41	0,59
$K_{\text{зв'язку}}(r_{ij})$		0,45	0,55

Таблиця 2

Експертні оцінки другого рівня ієрархії

Критерій	V	Експертні оцінки					
		W					
		Зниження витрат на закупку послуг	Зниження адміністративних витрат	Зниження витрат на ризики	Зниження рівня підтримуваного запасу	Модернізація складського оснащення	Перерозподіл запасів між складами
Зменшення простоїв виробництва	0,62	0,32	0,49	0,19	0,15	0,17	0,68
Рентабельність операційної діяльності	0,37	0,29	0,34	0,37	0,19	0,11	0,7
Коефіцієнт зв'язку (r_{ij})		0,31	0,43	0,26	0,16	0,15	0,69

поведінку підприємства, може виступати й концепція системи збалансованих показників.

Логістичні витрати становлять значну частку витрат підприємства, однак високий рівень логістичного сервісу дає змогу посилити лояльність клієнтів до компанії, залучити до співпраці нових замовників і тим самим підвищити обсяг продажів і, відповідно, прибуток. У процесі проведення оцінки ефективності логістики часто постає проблема відсутності продуманої системи достовірних показників і методів їх розрахунку.

Як засвідчують дослідники, за час розвитку логістичних систем у промислово розвинених країнах сформувалася загальноприйнята система показників, які оцінюють ефективність і результативність логістики, до яких зазвичай належать: загальні логістичні витрати, якість логістичного сервісу, тривалість логістичних циклів та продуктивність. Ці показники й називаються ключовими, або комплексними, показниками ефективності логістичної системи. Ключовими показниками ефективності логістичної системи називаються основні індикатори ефективності використання ресурсів в компанії для сформованої логістичної системи, які комплексно оцінюють результативність логістичного управління й є основою логістичного планування, обліку і контролю [8].

Багатьма вченими та практиками засвідчується доцільність та ефективність формалізації логістичної діяльності через упровадження системи збалансованих показників у сфері логістики. Так, Т.І. Сапліною та А.В. Курликіною запропоновано карту збалансованих показників логістичної діяльності [9]. В.І. Сергєєв комплексними показниками, які є основними вимірниками ефективності використання ресурсів у компанії для сформованої логістичної системи, що в комплексі оцінюють результативність логістичного менеджменту й які є основою логістичного планування, обліку і контролю, називає: загальні логістичні витрати, якість логістичного сервісу, тривалість логістичних циклів, продуктивність, повернення від інвестицій в логістичну інфраструктуру [8]. Т.В. Алесинська виокремлює такі показники, як потужність, продуктивність, логістичні витрати, а також групи показників для кожної функціональної сфери логістики. І хоча ці показники складно назвати комплексними, їх можна вписати в загальну систему збалансованих показників підприємства [10].

С.Н. Кужевою [11] зауважується, що для того, щоб виділити ключові показники ефективності й об'єднати їх у систему, треба виконати такі дії:

- формалізувати цілі логістичної стратегії;

- визначити основні показники ефективності логістики та розподілити цілі відповідно до цих показників;

- визначити методи та алгоритми розрахунку показників;

- розробити програму щодо досягнення цілей і завдань логістики.

- забезпечити інформаційну підтримку розрахунку збалансованих показників логістики;

- переглянути склад і стандарти ключових показників ефективності залежно від впливу зовнішнього середовища і дій конкурентів.

Усі показники в кінцевому підсумку пов'язані з фінансовими результатами діяльності підприємства, тому контроль витрат виявляється пріоритетним завданням управління логістичною діяльністю.

Виходячи з того, що показники логістичної діяльності фахівці переважно об'єднують у чотири великі блоки (сфери діяльності підприємства), так звані аспекти збалансованої системи показників, які визнаються найважливішими сферами вдосконалення: Cost (Витрати), Performance (Продуктивність), Behaviour (Поведінка), Service (Сервіс), значущості витрат логістичної діяльності, їх впливу на загальні фінансові результати діяльності підприємства та пріоритетності цілей у вдосконаленні логістичної діяльності пропонується в рамках системи збалансованих показників підприємства об'єднати логістичні витрати у ці групи.

Група показників «Витрати» – може включати витрати на виконання основних логістичних операцій, зокрема витрати на організацію постачання сировини та матеріалів, управління запасами, витрати на транспортні послуги або витрати на транспортування, втрати від логістичних ризиків тощо.

Групу показників «Продуктивність» (результативність) можна розглядати як показники ресурсовіддачі, зокрема це можуть бути показники питомих витрат ресурсів в одиницю часу, частка логістичних витрат в загальній сумі витрат підприємства, питомі логістичні витрати на одиницю обсягу продаж, повернення на одиницю інвестицій у логістичну інфраструктуру.

Група «Сервіс» може передбачати облік витрат на логістичне адміністрування, зокрема витрати на обробку та обслуговування заказів, витрати на інформаційно-комп'ютерну підтримку, втрати від неякісного логістичного сервісу тощо. Сервіс є специфічним аспектом діяльності, який практично не має формалізованих показників його оцінки, що пояснюється особливостями послуги як товару. Тому запропоновані показники, вира-

жені у вигляді витрат, можуть, на нашу думку, слугувати такими критеріями.

Ще більш складним питанням у визначенні критеріїв ефективності є поведінка в логістиці. До кількісних показників, що виражають витрати підприємства за групою показників «Поведінка», можна віднести як витрати, пов'язані з виконанням своїх функцій персоналом, зокрема витрати на навчання, проведення моніторингу професійних навичок та вмінь, так і витрати, спрямовані на дослідження і зміну поведінки самої компанії відносно клієнтів або розвитку логістичної діяльності. Останнє у загальному вигляді знаходиться в рамках групи «Розвиток» («Інновації») класичної схеми групування ключових показників ефективності загальної системи збалансованих показників підприємства. Також до цієї групи можна віднести показник утрат від несвоєчасного та неякісного виконання своїх обов'язків персоналом, що в подальшому може виступати критерієм під час розроблення системи мотивації персоналу, якщо система збалансованих показників інтегрована із системою мотивації на підприємстві. Набір індикаторів – показни-

ків в системі збалансованих показників дає змогу зосередити зусилля всіх задіяних працівників на досягненні цих ключових показників, зокрема на мінімізації витрат логістичної діяльності. Під час побудови системи показників має враховуватися важливий її принцип – причинно-наслідкові зв'язки.

Висновки з цього дослідження. У роботі запропоновано підхід до підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства, зокрема через мінімізацію логістичних витрат шляхом використання сучасних методів прийняття управлінських рішень та систем управління підприємством як системи збалансованих показників. В управлінні логістичної діяльності, як і в інших сферах підприємства, важливими є ієрархія та підпорядкованість цілей та розставлення акцентів на найбільш важливих аспектах. А оскільки витрати логістичної діяльності є критерієм прийняття рішення щодо доцільності здійснення цієї діяльності самими промисловими підприємствами взагалі, то використання системи збалансованих показників в управлінні логістичною діяльністю дасть змогу поліпшити її та підвищити ефективність управління нею.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Индекс эффективности логистики в 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dsv.ua/uk/index-efektyvnosti-logistyky-v-2016-roci>.
2. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала // Logist.fm от 05.01.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://logist.fm/publications/logistika-v-ukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiya-potenciala>.
3. Рета М.В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік / М.В. Рета // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 8. – С. 155–158.
4. Дідіченко Н.Г. Управління логістичними витратами в умовах сучасного підприємства / Н.Г. Дідіченко, Є.В. Женний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/11_84141.doc.htm.
5. Перевозки: путь открыт! // Дистрибуция и логистика. – 2011. – № 1(78). – С. 44–46.
6. Коноваленко Ю.В. Використання міжпідприємницьких можливостей управління транспортним ризиком / Ю.В. Коноваленко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2012. – № 1(11). – С. 185–196.
7. Струк Н.Р. Логістичні витрати в аспекті ефективності системних формувань / Н.Р. Струк // Наукові записки Української академії друкарства. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 1. – С. 74–79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzec_2015_1_12.
8. Сергеев В. Ключевые показатели эффективности логистики / В. Сергеев // Финансовый директор. – 2011. – № 4–5. – С. 36–40 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.elitarium.ru/logistika-gruzoperevozki-transport-perevozka-gruzov-uslugi-proizvoditelnost/>.
9. Саплина Т.И. Формирование системы сбалансированных показателей логистической деятельности предприятия / Т.И. Саплина, А.В. Курлыкова // Вестник ОГУ. – 2012. – № 13 (149) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/v/formirovanie-sistemy-sbalansirovannyh-pokazateley-logisticheskoy-deyatelnosti-predpriyatiya>.
10. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог : ТРТУ, 2005. – 121 с.
11. Кужева С.Н. Использование системы сбалансированных показателей в управлении логистикой / С.Н. Кужева // Вестник ОГУ. Серия «Экономика». – 2014. – № 4. – С. 88–94.

Особливості управління інвестиційними ризиками на підприємствах ЗЕД

Супрун С.Д.

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

Хачатрян В.В.

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

Стаття присвячена визначенню особливостей системи управління інвестиційними ризиками підприємств ЗЕД в процесі їх функціонування. Основний зміст цих особливостей виявляється в чіткому розумінні економічної сутності та класифікації інвестиційних ризиків. Відзначено, що активна інвестиційна діяльність підприємств як суб'єктів господарювання ЗЕД все більшою мірою стає визначальною для інтеграції України у світовий економічний простір. Дана характеристика інвестиційних ризиків відповідно до різних їх класифікацій. Наголошується на тому, що врахування фактору ризику в інвестиційних розрахунках полягає в об'єктивній оцінці його рівня з метою забезпечення формування необхідної дохідності інвестиційних операцій та розробки системи заходів, які дадуть змогу мінімізувати негативні фінансові наслідки інвестиційної діяльності підприємства ЗЕД.

Ключові слова: інвестиційні ризики, невизначеність, ризикова подія, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, зовнішньоекономічна діяльність, інтеграція, фактори ризику.

Супрун С.Д., Хачатрян В.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВЭД

Статья посвящена определению особенностей системы управления инвестиционными рисками предприятий ВЭД в процессе их функционирования. Основное содержание этих особенностей заключается в четком понимании экономической сущности и классификации инвестиционных рисков. Отмечено, что активная инвестиционная деятельность предприятий как субъектов ВЭД все в большей степени становится определяющей для интеграции Украины в мировое экономическое пространство. Дана характеристика инвестиционных рисков в соответствии с различными их классификациями. Делается акцент на том, что учет фактора риска в инвестиционных расчетах заключается в объективной оценке его уровня с целью обеспечения формирования необходимой доходности инвестиционных операций и разработки системы мероприятий, которые позволят минимизировать негативные финансовые последствия инвестиционной деятельности предприятия ВЭД.

Ключевые слова: инвестиционные риски, неопределенность, рисковое событие, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, внешнеэкономическая деятельность, интеграция, факторы риска.

Suprun S.D., Khachatryan V.V. FEATURES OF INVESTMENT RISK MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

The article is devoted to the definition of the features of the investment risk management system of enterprises of foreign economic activity in the process of their functioning. The main content of these features is manifested in a clear understanding of the economic essence and classification of investment risks. It is noted that the active investment activity of enterprises as economic entities of foreign economic activity is increasingly becoming a decisive factor for Ukraine's integration into the world economic space. This is a description of investment risks in accordance with their different classifications. It is noted that the consideration of the risk factor in investment calculations consists in an objective assessment of its level in order to ensure the formation of the required return on investment operations and the development of a system of measures that will minimize the negative financial consequences of the investment activity of the enterprise ZED.

Keywords: investment risks, uncertainty, risk event, investment activity, investment project, foreign economic activity, integration, risk factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування сприятливого середовища функціонування підприємств в

сучасних умовах неможливе без вирішення питань оцінки інвестиційного ризику, який в загальній ієрархії ризиків є одним зі склад-

них видів економічних ризиків. Різностороннє сприйняття інвестиційного ризику, зокрема як можливості, розкриває його специфічні характеристики. В сучасній економіці управляти підприємством ЗЕД доводиться в умовах невизначеності, а ризики стають невід'ємною частиною економічних відносин господарського механізму, вони є характерною рисою усіх аспектів діяльності підприємства, а саме від виробничого, організаційно-управлінського до інвестиційного, хоча і мають у кожному конкретному випадку свою специфіку. Останніми роками спостерігається значне підвищення інтересу до системи управління інвестиційними ризиками як серед науковців, так і серед керівників підприємств. І посилюється це явище у зв'язку з трансформаційними процесами, які відбуваються в суспільстві через різке збільшення невизначеності цих процесів. Так, в умовах глобальної трансформації сучасної світової економіки й поглиблення інтеграційних процесів, що виявляється в збільшенні кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, загострюється проблема необхідності всебічного вивчення питань впровадження новітніх інструментів управління інвестиційними ризиками.

Активна інвестиційна діяльність підприємств як суб'єктів господарювання ЗЕД все більшою мірою стає визначальною для інтеграції України у світовий економічний простір. Крім того, формування сприятливого середовища функціонування підприємств в сучасних умовах неможливе без вирішення проблеми інвестиційного ризику, який в загальній ієрархії економічних ризиків є одним з найбільш складних. Різностороннє сприйняття інвестиційного ризику, зокрема як можливості, розкриває його специфічні характеристики. В сучасній економіці управляти підприємством ЗЕД доводиться в умовах невизначеності, а саме ризики стають невід'ємною частиною економічних відносин господарського механізму та характерною рисою усіх аспектів діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання системи управління інвестиційними ризиками підприємств отримали належне відображення в наукових працях багатьох вчених-економістів, серед яких слід відзначити В.Г. Бабенко [3], І.О. Бланка [1; 2], І.М. Дашко [7], І.М. [5], В.В. Ковалева [4], О.О. Удалих [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте за усієї важливості проведених наукових досліджень окремі

аспекти управління інвестиційними ризиками підприємств не знайшли свого вирішення та залишаються предметом наукових дискусій. Особливо потребує вдосконалення методика прогнозування та оцінки інвестиційних ризиків саме підприємств ЗЕД. Теоретична та практична значущість зазначених вище проблем і зумовила вибір цього напрямку наукового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є обґрунтування особливостей управління інвестиційними ризиками підприємств ЗЕД, основний зміст яких виявляється у чіткому визначенні економічної сутності та групуванні інвестиційних ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні, незважаючи на значні впливи різноманітних зовнішніх чинників, формування ефективної системи управління інвестиційними ризиками необхідне суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності для забезпечення свого стабільного функціонування на ринку, здобуття міжнародних конкурентних переваг. Так, ризики, які супроводжують інвестиційну діяльність підприємства, виділяються в окреме поняття «інвестиційні ризики», які складають найбільш значущу частину сукупних господарських ризиків підприємства. В процесі здійснення інвестиційної діяльності приймаються відповідні інвестиційні рішення, орієнтиром яких є прогноз майбутніх результатів. Звичайно, інвестора цікавить рівень дохідності, а також мають значення гарантованість запланованої дохідності та впевненість у тому, що в ході реалізації проекту не виникнуть невраховані, «позапланові», негативні щодо капіталу події. Саме ця сторона інвестиційної діяльності підприємства відображає поняття ризику. Опрацювання цілої низки джерел [1–8] дає змогу визначити таке. Під ризиком найчастіше розуміють міру непевності в одержанні очікуваних доходів від заданих інвестицій [1–3]. Отже, ризик існує тільки щодо подій, які прогножуються й очікуються в майбутньому. Ризик як критерій прийняття рішення інвестором має місце тоді, коли інвестування ще тільки планується та існує як майбутній проект. В такому разі інвестиційний проект базується на прогнозних передбаченнях того, якими будуть умови для інвестування, ситуація на ринках та дії інвестора. Навіть за умови високої точності прогнозів у реальній економіці обов'язково виникатимуть несподівані події, які будуть зумовлювати відхилення від сценарію інвестування, що прогнозується.

Отже, таку невизначеність необхідно розуміти як неоднозначність, варіантність, мінливість майбутніх подій і результатів інвестування. Це означає, що невизначеність характеризує неоднозначність умов, що враховані в розрахунках очікуваної дохідності інвестування, яка виявляється багатоваріантністю результатів інвестування [1].

Ризик можуть спричинювати несприятливі умови, загальні для всіх сфер економіки, у цьому разі він називається систематичним (загальноекономічним). Якщо ризик пов'язаний з умовами саме цього проекту, тоді це буде індивідуальний ризик (несистематичний). У праці [2], зазначається, що інвестиційний ризик варто визначати як потенційну можливість недосягнення запланованих цілей інвестування чи у вигляді прибутку, чи у вигляді соціального ефекту, а в результаті – непередбачених втрат коштів й отримання грошових збитків чи прибутку, але менших розмірів, ніж планувалося.

За змістом розрізняють такі чинники: економічні (макро- та мікроекономічні умови, кількісні й якісні характеристики інтелектуального, матеріального та фінансового забезпечення проекту), правові (рівень розвитку законодавства, його стабільність та системність), соціальні (вікова структура населення; рівень освіти; середній термін життя громадян тощо), природні (кліматичні умови; стан екології тощо), політичні (політична стабільність тощо), особистісні (професійні й особисті характеристики відповідальних осіб за проект тощо). Наведені окремі класифікаційні ознаки, як бачимо, передбачають виділення ресурсних чинників в окремі групи для поділу самого процесу дослідження на аналіз зовнішніх умов та аналіз внутрішніх можливостей підприємства ЗЕД. Аналізуючи зовнішні чинники, аналітик отримує інформацію про порівняльні переваги ринку певної країни і про сприятливість його інвестиційного клімату. Стосовно факторів другої групи, то їх аналіз повинен забезпечуватись інформацією про достатність ресурсного потенціалу підприємства ЗЕД для реалізації інвестиційного проекту і про готовність його реалізації.

За дослідженнями Н.Е. Ковшун, різноманітність чинників, які впливають на ефективність реалізації інвестиційних проектів, підвищує необхідність концентрації зусиль підприємств на нарощенні власних джерел ресурсів. Власні кошти підприємства складаються з чистого прибутку; амортизаційного фонду; страхових сум відшкодування збитків, викли-

каних втратою майна; раніше здійснених довготермінових фінансових вкладень, термін погашення яких минає в поточному звітному періоді; суми реінвестованого прибутку [6].

О.О. Удалих пропонує дещо іншу класифікацію інвестиційних ризиків, він поділяє їх на три групи залежно від сфери вкладення капіталу [7]:

1) інвестиційні ризики від вкладення коштів у виробничу та невиробничу сфери економіки;

2) інвестиційні ризики від діяльності підприємства на фінансовому ринку;

3) кредитні ризики.

З наведених вище груп ризиків перша є сукупністю тих ризиків, які діють на підприємство в процесі здійснення ним господарської діяльності, за винятком тієї її частини, яка пов'язана з діяльністю на фінансовому ринку. Так, інвестиційні ризики, пов'язані з діяльністю на фінансовому ринку, поділяються на три групи: ризики втраченої можливості; ризики зниження дохідності; відсоткові ризики. Так, група ризиків втраченої можливості має своїм джерелом ймовірність настання непрямих (побічних) фінансових втрат, які виявляються в недоотриманні прибутку в результаті нездійснення підприємством якогось заходу, який би дав змогу одержати цей прибуток. Найчастіше ризики втраченого зиску є несистемними, їх можна запобігти завдяки вжиттю спеціальних заходів. Іншою групою інвестиційних ризиків є ризики зниження дохідності, існування яких є наслідком ймовірності зниження розміру відсотків і дивідендів за портфельними інвестиціями, а також за внесками і кредитами. Ризики зниження дохідності поділяються на відсоткові ризики й кредитні ризики. Кредитні ризики тісно пов'язані з відсотковими, причини їхнього виникнення здебільшого однакові, проте головна відмінність між цими групами ризиків зниження дохідності полягає в такому: відсоткові ризики розглядаються з позицій кредитора, а кредитні – з позицій позичальника.

Наукові дослідження свідчать про те, що інвестиційний ризик важко нейтралізувати повністю, але ним можна управляти. Для цього необхідно заздалегідь оцінювати, розраховувати, описувати та планувати заходи, які дадуть змогу знизити вірогідність небажаних подій під час реалізації інвестиційного проекту підприємством ЗЕД. Зазначимо, що такі заходи дадуть змогу підготуватися до небажаних подій та зменшити втрати від них, але повністю захиститися від ризику неможливо.

Оскільки майбутня невизначеність інвестиційних процесів залежить від багатьох факторів, їх можна систематизувати у сім груп.

До першої групи слід віднести фактори, що залежать від випадковостей у перебігу економічних процесів. Це можуть бути зміни в поведінці зарубіжних партнерів, коливання світових цін, зміна політичних умов у країні та світі тощо. Друга група включає фактори, які пов'язані зі змінами природних умов (кліматичні умови, стихійні лиха), а третя група – фактори, пов'язані з неповнотою доступної інформації або з недосконалістю методів обробки інформації стосовно майбутніх подій. До четвертої групи включаються фактори, які пов'язані з недостовірністю зібраної інформації для планування наслідків інвестування (фіктивні, недостовірні дані). П'ята група враховує фактори, пов'язані з людським чинником, з психологією, мінливістю поведінки людей, які працюють безпосередньо на інвестиційний проект чи формують його зовнішнє середовище. Шоста група включає помилки або невірні рішення керівників інвестиційного проекту.

Основними факторами, які найчастіше становлять небезпеку в реалізації інвестиційних проектів (кризовий рівень) є технічні аварії, витік конфіденційної інформації, збої в комп'ютерній мережі (інформаційній системі) управління підприємством ЗЕД, стихійні лиха, різке загострення конкуренції на ринку тощо. Фактично будь-яка подія або дія інвестора щодо інвестування може мати ризик, призвести до зриву проекту, а отже, зумовити настання певної ризикової події. Як підтвердження цього зауважимо, що в ході інвестиційної діяльності (реалізації інвестиційного проекту) може виникнути ризик низької якості будівельних робіт, ризик виходу з ладу технічного обладнання, ризик втрати кваліфікованого персоналу, ризик припинення договору оренди приміщень, що потрібні проекту. Це означає, що потенційно можлива ситуація в процесі реалізації інвестиційного проекту дає однойменний ризик. Варто звернути увагу і на внутрішні ризики, які пов'язані перш за все з можливими помилками в плануванні та організації інвестиційного проекту (виборі стратегії розвитку проекту, в організації управління ним, у використанні ресурсів, у якості продукту проекту), а потенційними джерелами внутрішнього ризику можна вважати недостатній досвід керівництва; фахову необізнаність персоналу; недостатню гнучкість проекту; відтік комерційно важливої інформації;

технологічну недисциплінованість; низький рівень мотивації персоналу; недоліки інвестиційного планування. Тут варто відзначити, що, наприклад, технічний ризик об'єднує недоліки та помилки багатьох аспектів інвестування: якість проектування, технічна база, обрана технологія, організація управління проектом, перевищення кошторису тощо. Фінансовий ризик відбувається через неможливість досягнути очікуваних результатів у фінансовій частині інвестиційного проекту – кредитний ризик, валютний ризик – через помилки під час вибору джерел та обсягів фінансування проекту, помилки в прогнозах прибутку та його використанні, незадовільний фінансовий стан партнерів, затримку з надходженням коштів, власні завищені витрати за проектом. В разі інвестування можливий інноваційний ризик, що виявляється у виробництві нових товарів та технологій, що призводить до підвищених витрат.

Система управління інвестиційними ризиками підприємств ЗЕД вимагає визначення їх сутності та класифікації. У цьому дослідженні інвестиційні ризики охарактеризовано відповідно до різних класифікацій, одна з яких ґрунтується на вужчому розумінні поняття «інвестиційні ризики» та відповідно до якої виокремлюють такі групи: інвестиційні ризики від вкладення коштів у виробничу та невиробничу сфери економіки; інвестиційні ризики від діяльності підприємства на фінансовому ринку; кредитні ризики. За іншою класифікацією до інвестиційних ризиків відносять політичний, загальноекономічний, правовий, технічний, фінансовий, екологічний, маркетинговий ризики, ризик учасників проекту, який пов'язаний з усіма неочікуваними подіями в управлінні та фінансовому стані партнерів. Усі ці ризики взаємопов'язані, і зміни одних спричиняють подальші зміни в усій системі інвестиційного проекту.

Висновки з цього дослідження. Міжнародне середовище діяльності підприємства ЗЕД, як правило, не є стабільним і потерпає від частих більш або менш значущих змін, що вимагає регулярного моніторингу факторів міжнародного середовища ведення бізнесу та оперативної реакції на зміни ситуації. Це потребує від підприємств зусиль щодо реагування на зміни та деформацію умов міжнародної підприємницької діяльності. Це означає, що реакція суб'єктів міжнародного підприємництва може бути різною залежно від динаміки факторів середовища і готовності самого підприємства відповідним чином коригувати

свою стратегічну та оперативно-тактичну діяльність для свого подальшого розвитку завдяки інвестиціям. Суттєвою особливістю системи управління інвестиційними ризиками є врахування фактору ризику в інвестиційних розрахунках, зокрема в об'єктивній оцінці

його рівня з метою забезпечення формування необхідної дохідності інвестиційних операцій та розробки системи заходів, які дадуть змогу мінімізувати його негативні фінансові наслідки для інвестиційної діяльності підприємства ЗЕД.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фінансова стратегія підприємства : [монографія] / [О.І. Бланк, Г.В. Ситник, О.В. Корольова-Казанська, І.Г. Ганечко]. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К. : Ника-Цент, 2005. – 600 с.
3. Бабенко В.Г. Механізм страхування фінансових ризиків : [монографія] / В.Г. Бабенко. – Мелітополь : ТДАТУ, 2009. – 287 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М. : ФиС, 2006. – 560 с.
5. Ковшун Н.Е. Аналіз та планування проєктів / Н.Е. Ковшун. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.
6. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю : [навч. посібник] / О.О. Удалих. – К. : Прогресс, 2006. – 289 с.
7. Дашко І.М. Сутність, види та механізм утворення інвестиційного ризику промислових підприємств / І.М. Дашко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – Т. 2. – С. 198–204.
8. Яблонська А.В. Дослідження інвестиційних ризиків / А.В. Яблонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 277–282.

УДК 338:658.152

Взаємозв'язок стійкого розвитку та ресурсної політики підприємства

Терещенко С.І.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки

Сумського національного аграрного університету

У статті проаналізовано характер впливу економічних, соціальних, технологічних, фінансових компонентів на економічне зростання в умовах складної економічної ситуації на основі збалансованої ресурсної політики підприємства.

Ключові слова: підприємство, економічна стійкість, стійкий розвиток, ресурсний потенціал підприємства, збалансований ресурсний розвиток, економічне зростання, оптимізація функціонування підприємства.

Терещенко С.И. ВЗАИМОСВЯЗЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И РЕСУРСНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализирован характер влияния экономических, социальных, технологических, финансовых компонентов на экономический рост в условиях сложной экономической ситуации на основе сбалансированной ресурсной политики предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономическая устойчивость, устойчивое развитие, ресурсный потенциал предприятия, сбалансированное ресурсное развитие, экономический рост, оптимизация функционирования предприятия.

Tereshchenko S.I. INTERCONNECTION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND RESOURCE POLICY OF THE ENTERPRISE

Identification of the impact of economic, social, technological and financial components on economic growth in a difficult economic situation on the basis of a balanced resource policy of the enterprise.

Keywords: enterprise, economic stability, sustainable development, resource potential of enterprise, balanced resource development, economic growth, optimization of enterprise functioning.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Складна економічна ситуація змушує підприємства аграрного сектору економіки шукати й використовувати нові фактори росту, що визначають розроблення сучасних механізмів управління, які спрямовані на інтенсифікацію відтворювального процесу та підвищення ефективності виробництва.

А отже, найважливішим питанням економічної науки сьогодні є економічна стійкість функціонування підприємств, яка визначається великою кількістю факторів, а саме: соціально-економічними умовами господарювання, рівнем техніки й технології виробництва, наявністю науково-технічного та ресурсного потенціалу, кваліфікованого кадрового складу тощо. Саме соціальний, технологічний, фінансовий компоненти ресурсного потенціалу сприяють отриманню економічної ренти і гарантують стійкі конкурентні переваги, а специфічні й унікальні ресурсні складники забезпечують нейтралізацію загроз із боку зовнішнього економічного середовища і сприяють формуванню системи цінностей для споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні підходи до вирішення проблеми забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств викладені в працях: Т. Бердникової, Л. Борисоглібської, І. Гончар, Н. Давиденко, І. Демидова, Т. Керанчук, М. Крейніної, В. Крохмалю, Л. Ляха, С. Михайлова, О. Мороз, І. Маркіної, О. Онищенко, С. Плєснєвої, Г. Саєнко, В. Соченко, В. Ткачука, В. Шевцова та ін. Проте залишається коло невирішених питань.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення характеру впливу економічних, соціальних, технологічних, фінансових компонентів на економічне зростання в умовах складної економічної ситуації на основі збалансованої ресурсної політики підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У літературних джерелах економічна стійкість розглядається в досить різних значеннях. Проведений аналіз наявних визначень цього поняття показав, що вони є досить обґрунтованими і безперечними, хоча й вимагають деяких уточнень. Економічна стійкість –

це ґрунтова характеристика підприємства за певний період часу, яка відображає здатність підтримувати ключові фінансові, маркетингові, виробничі й кадрові показники на нормативно заданому з високим ступенем імовірності рівні під впливом викликів зовнішнього й внутрішнього середовища.

Стійкий розвиток підприємства можна розглядати як свого роду компенсаційний механізм, що дає змогу підприємству не просто адаптуватися до дестабілізуючого впливу внутрішнього і зовнішнього середовища, а й неухильно розвиватися. Чим вище стійкість розвитку підприємства, тим менше ризик можливого відхилення від очікуваного результату і навпаки.

В умовах ринку загальна стійкість підприємства потребує передусім стабільного одержання виручки, достатньої за розміром, щоб можна було розраховуватися з державою, постачальниками, кредиторами, працівниками власного підприємства. Водночас для його розвитку необхідно, щоб після здійснення всіх розрахунків і виконання всіх зобов'язань у нього залишався прибуток, який дає змогу розвивати виробництво та модернізувати його матеріально-технічну базу, поліпшувати соціальний клімат у колективі тощо. Інакше кажучи, загальна стійкість підприємства допускає насамперед такий рух грошових потоків, який забезпечує постійне перевищення надходження коштів доходів над їх витратами.

Аналіз складу структурних компонентів ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств показав (рис. 1), що його основу становлять чотири основні компоненти: соціальний, технологічний, фінансовий і природний.

Соціальний компонент – це трудові ресурси, а саме здатність апарату управління, колективу і працівників сільськогосподарських підприємств ефективно використовувати наявні ресурсів. Виробничий компонент потенціалу сільськогосподарських підприємств зумовлюється залученням у виробництво основних та оборотних засобів, земельного потенціалу. Природний компонент визначається сприятливими для ведення сільськогосподарського виробництва кліматичними умовами. Фінансовий компонент визначається наявними інвестиціями в грошовій формі, які дають змогу забезпечувати безперебійний процес сільськогосподарського виробництва власними ресурсами, капіталізація яких призводить до збільшення ринкової вартості підприємства [5]. Значимість ресурсів виявляється в процесі виробництва і характеризується їх впливом на результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Величина значимості елементів не є сталою і змінюється в міру залучення до процесу виробництва нових елементів, зміни якості і співвідношення, а також під час переходу до сучасної стадії розвитку, зі зміною економічної парадигми, що зумовлює необхідність корінних змін в організації й особливо в її системі управління. Як наслідок, виникає проблема раціонального ведення господарства, основною метою якого є досягнення відповідної результативності за справедливих витрат ресурсів.

В умовах обмеженості ресурсів проблема економічного вибору непереборна, але в різних економічних системах вона вирішується по-різному. У традиційному суспільстві вибір залежить від традицій і звичаїв; у командній

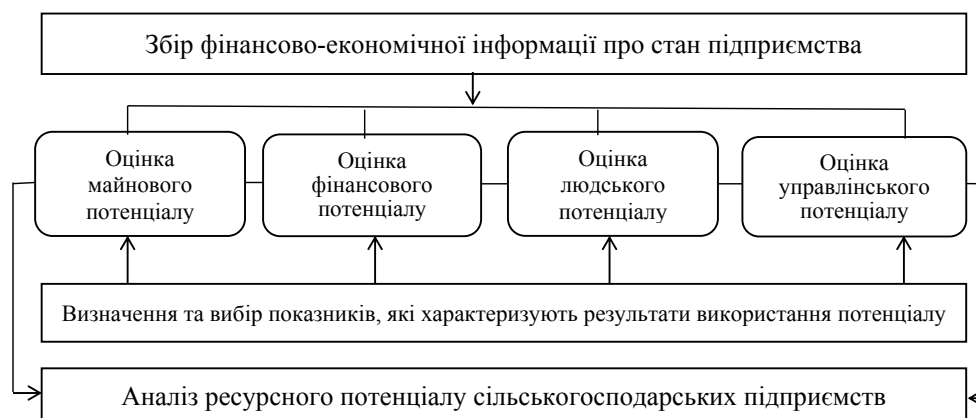


Рис. 1. Схематичне зображення компонентів ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: сформовано автором

економіці – від волі правлячої еліти; у ринковому господарстві – від ринкової кон'юнктури. Використовуючи в процесі функціонування сукупність факторів виробництва, які мають різні економічну природу та сутність, сільськогосподарські підприємства стикаються з проблемою визначення оптимальних ресурсних пропорцій, тим більше що в сільському господарстві в останні часи спостерігається погіршення ресурсної бази, що призводить до значного падіння виробництва конкурентоспроможної продукції. Виходячи із цього, сільськогосподарським підприємствам необхідно оптимально формувати власний ресурсний потенціал. Категорія ресурсного потенціалу необхідна для оцінки можливостей майбутнього розвитку підприємства, оскільки потрібно враховувати напрями розширення, відтворення та поповнення джерел ресурсів [1]. В агропромисловому виробництві головним завданням обліку ресурсів є визначення збалансованості виробничих можливостей підприємства, їх теперішньої та майбутньої ринкової затребуваності [2]. Такий підхід ураховує внутрішні виробничі можливості підприємства, дає змогу своєчасно реагувати на коливання у використанні ресурсів. Приведений нижче алгоритм визначення ресурсного потенціалу дасть змогу сільськогосподарському підприємству оцінити свої теперішні можливості, щоб успішно розвиватися у майбутньому (рис. 2). Дійсно, маючи можливість

комбінувати ресурси в різних поєднаннях під час виробництва різноманітних видів продукції, сільськогосподарські підприємства за однієї тій самій ресурсозабезпеченості можуть обирати альтернативні варіанти для свого розвитку. Причому кожен із таких варіантів буде характеризуватися індивідуальними параметрами.

У сучасних умовах на рівень розвитку виробничих сил суттєво впливає науково-технічний прогрес. Він призводить до глибоких якісних перетворень у засобах виробництва, більш повного виробітку природних багатств, корінних змін у структурі та організації виробництва, створює нові засоби управління його розвитком. Отже, щоб передбачити шляхи та перспективи подальшого розвитку сільськогосподарського підприємства, необхідним є вивчення закономірностей розвитку виробничих сил за сучасних умов не тільки в теоретичному аспекті, а й у практичному застосуванні [6].

В умовах сучасної науково-технічної революції співвідношення між елементами виробничих сил є достатньо динамічними. «Оптимальне співвідношення факторів відтворення є найважливішим завданням планування й управління економікою. Диспропорції між особистими та речовими факторами або невідповідність у складі речових факторів призводить до зниження ефективності суспільного виробництва» [3]. Для досягнення максималь-



Рис. 2. Алгоритм визначення оптимального рівня ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства

Джерело: сформовано автором

ної ефективності суспільного виробництва необхідно знайти оптимальне співвідношення речових та особистих факторів. При цьому необхідно враховувати протиріччя і проблеми, які виникають у процесі їх з'єднання.

Кількісні пропорції, які утворюються між елементами виробничих сил, розкриваються за допомогою такого поняття, як «збалансованість». У словнику [4] поняття збалансованості трактується як:

- установка рівноваги;
- приведення у відповідне співвідношення між собою взаємопов'язаних боків будь-якої діяльності;
- стан економіки, за якого кількісні пропорції забезпечують гармонійне поєднання товарних та грошових потоків, стабільність цін та задовільне функціонування економічного апарату;
- стан економічної системи, яка характеризує рівновагу між попитом та пропозицією на ресурси;
- такий стан економічної системи, за якого один із її учасників не зацікавлений у зміні відповідного стану, тому що він нічого не зможе виграти, зможе лише втратити все;
- ситуація, за якої економічна система розвивається так, що під час різних дій економічних агентів параметри її розвитку залишаться в допустимих межах.

На думку автора, збалансованість – це стан суб'єкта економічної діяльності, який характеризується науково обґрунтованими пропорціями між попитом та пропозицією на всі ресурси, що входять до складу ресурсного потенціалу й які забезпечують ефективність його використання.

Таким чином, для ефективного функціонування процесу виробництва необхідним є оптимальне співвідношення між усіма ресурсами, які є в наявності у сільськогосподарського підприємства. Причому на кожному етапі виробничого циклу їх співвідношення може бути різним. І збалансованість основних факторів виробництва на основі взаємозамінності є неодмінною умовою для зростання ефективності виробництва. Заміщення одних ресурсів іншими викликано тим, що існують різні можливості їх нарощування, тому виникає обмеженість ресурсів.

Проблема збалансованості використання ресурсів найбільш гостро проявляється на стиках взаємопов'язаних галузей. Диспропорції, які досить часто виникають, призводять до втрат живої та уречевленої праці. Так, у сільському господарстві виділяють

дві взаємопов'язані галузі – рослинництво і тваринництво. Значна кількість кормів, які використовуються в тваринництві, вирощуються в рослинництві. Разом із цим, більша частина органічних добрив використовується в рослинництві, тому встановити правильні пропорції між галузями та всередині них є неодмінною умовою розширеного відтворення. Так, ефективність виробництва буде досягнута лише тоді, коли буде змога збалансувати між собою земельні та матеріально-технічні ресурси, основні та оборотні фонди, енергетичні та технічні засоби тощо. Лише визначивши співвідношення між земельними, трудовими та виробничими ресурсами, буде можливість отримати відповідну кількість продукції.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з того, що земельні ресурси обмежені, трудові ресурси, які приймають участь у сільськогосподарському виробництві, мають стійку тенденцію до зниження, виникає необхідність збалансовувати елементи виробничих сил для оптимального їх використання. До речі, співвідношення між ними достатньо еластичне, тому можливим є скорочення земельних угідь за збільшення засобів виробництва. Але скорочення земельних угідь нижче певної межі вже не дасть змоги сільськогосподарському підприємству отримати задану кількість продукції, а частина інших ресурсів підприємства буде не задіяною. Однак існує й така межа, коли для обробки землі інших ресурсів буде недостатньо. Відповідно до цього, у сільському господарстві теж існують граничні межі заміни ресурсів, за якими не вдається зберегти обсяги виробленої продукції, а подальша взаємозаміна стає економічно не вигідною. Застосування оптимізаційного економіко-математичного програмування дасть змогу вибрати з великої кількості варіантів найбільш оптимальний.

Реалізація будь-якого завдання з оптимізації функціонування сільськогосподарського підприємства якості основи вирішення використовує наявні обсяги ресурсів, які можна спрямувати на досягнення поставлених цілей. Чіткий опис ресурсного потенціалу в подальшому формалізується в єдину систему ресурсних обмежень. Обмежуючі фактори можна поділити на дві групи: виробничо-технологічні та соціально-економічні.

Виробничо-технологічні обмеження являють собою зворотний бік факторів технологічної взаємозамінності ресурсів, оскільки у кожному виробничому циклі різні способи

використання ресурсів та різна їх кількість застосовується під час виробництва кінцевого продукту.

Соціально-економічні обмеження відображають внутрішні та зовнішні можливості господарського механізму сільськогосподарського підприємства, які пов'язані з формуванням і використанням ресурсів.

Забезпечення умов для переходу промисловості України на модель сталого розвитку дасть змогу підвищити її конкурентоспромож-

ність, зміцнити позиції на глобальних ринках, що створить базис для підвищення економічної міцності держави, вирішення екологічних та соціальних проблем. На жаль, нині роль національної промисловості в процесах глобалізації є поки що мінімальною: практично немає вітчизняних транснаціональних компаній, які б працювали на глобальних ринках, в Україні надто мала частина дочірніх підприємств світових виробників, низький рівень міжнародних коопераційних зв'язків [7].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення / О.М. Алимов [та ін.]. – К. : НАН України ; Об'єднаний ін-т економіки, 2005. – 540 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – С. 211.
3. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України: (формування екологобезпечної економіки, ресурсоекологічних і природоохоронних проблем) / В. Трегобчук // Вісник Національної академії наук України. – 2002. – № 2. – С. 31–40.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 № 1315 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.com.ua.
5. Терещенко С.І. Фінансове планування як основа забезпечення сталого розвитку підприємства / С.І. Терещенко // Науковий вісник Ужгородського ун-ту. Серія «Економіка». – 2009. – Спец. 28. – Ч. 2. – С. 173–177.
6. Терещенко С.І. Ресурсний потенціал підприємства: функції та структура / С.І. Терещенко // Збірник наукових праць Національного ун-ту водного госп. та природокор. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 2 (58). – С. 191–197.
7. Концепція Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua>.

Особливості маркетингу в мережі Інтернет

Тертичний О.О.

кандидат технічних наук, доцент

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто питання інтернет-маркетингу та контент-маркетингу сучасної України. Виділено головні елементи мікс-маркетингу з урахуванням активного використання мережі Інтернет. Виділено головні види, їх особливості. Проаналізовано елементи мікс-маркетингу під час ведення електронного бізнесу в мережі Інтернет. Розглянуто особливості інтернет-маркетингу для України, визначено фактори, що заважають його ефективному функціонуванню.

Ключові слова: контент, інтернет-маркетинг, мікс-маркетинг.

Tertichnyy A.O. ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

В статье рассмотрены вопросы интернет-маркетинга и контент-маркетинга современной Украины. Выделены главные элементы микс-маркетинга с учетом активного использования сети Интернет. Выделены главные виды, их особенности. Проанализированы элементы микс-маркетинга при ведении электронного бизнеса в сети Интернет. Рассмотрены особенности интернет-маркетинга для Украины, определены факторы, мешающие его эффективному функционированию.

Ключевые слова: контент, интернет-маркетинг, микс-маркетинг.

Tertichny A.O. FEATURES OF MARKETING IN THE INTERNET

The article deals with the issues of Internet marketing and content marketing of modern Ukraine. The main elements of mix marketing have been highlighted taking into account the active use of the Internet. Time Specified main species, their features. The elements of mix-marketing in the course of conducting electronic business on the Internet are analyzed. The peculiarities of Internet marketing for Ukraine are considered, and factors hindering its effective functioning are determined.

Keywords: content, internet marketing, mix marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні діяльність успішного підприємства практично не можлива без використання мережі Інтернет. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває вивчення нових можливостей інтернаціоналізації маркетингової діяльності з використанням комп'ютерної мережі Інтернет, ринок якого в Україні нині перебуває в стадії розвитку.

Актуальність роботи зумовлена, з одного боку, великою зацікавленістю темою в сучасних умовах, з іншого – її недостатньою розробленістю. Тому для ефективного і повноцінного управління інтернет-маркетингом потрібно розглянути його новітні інструменти. Розгляд питань, що пов'язані з цією тематикою, має як теоретичну, так і практичну цінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингу були вивчені у роботах Ф. Котлера [1], С. Паливода, Дж. Райна [2], С. Холандера [3], Р. Тодларда, Дж. Джефрі [4], Б. Вайца, Р. Уензлі [5], Р. Керіна, С. Хартлі [6]. Серед вітчизняних дослідників питання маркетингу розглядалися у роботах О. Смо-

лянюка [7], А. Банчукова [8], В. Довбенко [9], С. Мельникова [10], О. Третьяка [11].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. У більшості статей були розглянуті питання маркетингу без використання мережі Інтернет, тобто класичними методами. Також необхідно врахувати специфіку України, її сучасний економічний та соціально-економічний стан.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі сучасного стану інтернет-маркетингу, наданні рекомендацій та порад щодо підвищення його ефективності, розгляді напрямів інтернет-маркетингу з урахуванням особливостей сучасної України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інтернет-маркетингом сьогодні розуміють прийоми і методи традиційного маркетингу, а також спеціалізовані прийоми для отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії.

Основними елементами маркетинг-міксу (5P) у розрізі мережі Інтернет є такі складові [6].

1) Товар (англ. "Product") – те, що продається за допомогою Інтернету. Воно повинно мати гідну якість. Відбувається конкуренція не тільки з іншими сайтами, але й традиційними магазинами. Досить часто товар у сучасних умовах буває нематеріальним або має суттєву нематеріальну складову.

2) Ціна (англ. "Price"). Прийнято вважати, що ціна в Інтернеті нижче, ніж у звичайному магазині, за рахунок економії на витратах. Проте під час купівлі у мережі Інтернет можуть з'являтися додаткові витрати, пов'язані з перерахуванням коштів або вартістю пересилки. Необхідні контроль цін та постійне їх порівняння з конкурентами.

3) Просування (англ. "Promotion") – комплекс заходів з просування як сайту, так і товару загалом в мережі. Включає в себе величезний арсенал інструментів (пошукове просування, контекстна реклама, банерна реклама, e-mail маркетинг, партнерський маркетинг, вірусний маркетинг, прихований маркетинг, інтерактивна реклама, робота з блогами тощо).

4) Місце продажів (англ. "Place") – точка продажів, тобто сайт, сторінка, група у соціальній мережі або записи у базі даних сайта-агрегатора. Величезну роль відіграють як графічний дизайн, так і юзабіліті сайту, і якість обробки заявок з сайту. Так само варто звернути увагу на швидкість завантаження, роботу з платіжними системами, умови доставки, роботу з клієнтами до, під час і після продажу.

5) Персонал (англ. "People") – люди, які можуть впливати на продаж товару. До цієї групи входять працівники, що представляють Вашу компанію і Ваш товар. Вони включають торговий персонал, який контактує з цільовим споживачем, споживачів, що виступають «лідерами думок» в категорії, представників виробників, які можуть вплинути на вартість і якість товару, важливі споживчі групи, тобто лояльних споживачів і VIP-клієнтів, що генерують для компанії важливий обсяг продажів. Для цих груп сьогодні дуже активно використовується такий прийом маркетингу, як контент-маркетинг.

Контент-маркетинг є популярним способом залучення нових клієнтів, особливо він популярний в англomовному Інтернеті. Маркетологи і спеціалісти з реклами можуть підходити до цього поняття дуже по-різному. Немає, що таке насправді контент-маркетинг, як він використовується і для чого у вітчизняному бізнесі, це і необхідно дослідити.

Сьогодні поняття «контент-маркетинг» може використовуватися в абсолютно різних ситуаціях і контекстах. Найчастіше цим словом нази-

вають ведення і розкрутку блога компанії, пошукову оптимізацію сайту. Іноді його підрозділяють на окремі послуги: написання статей, створення інфографіки, відео тощо. Проте поняття контент-маркетингу дещо ширше: це перш за все підхід до просування товарів і послуг, а лише потім набір приватних технік і методів.

Контент-маркетинг – сукупність маркетингових прийомів, заснованих на створенні і/або поширенні корисної для споживача інформації з метою завоювання довіри і залучення потенційних клієнтів.

Загалом контент-маркетинг полягає в поширенні такої інформації, завдяки якій потенційний клієнт зверне увагу на пропозицію компанії і з певною ймовірністю стане її фактичним клієнтом. Інформація, або контент, при цьому може бути абсолютно будь-якого формату: текстова, графічна, аудіовізуальна. Канали та способи поширення бувають найрізноманітнішими, їх кількість обмежена лише уявою маркетолога і здоровим глуздом.

Контент-маркетинг спрямований на довгострокову побудову позитивної репутації компанії. Цінність і релевантність контенту – це те, чим він відрізняється від спаму. Сутність контент-маркетингу полягає саме в тому, щоб створювати цінний для потенційних клієнтів контент: огляди, жарти або корисні поради, якими можна отримати розташування користувача, якими можна завоювати його довіру.

Метою контент-маркетингу залишається підвищення відвідуваності сайту і, відповідно, його рейтингу, зростання продажів продукту, але форма та подача повідомлення також націлені на підвищення рівня лояльності клієнтів за рахунок цінності та актуальності інформації.

Існують різні види контент-маркетингу, але те, якими саме вони будуть, залежить вже від самого продукту або послуги і від конкретної цільової аудиторії. До таких видів контенту належать:

- статті;
- новини;
- результати досліджень або соціальні опитування;
- фото-звіти;
- інтерв'ю;
- відеозаписи тощо.

За характером можна виділити такі види контенту:

- розважальний;
- освітній;
- новинний;
- науковий;
- змішаний.

Головне, щоб поширюваний матеріал був цінним для користувача, цікавим, захопливим, таким, що змусить поділитися інформацією з колегами або друзями. Контент повинен прямо або побічно спонукати користувача до замовлення.

Найбільш часто зустрічаються такі способи і канали просування створеного контенту:

- сайт або блог компанії;
- соціальні мережі;
- e-mail-розсилка;
- освітні і розважальні заходи, вебінари і конференції;
- тематичні майданчики: ЗМІ, форуми, портали;
- інструкції та додаткові до товарів матеріали;
- друковані видання, книги.

Особливість контент-маркетингу полягає в тому, що це більше маркетинг, ніж контент. Тому потрібно визначитися щодо споживачів інформації. Контент необхідно донести до якомога більшої кількості представників цільової аудиторії.

Контент-маркетинг необхідно інтегрувати в загальну маркетингову стратегію. Це мистецтво спілкування з потенційними клієнтами та цільовою аудиторією, не займаючись при цьому продажами. Сутність стратегії полягає в створенні позитивного емоційного зв'язку, наданні людям цікавої і корисної для них інформації. Позиціонування в ролі експерта – це ефектна можливість виділитися серед великої кількості конкурентів, які пропонують той же товар.

Контент-маркетинг належить до того класу методів продажів, що на початку використання дають мінімальний ефект. Але ефект акумулюється і з часом отримуємо все більший і більший результат за мінімуму додаткових зусиль. Це помітно, наприклад, в разі просування блогу компанії або під час розкручування в соціальних мережах.

Отже, контент-маркетинг – це створення якісного, цікавого і корисного для вашої цільової аудиторії контенту, а також поширення його за допомогою різних каналів.

Головне завдання, яке вирішує контент-маркетинг, – це не продажі. Основна мета полягає в комунікації з аудиторією, поширенні інформації про бізнес, встановленні довірчих відносин і забезпеченні лояльності з боку потенційних клієнтів.

Під час використання засобів інтернет-маркетингу та контент-маркетингу необхідно враховувати національні особливості. Процес

розвитку інтернет-маркетингу в Україні значно відрізняється від шляху європейських країн і США. Це пов'язано перш за все з особливістю користувачів, які проживають на території України. До головних особливостей належать такі:

1) доступ до Інтернету в Україні має переважно міське населення;

2) Інтернет в Україні поки що є більш доступним людям з рівнем доходу вище середнього;

3) забезпеченість якісним зв'язком та рівень комп'ютерної грамотності населення України залишаються недостатніми;

4) переважне використання готівки серед домогосподарств.

Враховуючи ситуацію, що склалася сьогодні у сфері інтернет-маркетингу, можна спрогнозувати такі напрями розвитку у майбутньому:

1) зростання питомої ваги інтернет-торгівлі в сфері товарно-грошових відносин, збільшення загального обсягу віртуального товарообігу;

2) посилення конкуренції між суб'єктами учасниками ринку інтернет-торгівлі;

3) поява нових видів товарів та послуг в сегменті пропозиції інтернет-маркетингу;

4) посилення рівня вимогливості клієнтів та збільшення їх критичності до процесу вибору конкретної пропозиції товарів чи послуг в сегменті попиту;

5) посилення законодавчої регламентації та умов провадження інтернет-торгівлі;

6) посилення інтеграції вітчизняного інтернет-ринку до світового.

Важливим інструментом інтернет-маркетингу є організація веб-сайтів компаній, які виступають основним носієм маркетингової інформації та сучасних проявів інтерактивної поведінки та взаємовідносин учасників ринку.

Висновки з цього дослідження. На жаль, в українському секторі інтернет-простору інформація, що традиційно подається на веб-сайтах компаній, є скоріше поверхнево інформаційною зі слабкими ознаками реклами, що не дає змогу використовувати її як реальний інтернет-ресурс, який створює умови для ефективної виробничо-комерційної та маркетингової діяльності.

Для вирішення проблеми становлення інтернет-маркетингу в Україні та забезпечення його подальшого розвитку у вітчизняній економіці необхідно:

- зробити в Україні доступнішими ціни на послуги інтернет-провайдерів, при цьому суттєво підвищити якість;

- використовувати необхідні інструменти інтернет-маркетингу;
- вдосконалити законодавство в сфері електронної комерції;
- використовувати накопичений міжнародний досвід поширення інтернет-маркетингу;

- створити умови для стимуляції та розвитку інтернет-маркетингу в Україні.

Вирішення цих питань створить умови для високих темпів розвитку інтернет-маркетингу, відповідно, для розвитку економіки та виходу на новий рівень українських підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2011. – 488 с.
2. Paliwoda S.J. Back to first principles / S.J. Paliwoda, J.K. Ryans // *International Marketing: Modern and Classic Papers*. – 2008. – P. 25.
3. Hollander S.C. Periodization in marketing history / S.C. Hollander // *Journal of Macromarketing*. – 2005. – № 25.1. – P. 32–41.
4. Tedlow R.S. *The Rise and Fall of Mass Marketing* / R.S. Tedlow, G.G. Jones. – London, Routledge Library Editions : Marketing, 2014. – 256 p.
5. Weitz B.A. *Handbook of Marketing* / B.A. Weitz, R. Wensley. – Thousand Oaks, California : SAGE Publications Ltd, 2008. – 582 p.
6. *Marketing: The Core* / [R. Kerin, S. Hartley, W. Rudelius]. – 4th edition. – McGraw Hill Publishing. – 2001.
7. Смолянук О. Маркетингові комунікації в Інтернеті : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. Смолянук ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2015. – 19 с.
8. Банчуков А. Бизнес в сетях / А. Банчуков // *IT-Manager*. – 2011. – № 10. – С. 16–17.
9. Довбенко В. Маркетингова складова розвитку інноваційного підприємництва / В. Довбенко // *Вісн. нац. ун-ту «Львів. політехніка»*. – 2014. – № 811. – С. 99–109.
10. Мельников С. Маркетингові стратегії в умовах інформаційної та цінової асиметрії : [монографія] / С. Мельников ; Одес. нац. мор. ун-т. – О. : ОНМУ, 2015. – 107 с.
11. Третьяк О. Маркетингові аспекти просування інноваційної продукції на ринок / О. Третьяк // *Бізнес-Інформ*. – 2015. – № 1. – С. 393–399.

Оценка имиджа банка

Федорова В.А.

кандидат экономических наук, доцент,
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В статье предложен методический подход к оценке имиджа банка клиентами на основе использования метода семантического дифференциала на двух уровнях: уровне банка и уровне банковских услуг. На уровне банка оценка имиджа осуществляется на основе факторов, выделенных по способу его восприятия клиентами (осознаваемые и когнитивные). В свою очередь, на уровне банковских услуг оценка имиджа проводится на основе факторов, выделенных по способу его восприятия клиентами (осознаваемые и когнитивные), сгруппированных по элементам комплекса маркетинга «7Р».

Ключевые слова: имидж банка, клиент, оценка, факторы формирования имиджа, способ восприятия имиджа, элементы комплекса маркетинга «7Р», метод семантического дифференциала.

Федорова В.О. ОЦІНКА ІМІДЖУ БАНКУ

У статті запропоновано методичний підхід до оцінки іміджу банку клієнтами на основі використання методу семантичного диференціалу на двох рівнях: рівні банку і рівні банківських послуг. На рівні банку оцінка іміджу здійснюється на основі факторів, виділених за способом його сприйняття клієнтами (відчутні і когнітивні). Своєю чергою, на рівні банківських послуг оцінка іміджу проводиться на основі факторів, виділених за способом його сприйняття клієнтами (відчутні і когнітивні), згрупованих за елементами комплексу маркетингу «7Р».

Ключові слова: імідж банку, клієнт, оцінка, фактори формування іміджу, спосіб сприйняття іміджу, елементи комплексу маркетингу «7Р», метод семантичного диференціалу.

Fedorova V.O. ASSESSMENT OF THE BANK'S IMAGE

In the article the methodical approach to the evaluation of the bank's image by the clients is offered through the use of semantic differential method on two levels: the level of the bank and the level of banking services. At the level of the bank's image evaluation is carried out on the basis of the factors identified by the process of its perception by the clients (tangible and cognitive). In turn, at the level of banking services the bank's image evaluation is carried out on the factors marked by the process of its perception by the clients (tangible and cognitive), grouped on the elements of the marketing mix "7P".

Keywords: bank's image, the client, the image forming factors, perception way of the image, the elements of the marketing mix "7P", semantic differential method.

Постановка проблемы в общем виде.

Нестабильная экономическая ситуация в Украине негативно повлияла на функционирование украинских банков вследствие массового оттока депозитов. В таких условиях вернуть доверие клиентов помогает использование такого инструмента, как положительный имидж банка. В настоящее время именно имидж является одним из решающих факторов, влияющих на выбор банка клиентами. Для того чтобы поддерживать положительный имидж банка в сознании клиентов, необходимо регулярно осуществлять его оценку. В связи с этим разработка методического подхода к оценке имиджа банка является актуальной задачей.

Анализ последних исследований и публикаций. В литературных источниках представлены различные подходы к оценке имиджа банка клиентами (табл. 1).

Анализ табл. 1 позволил сделать следующие выводы:

– приведенные факторы формирования имиджа банка в сознании клиентов отражают характеристики как банковских услуг, так и банка в целом без их разграничения. Однако поскольку образ банка в сознании клиентов формируется на основе восприятия характеристик банковских услуг и собственно банка, то факторы формирования имиджа целесообразно выделять на двух уровнях: уровне банковских услуг и уровне банка;

– факторы, на основе которых осуществляется оценка имиджа банка, выбираются исследователями интуитивно, в большинстве случаев не указывается признак их выделения;

– значения показателей имиджа в основном выражаются в баллах и коэффициентах с использованием различных шкал.

При выборе метода оценки имиджа банка следует руководствоваться следующими положениями:

Таблица 1

Существующие подходы к оценке имиджа банка клиентами

Источник	Метод	Оцениваемые показатели
А.О. Блинов, В.Я. Захаров [1, с. 35]	анкетный опрос, балльный метод	надежность банка, профессионализм работников, скорость расчетов, культура обслуживания, чистая репутация, доступность работников банка, гибкость в работе, авторитет руководителя, условия кредитования, техническая оснащенность
Е. Баканова [2, с. 22]	анкетный опрос, метод семантического дифференциала	надежность, профессионализм, хорошая деловая репутация, предоставление всех нужных банковских услуг, высокое качество обслуживания, быстрое реагирование на изменения на рынке, наличие крупного собственного капитала, индивидуальный подход к клиенту, высокий кредитный рейтинг, доброжелательный персонал, международные стандарты в работе, известность, авторитет руководства в деловых кругах, длительность существования, наличие доли иностранного капитала, консервативность, связь деятельности банка с конкретной отраслью экономики, связи во влиятельных структурах и др.
І.О. Лютий [3, с. 437]	балльный метод	качество, характеристики продуктов и услуг, популярность, сервисные услуги, система скидок, цена продуктов и услуг, представление о заявленной миссии банка, фирменный стиль банка
Т.В. Сушкова [4, с. 47]	анкетный опрос, метод семантического дифференциала	спектр предоставляемых услуг, внутренний дизайн, внешний вид здания, внешний вид персонала, вежливость, профессионализм, доброжелательность, логотип, сеть филиалов, скорость обслуживания заявок, процентная ставка за пользование кредитом, система скидок
А.И. Сабадах [5, с. 131]	анкетный опрос	историко-концептуальные ценности, стиль, культура банковского обслуживания, качество услуг, финансовые показатели, некоммерческая деятельность банка, надежность, маркетинговая деятельность

1) имидж банка формируется непосредственно в сознании клиентов, поэтому описывается с помощью эмоций, ощущений, что требует применения соответствующего аппарата;

2) используемый метод должен позволять:

– выявить решающие факторы, на основе которых осуществляется выбор банка;

– ответить на вопрос, насколько имидж исследуемого банка отличается от имиджа других банков, в чем его преимущества и недостатки, каким образом стоит модифицировать имидж;

– составить «портрет» целевых групп банка, чтобы знать, на какую аудиторию следует оказывать преимущественное воздействие.

Указанным требованиям в наибольшей степени соответствует метод семантического дифференциала [6, с. 30].

Формулирование целей статьи (постановка задания). Таким образом, целью исследования является разработка методического подхода к оценке имиджа банка клиентами, базирующегося на использовании метода семантического дифференциала.

Изложение основного материала исследования. Оценку имиджа банка с использованием метода семантического дифференциала предлагается проводить в следующей последовательности.

На первом этапе проводится анкетный опрос среди клиентов, предлагающий оценку отдельных факторов формирования имиджа банка, описывающих впечатление от него. Данные факторы обоснованы автором в работе [7, с. 19]. При этом они выделены на двух уровнях: уровне банка и уровне банковских услуг. На каждом уровне факторы формирования имиджа сгруппированы по способу его восприятия клиентами (осознаваемые и когнитивные). В свою очередь, осознаваемые и когнитивные факторы формирования имиджа банка на уровне услуг выделены по элементам комплекса маркетинга «7Р». Так, например, на уровне банка осознаваемыми факторами являются: название банка, удобство месторасположения, дизайн зданий и помещений, фирменный стиль, а когнитивными – уровень лояльности банка к клиентам, история возникновения и развития банка, представление

Таблица 2

Статистический ряд

X_i	-3	-2	-1	0	1	2	3
n_i	n_1	n_2	n_3	n_4	n_5	n_6	n_7

клиентов о заявленной миссии и стратегии банка, уровень осведомленности об услугах банка, информационная открытость, график работы банка, надежность, известность, авторитет руководителя, участие зарубежного капитала, уровень взаимосвязи банка с государственной, региональной и муниципальной властью.

Каждый фактор описывается двумя полярными прилагательными-антонимами. Например, фактор «удобство месторасположения» описывается парой прилагательных «удобное – неудобное», «дизайн зданий и помещений» – «современный – несовременный» и т. д.

Респонденты должны оценить степень соответствия фактора тому или иному полюсу каждой шкалы по семибалльной шкале:

1 или -1 – фактор выражен в незначительной степени;

2 или -2 – фактор выражен в средней степени;

3 или -3 – фактор выражен в сильной степени;

0 – если респондент затрудняется отнести к банку одно из прилагательных-антонимов, описывающих определенный фактор.

На втором этапе осуществляется первичная обработка результатов анкетного опроса, которая заключается в составлении статистического ряда оценок выделенных факторов (табл. 2).

В таблице X_i – оценка фактора формирования имиджа по семибалльной шкале; n_i – частота значения X_i , то есть сколько раз был поставлен балл X_i банку при оценке его по исследуемому фактору всеми респондентами в совокупности.

На третьем этапе рассчитываются средние оценки каждого фактора. Если в опросе

принимали участие K респондентов, то для их расчета используется формула:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^7 X_i \cdot K_i}{K} \quad (1)$$

Четвертый этап предполагает определение среднего квадратического отклонения, которое служит мерой степени единства мнений клиентов при оценке отдельных факторов формирования имиджа.

Среднее квадратическое отклонение рассчитывается как корень квадратный из дисперсии:

$$\sigma_x = \sqrt{D_x} \quad (2)$$

Дисперсия D_x , в свою очередь, определяется по формуле:

$$D_x = \frac{\sum_{i=1}^7 (X_i - \bar{X})^2 \cdot K_i}{K - 1} \quad (3)$$

Описанные шаги математической обработки данных опроса позволяют выявить картину восприятия клиентами имиджа банка.

Выводы из этого исследования. Таким образом, предложен методический подход к оценке имиджа банка клиентами с использованием метода семантического дифференциала. В соответствии с предложенным подходом, оценка имиджа осуществляется на двух уровнях: уровне банка и уровне банковских услуг. На уровне банка имидж оценивается на основе факторов, выделенных по способу его восприятия клиентами (осознаваемые и когнитивные). В свою очередь, на уровне банковских услуг имидж оценивается на основе факторов, выделенных по способу его восприятия клиентами (осознаваемые и когнитивные), сгруппированных по элементам комплекса маркетинга «7Р».

ЛИТЕРАТУРА:

1. Блинов А.О. Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности / А.О. Блинов, В.Я. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 35–44.
2. Баканова Е. К вопросу об образе идеального банка / Е. Баканова. // Советник. – 2003. – № 1. – С. 22–34.
3. Лютий І.О. Банківський маркетинг : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
4. Сушкова Т.В. Оценка имиджа банка на локальном рынке / Т.В. Сушкова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2007. – № 4. – С. 47–52.
5. Сабадаха А.И. Имидж банка как фактор повышения конкурентоспособности / А.И. Сабадаха // Современная экономика: проблемы и решения. – 2013. – № 2 (38). – С. 131–138.

6. Захарова И.В. Семантический дифференциал как метод диагностики восприятия учащимися педагога / И.В. Захарова, Г.А. Стрюкова // Психологическая наука и образование. – 1999. – № 3–4. – С. 30–35.

7. Федорова В.А. Обоснование факторов формирования имиджа банка / В.А. Федорова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – 2016. – № 3(14). – Т. 2. – С. 19–24.

Теоретичні підходи до розкриття сутності та змісту поняття «конкурентна перевага»

Цьвок Д.Р.

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»

Яворська Н.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

Проведено аналіз наукових поглядів щодо трактування сутності поняття «конкурентна перевага» та зроблено критичну оцінку їх означень. З урахуванням багатогранності визначень сутності поняття «конкурентна перевага» систематизовано різноманіття дефініцій та сформульовано авторське тлумачення даного поняття. Досліджено методологічні підходи до класифікації конкурентних переваг підприємства та запропоновано їх класифікаційну структуру.

Ключові слова: конкуренція, конкурентна перевага, конкурентоздатність, підприємство, поняття, підхід, класифікація, ознака.

Цьвок Д.Р., Яворская Н.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАСКРЫТИЮ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО»

Проведен анализ научных взглядов относительно трактовки сущности понятия «конкурентное преимущество» и дана критическая оценка его определений. С учетом многогранности определений сущности понятия «конкурентное преимущество» систематизировано многообразие дефиниций и сформулировано авторское толкование данного понятия. Исследованы методологические подходы к классификации конкурентных преимуществ предприятия и предложена их классификационная структура.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, предприятие, понятие, подход, классификация, признак.

Tsvok D.R., Yavorska N.P. THEORETICAL APPROACHES TO THE DISCLOSURE OF THE ESSENCE AND CONTENT OF THE CONCEPT "COMPETITIVE ADVANTAGE"

The analysis of scientific views regarding the interpretation of the essence of the concept of "competitive advantage" has been carried out the critical estimation of their definitions has been made. With taking into account of many-sided nature of the definitions of the essence of the concept of "competitive advantage", the variety of definitions is systematized and the author's interpretation of this concept is formulated. Were investigated methodological approaches to the classification of competitive advantages of the enterprise and proposed their classification structure.

Keywords: competition, competitive advantage, competitiveness, enterprise, concept, approach, classification, indication.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відомо, що в країнах із ринковою економікою конкуренція є важливим та незамінним атрибутом. Конкуренція – економічна боротьба серед товаровиробників (продавців) за найвигідніші умови виробництва та збуту продукції (робіт чи послуг) і, як наслідок, за привласнення найбільших прибутків. Процеси ринкової розбудови в національній економіці супроводжуються постійним загостренням, за таких умов все більше уваги починає приділятися проблемі формування конкурентних переваг підприємства. Вони формуються тоді й там, де існує і розвивається конкурентна боротьба, яка спонукає товаровиробників (продавців) разом із задоволенням власних

інтересів сприяти науково-технічному та суспільному прогресу, що, своєю чергою, забезпечує розвиток економіки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми конкурентоспроможності підприємства та його конкурентних переваг мають широкий діапазон. Теоретичним надбанням є наукові праці вчених-економістів: А. Сміта, Д. Рікардо, М. Портера, Е. Хекшера, Б. Оліна, Ф. Столпера, П. Самуельсона та ін. Класичну школу політичної економії, започатковану А. Смітом і Д. Рікардо, можна вважати витокami визначення конкурентних переваг. Так, А. Смітом було сформульовано поняття «абсолютної переваги», згідно з яким експорт продукції стає можливим лише в разі

зниження її собівартості порівняно із собівартістю продукції інших держав [1, с. 125].

Пізніше, розвиваючи теорію абсолютної переваги А. Сміта, Д. Рікардо запропонував теорію відносних, або порівняльних, переваг, сутність якої полягає у тому, що ринкові сили самі спрямовують ресурси туди, де вони можуть бути застосовані найбільш продуктивно, тобто країна буде спеціалізуватися на товарі, який має відносні переваги [2]. Істотним недоліком теорії Д. Рікардо вважається дуже спрощений і досить обмежений погляд на процес виробництва, за якого використовується лише один фактор виробництва. Схожої точки зору дотримувалися й економісти-неокласики зі Швеції Е. Хекшер [3, с. 15] та його учень Б. Олін [4, с. 24] у своїй теорії міжнародної торгівлі (міжнародний обмін є обміном надлишкових факторів на рідкісні фактори), яку доопрацювали американські економісти Ф. Столпер та П. Самуельсон [5, с. 356] (основною конкурентних переваг країни вважали нерівномірне забезпечення різних країн факторами виробництва, спеціалізацію та експорт тих продуктів, під час виробництва яких використовувалися б надлишкові для країни ресурси).

Значний внесок у розвиток теорії конкурентних переваг був здійснений М. Портером [6, с. 128]. Його фундаментальні дослідження у більш загальному вигляді відображають взаємозв'язок між детермінантами конкурентних переваг (факторні умови, умови попиту, конкурентна стратегія підприємства, наявність близьких і підтримувальних галузей виробництва), таким чином трансформували теорію порівняльних переваг у теорію конкурентних переваг підприємства [6, с. 131].

Дослідженням проблем досягнення конкурентних переваг підприємствами присвячено роботи й вітчизняних дослідників: О. Ареф'євої, Л. Балабанової, А. Воронкової, В. Герасимчука, М. Дем'яненка, І. Должанського, Ю. Іванова, І. Кузнецової, М. Чорної та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вітчизняними та зарубіжними дослідниками у цій сфері, поняття конкурентних переваг і надалі потребує обґрунтування теоретико-методологічних підходів до їхньої сутності та класифікації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналізуючи накопичені в економічній науці знання, необхідно дослідити змістовну сутність поняття «конкурентна перевага», виділити його сутнісні ознаки, а також виділити підходи до її класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасної наукової літератури та накопичених в економічній науці наукових результатів [1–17] не дає змоги отримати однозначне уявлення про змістовну сутність поняття «конкурентна перевага». Враховуючи множинність визначення сутності цього поняття, вважаємо доцільним здійснити його систематизацію.

Так Ю. Іванов виділяє компаративний, ресурсний та цілісно-компетентісний підходи [7, с. 127–139].

За компаративного підходу (визначення: Г. Азоєва, А. Вовчака, Р. Камишнікова, П. Забеліна, Н. Мойсєєвої, М. Книш, Н. Куденка, С. Попова, А. Шевченка, Дж. Столка, П. Еванса, Л. Шульмана, Дж. Кея, Л. Буежви, І. Духайме, Дж. Стрімперта, О. Процишина, Н. Теслюка, Т. Посвятенко) до визначення сутності поняття «конкурентна перевага» ключовими словами є перевага над конкурентами, тобто прояв властивості відносності конкурентної переваги, недоліком якого є занадто загальне трактування поняття.

Ресурсний підхід (визначення: М. Портера, Б. Карлофа, А. Градова, В. Маркової, О. Тищенко, О. Головка, І. Должанського, Т. Загорної, А. Наливайка) здебільшого базується на перевагах продуктивності використання ресурсів підприємства, тобто робиться акцент на внутрішніх перевагах, але при цьому нівелюються зовнішні переваги характеру та не враховується фактор мінливості зовнішнього оточення.

За цілісно-компетентісного підходу (визначення: І. Белецької, Ж.-Ж. Ламбена, В. Немцова, Л. Довгань, П. Отенка, Є. Полтавської, В. Оберемок, А. Шегди, Р. Фатхутдінова, Л. Зайцева, М. Соколової, Ч. Гілла, Г. Джонса) основними є ексклюзивна цінність, висока компетентність підприємства у певній сфері або діяльності загалом. Суттєвим недоліком такого підходу є неврахування якісних характеристик конкурентної переваги.

Г. П'ятницька, А. Предеїн, О. Рябова проводять систематизацію різноманіття дефініцій з виділенням семи підходів [17, с. 237–239]:

1. факторно-результативного: базується на результатах чи ефектах, які отримує підприємство завдяки певній сукупності та якості факторів (визначення: М. Портера, Г. Азоєва, А. Томпсона, А. Стрікланда, І. Труніної, В. Голіка та ін.);

2. компетентісного: робиться акцент на основних носіях конкурентних переваг – ресурсах і ключових компетенціях підприєм-

ства (визначення: Д. Колліса, С. Монтомери, Г. Хемела, К. Прахалада, В. Шинкаренка, А. Бондаренка та ін.);

3. ціннісно-орієнтованого: основним є ціннісні властивості підприємства, що дають йому змогу мати переваги над конкурентами (визначення: Л. Балабанової, В. Холода, Р. Фатхутдінова, А. Вовчака, Р. Камишнікова та ін.);

4. маркетингового: конкурентні переваги підприємства фактично пов'язуються з конкурентоспроможністю його товару (визначення: Ф. Котлера, Ж. -Ж. Ламбена, О. Анісімової та ін.);

5. ресурсного: базується на значущості ресурсів у процесі конкурентного суперництва (визначення: В. Маркової, С. Кузнецової, Н. Мандро, В. Кудлай, А. Наливайка та ін.);

6. із позицій оцінки потенціалу підприємства: робиться акцент на конкурентоспроможності потенціалу підприємства і комбінуванні та розвитку його складових елементів як передумов забезпечення довгострокового існування підприємства на конкурентному ринку (визначення: Е. Хулея, Дж. Сондерса, Н. Пірсі, Н. Міценка, Р. Лупака та ін.);

7. процесного: конкурентні переваги розглядають як деякий процес, що здійснює підприємство в умовах змінного конкурентного середовища (визначення: А. Зозульова, В. Павлової та ін.).

Така класифікація носить досить дискусійний характер та є дещо роздutoю, оскільки деякі підходи мають певні недоліки та базуються на однакових чи подібних чинниках. Так, не бачимо суттєвої різниці між ресурсним та компетентним підходами: в обох підкреслюється значущість ресурсів.

Таким чином, на нашу думку, систематизація підходів Ю. Іванова залишається актуальною та оптимальною.

Отже, можемо констатувати, що сьогодні використовується ціла низка означень поняття «конкурентна перевага», і якщо одні з них досить вірно і повно відображають суть даного поняття, то інші є частковими і стосуються лише окремих сфер діяльності виробничих одиниць та не повною мірою відповідають вимогам системності та комплексності. Саме тому під конкурентними перевагами розумітимемо систематичне здобуття підприємством унікальних характеристик продукції (послуг), вищих обсягів виробництва (реалізації) та частки на ринку порівняно з його конкурентами за рахунок розвитку якісних та кількісних характеристик процесу чи продукту шляхом налагодження системи управління формуванням і забезпе-

ченням ефективного використання наявних ресурсів (сировинних, просторових, трудових, управлінських, технологічних, інформаційних, маркетингових та ін.).

У загальному вигляді вказані переваги можна визначити як систематичне здобуття підприємством вищого показника обсягу виробництва (реалізації), прибутку та частки на ринку порівняно з іншими учасниками. Конкурентні переваги підприємства мають не лише підтримувати високий рівень прибутковості, а й забезпечувати її систематичність, оскільки вони можуть бути оцінені лише шляхом порівняння якісних та кількісних характеристик процесу чи продукту підприємства з його конкурентами. Що стосується налагодження системи управління формуванням і забезпеченням ефективного використання наявних ресурсів, то саме ці ресурси й виступають джерелами формування його конкурентних переваг у процесі ведення господарської діяльності.

Конкурентні переваги різними авторами часто ототожнюються з можливостями підприємства більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, тобто його конкурентоспроможністю, яка, своєю чергою, виявляється лише в умовах конкуренції. Тобто поряд із поняттям «конкурентна перевага» вживають поняття «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність». Використовуючи зазначені терміни, науковці часто ототожнюють їх, не з'ясовуючи змісту кожного. Вважаємо за доцільне здійснити чітке розмежування понять «конкурентна перевага» та «конкурентоспроможність». Конкурентні переваги є основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, сутність якої найчастіше пояснюється здатністю випереджати конкурентів у досягненні стратегічних цілей. Конкурентні переваги сприяють досягненню конкурентоспроможності, і за своєю суттю вони первинні. Однак лише наявність конкурентних переваг ще не забезпечує підприємству стійкої переваги на ринку. Формування та розвиток конкурентоспроможності підприємства передбачають складну взаємодію її базових елементів та певної комбінації соціально-економічних і правових факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Водночас слід зазначити, що конкурентоспроможність і конкурентні переваги мають різні значення залежно від об'єкта, до якого вони застосовуються. Так, конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, конкурентна перевага підприємства та конкурентна стратегія підприємства утво-

рюють цілісну систему. Всі ці елементи тісно взаємопов'язані і присутні в конкурентних відносинах підприємства з іншими підприємствами на певному ринку.

Необхідною умовою дослідження конкурентних переваг підприємств є їх класифікація, яка дає змогу встановити різні прояви переваг. В економічній літературі виділено чимало різних класифікацій конкурентних переваг та чинників, що їх формують. М. Портер, базуючись на означенні поняття «конкурентна перевага» підприємства, виділяє два головних типи конкурентних переваг: більш низькі витрати (здатність фірми розробляти, виробляти та збувати продукцію ефективніше, ніж конкуренти); на основі диференціації (виробничої або управлінської – забезпечення покупця унікальною і більшою цінністю у вигляді нової якості товару, особливих споживчих властивостей та післяпродажного обслуговування) [6, с. 158–174].

Ж. -Ж. Ламбен доповнив угруповання конкурентних переваг М. Портера комерційними на основі ознаки щодо способу їхнього проявлення. До належать: швидкість надання товарів або послуг клієнтам, пропоновані післяпродажні послуги, допомога у використанні товару, імідж підприємства та його товарні марки [16, с. 285].

За класифікацією Р. Богачова виділяються чотири типи конкурентних переваг: ресурсні, технологічні, інноваційні, партнерські [20, с. 31]. С. Гаврилюк розрізняє конкурентні переваги: залежно від подібності конкурентних переваг; за характером походження; за ступенем зв'язку з господарською діяльністю; за характером прояву в часі; за видами об'єктів; за характером використання в господарському процесі; за стадіями життєвого циклу [21, с. 77].

Класифікація конкурентних переваг, розроблена Г. Азоєвим та А. Челенковим, форми прояву групує за: характером джерела, ініціатором, терміном дії, рівнем ієрархії, відношенням до ціни, можливістю імітації та сферою прояву [8, с. 50].

Досить цікавою є позиція І. Кузнєцової [22, с. 238–239] щодо класифікації конкурентних переваг: за способом проявлення (переваги за витратами; переваги диференціації; комерційні переваги; переваги домінуючої позиції) та за ступенем стійкості (стійкі та нестійкі).

Р. Фатхутдінов класифікує конкурентні переваги за ознаками їх відношення до системи, сфери виникнення, змісту фактора переваги, методу або засобу її отримання, місця реалізації, часу (тривалості) реаліза-

ції, виду отриманого кінцевого результату [12, с. 205–210].

Недоліком перелічених класифікацій вважаємо недостатню кількість ознак, що обмежує можливість формування конкурентних переваг підприємства.

Широку класифікацію конкурентних переваг представлено науковцями І. Смоліним (за джерелом утворення; ступенем цільової значимості; характером забезпечення; строком дії; характером динаміки; сферою прояву; відношенням до ціни; можливістю імітації) [23, с. 205–210] та А. Вовчаком і Р. Камишніковим, які пропонують поділ уже за дев'ятьма ознаками, а саме за: джерелами виникнення; стратегічною спрямованістю; походженням; імовірністю успіху; тривалістю дії; впливом на потенціал підприємства; силою та характером впливу на споживачів; рівнем деталізації; концепціями маркетингових систем [9, с. 51].

Найбільш повну класифікацію конкурентних переваг представлено у праці О. Іванової за сімнадцятьма ознаками: джерелом походження; ступенем відтворюваності; методом одержання; факторами та суб'єктами; рівнем ієрархії; змістом фактору переваги; методом конкуренції; сферою прояву; видом одержуваного ефекту від реалізації переваги; тривалістю дій; характером фактора; характером виникнення; зв'язком із силами конкуренції; ступенем значимості для підприємства; можливістю управління з боку підприємства; відповідності характеру цілей підприємства; роллю у забезпеченні конкурентної стратегії [24, с. 51].

Таким чином, низка авторів виділяють такі спільні критерії класифікації конкурентних переваг [7–9; 20–24]: за характером джерел (конкурентні переваги, засновані на різних факторах); за ініціатором (кон'юнктура ринку, державна політика щодо регулювання конкуренції, діяльність конкурентів і безпосередньо підприємства); за терміном дії (довгострокові, середньострокові і короткострокові); за характером динаміки (стійкі та нестабільні); за рівнем ієрархії (на рівні товару, на рівні фірми, на рівні галузі, на рівні економіки); стосовно ціни (цінові й нецінові); за можливістю імітації (унікальні й ті, що імітуються); за сферою прояву (науково-дослідницькі розробки, виробництво, реалізація, сервіс і експлуатація); за джерелами виникнення (внутрішні і зовнішні).

Треба зазначити, що не з усіма ознаками, виділеними згаданими авторами, можна погодитися. Так, ознака «рівень ієрархії» (товар, фірма, галузь, економіка) видається некоректною через те, що йдеться про конкурентні

переваги підприємства; це також стосується й ознаки «види одержуваного ефекту від реалізації переваги» (науково-технічний, екологічний, соціальний, економічний), які, зважаючи на визначення конкурентних переваг, повинні призвести до збільшення прибутку. Відокремленні ознаки «можливість імітації» та «характер динаміки» за детального розгляду співпадають зі змістом, оскільки ступінь стійкості (швидкість руйнування) конкурентних переваг залежить від можливості їх імітувати, через що підприємство втрачає окремі переваги. Численні ознаки, що повторюють за змістом одна одну, в кінцевому підсумку порушують принцип однозначності класифікації. Класифікація конкурентних переваг, перш за все, повинна поглиблювати це поняття, тобто розкривати відмінності, за рахунок яких можна повернути покупців.

Проведене нами дослідження вже накопиченого досвіду з класифікації конкурентних пере-

ваг дає змогу запропонувати власну класифікаційну структуру конкурентних переваг (рис. 1).

Наведена класифікація характеризує сутність конкурентних переваг за найважливішими ознаками. Так, за джерелами виникнення конкурентні переваги поділяють на внутрішні та зовнішні конкурентні, що є найбільш розповсюдженим підходом. Зовнішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які забезпечують підприємству можливість виробити продукцію, що буде мати більшу цінність для споживачів за рахунок зменшення їх витрат, більш повного задоволення вимог або поліпшення результатів їх роботи та характеризують ринкову перевагу фірми у задоволенні тих чи інших потреб споживача. Таким чином, зовнішні конкурентні переваги відтворюють цінність для споживача, тобто до них можна віднести: якість товару, сервісне обслуговування, імідж фірми, знання споживачів, високий рівень інновацій та ін.

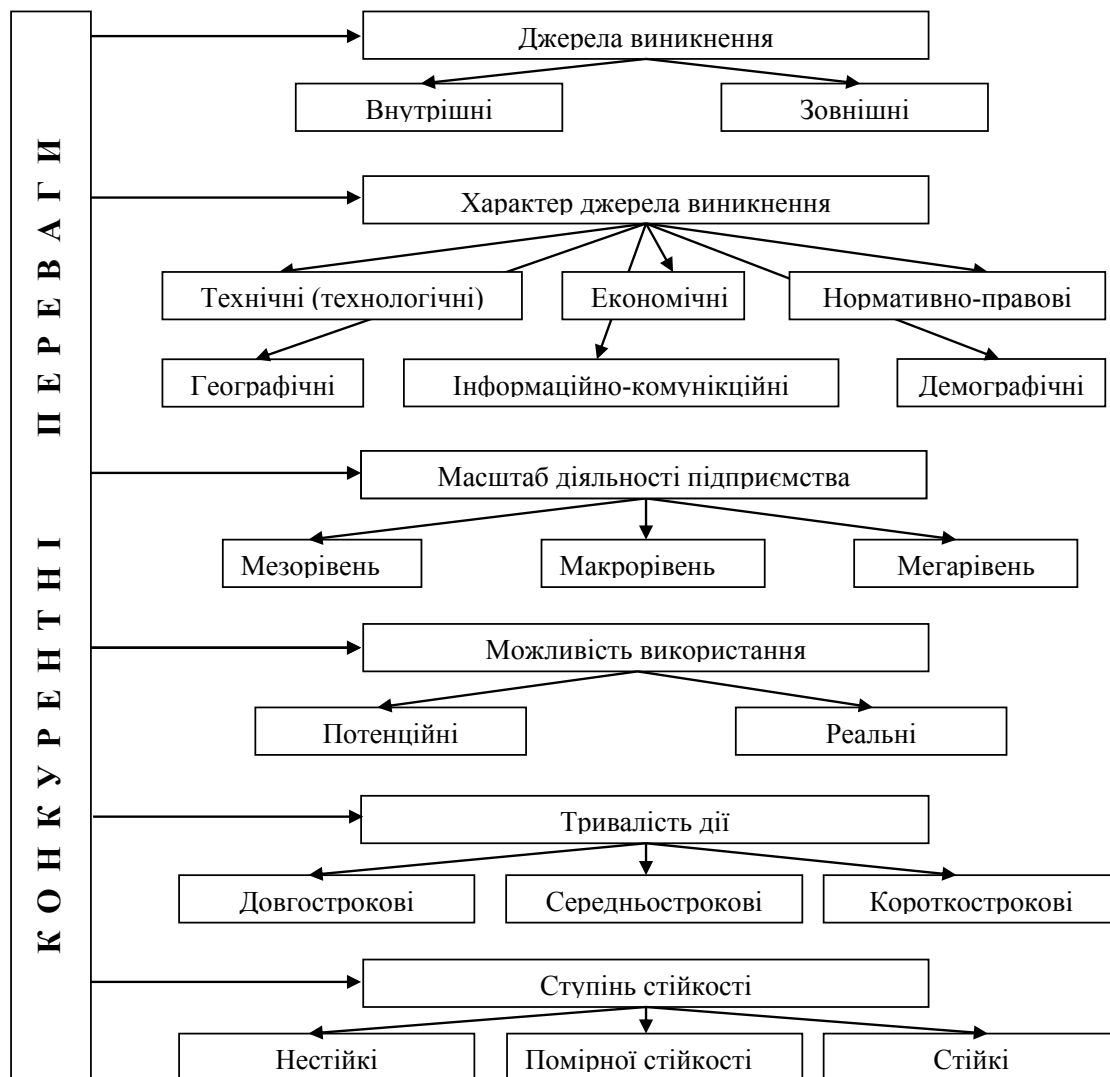


Рис. 1. Класифікація конкурентних переваг

Внутрішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують його внутрішні напрями функціонування, які мають перевагу над аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів.

Таким чином, внутрішні конкурентні переваги характеризують цінність для підприємства-виробника і засновані на її виробничих та організаційних ноу-хау. До внутрішніх конкурентних переваг можна віднести: технології, ефективність виробництва, економія на масштабах виробництва, ефективність менеджменту, ефективні контакти з постачальниками матеріально-технічних ресурсів та ін.

За характером джерел виникнення конкурентні переваги доцільно поділяти на: технічні (технологічні) (визначаються високим рівнем розвитку прикладної науки й техніки; спеціальними технічними характеристиками машин й устаткування, технологічними особливостями сировини й матеріалів, використовуваних у виробництві товарів; технічними параметрами продукції); економічні (засновані на економічних факторах, визначаються кращим загальноекономічним станом ринків, на яких функціонує підприємство; перевага в рівні собівартості; економічним потенціалом; ефективним використанням джерел фінансування тощо); нормативно-правові (ґрунтуються на нормативно-правових актах, існують у силу законів, постанов, особливих привілеїв та інших рішень органів влади й управління); географічні (ґрунтуються на географічних факторах, пов'язані з можливістю економічного подолання географічних меж ринків (локальних, регіональних, національних, світових), а також вигідним географічним розташуванням підприємства); інформаційно-комунікаційні (зумовлені повною інформованістю, базуються на наявності великого банку даних про продавців, покупців, рекламну діяльність, інформації про інфраструктуру ринку) та демографічні (ґрунтуються на демографічних факторах, формуються в результаті демографічних змін у цільовому сегменті ринку та їхнього позитивного впливу на обсяг і структуру попиту на пропонувану продукцію, а збільшення чисельності цільової групи населення, зміна його вікового складу, міграції населення, а також зміни освітнього й професійного рівня).

Ще однією з ознак, за якою, вважаємо, доцільно здійснювати класифікацію конкурентних переваг, – це сфера конкуренції, тобто за масштабом діяльності підприємства (локальна (мезорівень), національна (макrorівень) та глобальна (мегарівень)).

Залежно від можливості використання або часу досягнення конкурентні переваги можуть бути потенційними та реальними. Потенційні конкурентні переваги виступають основою майбутньої бажаної конкурентної позиції підприємства, а реальні конкурентні переваги визначають поточну конкурентну позицію.

Також важливими класифікаційними характеристиками конкурентних переваг є володіння довгостроковими та стійкими конкурентними перевагами. Тривалість конкурентної переваги визначається здатністю підприємства зберегти та забезпечити її захист від можливого відтворення конкурентами. Таким чином, вважаємо за доцільне поділяти конкурентні переваги за тривалістю дії (довгострокові, середньострокові та короткострокові) та ступенем стійкості (нестійкі, помірної стійкості та стійкі). До нестійких (низькостійких) відносимо конкурентні переваги, які є доступними для конкурентів, тобто можуть бути досягнуті чи імітовані іншими підприємствами та легко втрачені. Конкурентні переваги помірної стійкості (середньостійкі) утримуються підприємством протягом досить тривалого часу. Стійкі (високостійкі) характеризуються унікальними можливостями підприємства зумовлені постійною модернізацією виробництва, які не піддаються чи є важкими для повторення конкурентами. Високий ступінь стійкості конкурентним перевагам надає володіння підприємства інноваційними технологіями, патентами, ноу-хау, унікальними компетенціями працівників тощо.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи проведене дослідження доцільно зазначити: немає одностайності у розумінні сутності поняття «конкурентна перевага», що зумовило необхідність викладення авторського бачення зазначеної дефініції; враховуючи результати критичного аналізу трактувань поняття «конкурентна перевага», встановлено, що деякими вченими здійснено спроби систематизації різноманіття дефініцій із виділенням наукових підходів, більшість з яких має певні недоліки; єдиний підхід до класифікації конкурентних переваг відсутній, що сприяло формуванню авторської позиції з даного питання.

Отже, конкурентна перевага є результатом ініціативної діяльності підприємства, що визначає рівень його конкурентоспроможності завдяки особливостям та унікальності продукції, техніки та технологій, методів організації виробництва та збуту тощо. Отримані результати доцільно використати у дослідженнях щодо формування та розвитку конкурентних переваг підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с
2. Рікардо Д. Начало политической экономии и налогообложения. Т. 2 / Д. Рикардо // Антология экономической классики. – М. : Эконом, 1993.
3. Хекшер Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода / Э. Хекшер // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. – М. : ТЕИС, 2006. – С. 157.
4. Олин Б. Межрегиональная и международная торговля / Б. Олин // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева. – М. : ТЕИС, 2006. – С. 175
5. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 688 с.
6. Porter Michael E. Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance / Michael E. Porter. – New-York: The Rree Press, 1992. – 557 p.
7. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : [монографія] / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
8. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Новости, 2006. – 267 с.
9. Вовчак А.В., Камишніков Р.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Вовчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2 (30). – С. 50–53.
10. Зозулев А. Об усилении конкурентных преимуществ предприятия / А. Зозулев // Экономика Украины. – 2003. – № 8. – С. 33–38.
11. Задорожна Н. Поняття конкурентних переваг / Н. Задорожна // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 1. – С. 100–103.
12. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособ.] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.
13. 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.
14. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент : [курс лекций] / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2000. – 288 с.
15. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
16. Ламбен Ж. -Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. -Ж. Ламбен. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с.
17. П'ятницька Г.Т. Конкурентні переваги підприємств: визначення та джерела формування / Г.Т. П'ятницька, А.М. Предєїн, О.В. Рябова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 235–248 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2014_1_25.
18. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
19. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного під комплексу : [монографія] / С.О. Шевельова. – Тернопіль : Збруч, 2001. – 408 с.
20. Богачев Р.М. Конкурентоспроможність вітчизняних вертикально інтегрованих економічних систем / Р.М. Богачев // Тези доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів : Львівська політехніка, 2002. – 416 с.
21. 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.
22. Кузнецова І.О. Формування споживчої цінності як засновок стійких конкурентних переваг підприємства / І.О. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень / гол. ред. М.І. Зверяков ; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2011. – Вип. 43 (3). – С. 234–239.
23. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації / І.В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 344 с
24. Иванова О.Ю. Конкурентные преимущества предприятия: критерии классификации / О.Ю. Иванова // Маркетинг: теория і практика. – 2002. – № 8. – С. 78–82.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

UDC 339.187:620.2

Commodity science as a science and educational discipline: principles of buildings and development directions

Babukh I.B.

PhD in Economics,

Assistant Professor of Marketing, Innovation and Regional Development
Yuri Fedkovich Chernivtsi National University

The analysis of commodity science as a science and educational discipline is carried out; the subject of commodity science is defined, those are consumer values and methods of their knowledge and its providing. The purpose of commodity science, as well as its task as a science and educational discipline for the achievement of this goal is singled out. The principles of constructing commodity science as a science and professional activity are revealed, they are safety, efficiency, compatibility, interchangeability and systematization, conformity. The main directions of commodity science development as a scientific and educational discipline in modern Ukraine are determined and summarized.

Keywords: commodity, commodity science as a scientific discipline, commodity science as a discipline, subject of commodity science, principles of commodity science, directions of development of commodity science.

Бабух І.Б. ТОВАРОЗНАВСТВО ЯК НАУКА ТА НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА: ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Здійснено аналіз товарознавства як науки та учбової дисципліни, визначено предмет товарознавства – споживчі цінності та методи їх пізнання і забезпечення. Виокремлено мету товарознавства, а також його завдання як науки та учбової дисципліни для досягнення цієї мети. Розкрито принципи побудови товарознавства як науки та професійної діяльності – безпека, ефективність, сумісність, взаємозамінність та систематизація, відповідність. Визначено та узагальнено основні напрямки розвитку товарознавства як наукової та навчальної дисципліни в сучасній Україні.

Ключові слова: товар, товарознавство як наукова дисципліна, товарознавство як навчальна дисципліна, предмет товарознавства, принципи товарознавства, напрямки розвитку товарознавства.

Бабух И.Б. ТОВАРОВЕДЕНИЕ КАК НАУКА И УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА: ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Осуществлен анализ товароведения как науки и учебной дисциплины, определен предмет товароведения – потребительские ценности и методы их познания и обеспечения. Выделены цель товароведения, а также его задача как науки и учебной дисциплины для достижения этой цели. Раскрыты принципы построения товароведения как науки и профессиональной деятельности – безопасность, эффективность, совместимость, взаимозаменяемость и систематизация, соответствие. Определены и обобщены основные направления развития товароведения как научной и учебной дисциплины в современной Украине.

Ключевые слова: товар, товароведение как научная дисциплина, товароведение как учебная дисциплина, предмет товароведения, принципы товароведения, направления развития товароведения.

Formulation of the problem in general.

Modern Ukrainian society lives in conditions of fundamental economic reforms. Their result should be the construction of a transparent, competitive political and economic system of market type, which will ensure the production and exchange of high-quality products, the widest range of food and non-food products. Product is a complex concept and no less complex mate-

rial object, which has certain consumer properties. Therefore, it is the object of special science and discipline of commodity science, which has its own history and directions of development, including in modern Ukraine.

The need for further improvement and reorientation of the directions of commodity research development is due to a number of reasons, among which:

- fundamental changes in the assortment structure of the domestic market, connected with the constant saturation of the domestic market by different groups and types of imported goods for their intended purpose;

- significant changes in the structure of the range, properties, levels of quality and environmental safety of goods, due to changes in the structure of the needs of consumers of different types of goods;

- implementation of the requirements of European and international standards in the sphere of domestic production and trade and the abandonment of outdated standards to domestic products;

- the need for the maximum approximation of domestic commodity science, both academic and scientific discipline to the current needs of consumers and the market for these goods.

An analysis of recent research and publications on a given problem. Commodity science as a science and professional activity, as well as a discipline in higher educational institutions, has been developing in many countries of the world for a long time. It is clear that there is a certain history of commodity science as a science, lately it is possible to observe the revival of the discussion of a wide range of problems in domestic commodity science, new textbooks and manuals are published (1; 5), monographies are published (3), articles appear in scientific periodicals (2; 4) and so on. In general, it can be stated that the state of development of commodity-related topics allows domestic researchers to conduct a serious analysis of the theoretical basis of commodity science as a science and the problems of teaching it as a discipline. At the same time, today it is necessary to focus the attention of researchers on the intensification of scientific research in those areas, which are determined by radical changes in scientific and technological and market-marketing character in the production and movement of goods.

Formulating the goals of the article (statement of the task). The purpose of the article is to reveal the subject, the purpose and tasks of commodity science, the principles of constructing commodity science as a science and professional activity, to systematically outline and formulate certain directions of the development of commodity science as a scientific and educational discipline.

Presentation of the main research material. For commodity research, there are many definitions, among which there are those whose history dates back to the Renaissance. Nowa-

days, under commodity science, first of all, we understand applied economic discipline, which studies the consumer properties of goods. The purpose of commodity study is to identify and analyze those characteristics of the product, which determine its consumer value. Naturally, at the stages of commodity movement there is a change in these characteristics and another purpose of commodity science is the study of these laws. It is worth noting that the urgent need to organize knowledge about the properties of the product appeared during the Great Geographic discoveries. The subject of analysis for commodity science is, first and foremost, the useful properties of goods. In addition, in commodity science, a lot of attention is paid to those factors that determine the quality of goods. From an applied point of view, commodity science covers such areas as control and quality assessment, as well as the conditions of storage and transportation of goods at which their useful properties are not lost. From a theoretical point of view, commodity science has paid special attention to the classification and standardization of goods. Commodity study has its own methods: survey, monitoring, experiment, analysis, synthesis, comparison, measurement, registration, etc. The application of a particular method is due either to a specific practical purpose (identification of commodity information, receipt of factual data on the properties of the product), or the need to prepare the theoretical basis in a particular industry [6, p. 8].

In modern trade, the duty of commodity scientist is not only to ensure the movement of goods, but also the performance of services relating to the purchase, sale, storage, packaging of goods, as well as other services, both retail and wholesale.

The subject of commodity science is the consumer values of goods, as well as methods for their knowledge and provision. Only use value makes the product a commodity, since it has the ability to satisfy specific human needs. If the use value of the goods does not meet the real needs of consumers, it will not be in demand, and therefore will not be used for its intended purpose in the sphere of application that is specified for it.

At the present stage of development of commodity science, it is no longer enough simply to describe the use value of goods. The subject of commodity science are methods of their knowledge, as well as commodity-based activities to preserve this value at various stages of commodity circulation to ensure its required level.

The goal of commodity research is the study of the basic characteristics of the goods that

make up its use value, as well as their changes at all stages of commodity circulation. To achieve this goal, commodity science as a science and academic discipline must solve the following problems:

- a clear definition of the fundamental characteristics that make up the use value;
- the establishment of principles and methods of commodity science, which determine its scientific basis;
- systematization of a variety of goods through the rational use of classification and coding methods;
- determination of the nomenclature of consumer properties and indicators of goods;
- assessment of the quality of goods, including new domestic and imported goods;
- ensuring the quality and quantity of goods at different stages of their technological cycle by taking into account the forming factors and regulating the remaining factors;
- information support of commodity activity from the manufacturer to the consumer;
- commodity characteristics of specific goods, and so on [7].

Any science and professional activity are based on certain principles. Principle is the basic starting position of any theory, teaching, guiding idea, the basic rule of activity. The principles of commodity science are safety, efficiency, compatibility, interchangeability and systematization, conformity.

Safety is the fundamental principle that consists in the absence of unacceptable risk associated with the possibility of causing damage to the life, health and property of people by the goods (or service, or process). Safety is also one of the mandatory consumer properties of the product, which is considered as a risk or damage to the consumer, limited by the acceptable level. From the point of view of commodity science, a commodity must have security for all business entities. At the same time, in goods science, the principle of safety for goods and the environment must also be observed with respect to the processes of packaging, transportation, storage, pre-sales preparation for sale. Packaging, the environment, etc. should be safe.

Efficiency is the principle that is to achieve the most optimal result in the production, packaging, storage, sale and consumption (operation) of goods. This principle is important in the formation of the assortment, as well as ensuring the quality and quantity of goods at various stages of commodity circulation. All types of commodity activities should be aimed at increas-

ing efficiency. This is achieved by an integrated approach based on the choice of such methods and tools that provide the best end results at minimal cost. Thus, the efficiency of packaging or storage is determined by the number of stored goods of appropriate quality and the costs of these processes. Compatibility is a principle defined by the suitability of goods, processes or services for sharing that does not cause undesirable interactions. Compatibility of goods is taken into account in the formation of the assortment, their placement for storage, the choice of packaging, and the optimal regime. The compatibility of parts, components during installation, adjustment and operation of complex technical and other goods is an indispensable condition for maintaining their quality in the consumer. The compatibility of goods with their consumption is important for the most complete satisfaction of needs. Thus, the use of incompatible foods can cause serious metabolic disorders in humans.

Interchangeability is a principle defined by the suitability of one product, process or service to be used instead of another product, process or service in order to fulfill the same requirements. The interchangeability of goods causes competition between them and at the same time allows satisfying similar needs by different goods. The closer the characteristics of individual products, the more they are suitable for interchangeable use. The ability of a product or individual components of its products to be used in place of another to fulfill the same requirements plays an important role in the formation of an assortment of interchangeable goods.

Systematization is the principle of establishing a certain sequence of homogeneous, interconnected goods, processes or services. Given the variety of objects, systematization in commodity management is extremely important, since it allows them to be combined into interrelated and mutually subordinate categories (systematic categories), to compile a system built around a certain plan. The principle of systematization is the basis for a group of methods, which include classification, generalization and coding. It is widely used in commodity science. This principle is based on the presentation of educational information in all sections of the "Commodity Research of Food Products" and "Commodity Research of Non-Food Products." A systematic approach to managing goods movement, based on the principle of systematization, means that each system is an integrated whole, even if it consists of separate, disconnected subsystems. The system approach allows you to see the

product, its commodity characteristics, quality assurance and quantity processes as a set of interconnected subsystems, united by a common goal, to reveal its integrative properties, internal and external links.

Compliance is the principle of compliance with established requirements. At the same time, the characteristics of goods or processes of production, transportation, storage, sale and operation must comply with the regulatory requirements of regulatory documents or consumer requests. In commodity science, this principle plays a decisive role in assortment management, quality assessment, provision of conditions and terms of transportation, storage and sale, as well as in the choice of packaging. This principle is based on the definition of quality gradations, detection of defects and prediction of the retention of goods [1, p. 19].

Substantial changes in recent years in technologies and volumes of production of various purposes and methods of production of groups of domestic goods, reorientation of industrial enterprises to the requirements of European and international standards for quality and safety of products, significant changes in the situation on commodity markets in Ukraine require the introduction of certain changes in the subject and reorientation directions of development of domestic commodity science as a scientific discipline. We are talking about changes and reorientation of the directions of development as a branch of commodity science, as well as university science [4, p. 9].

Here is a brief list of the problems that, in our opinion, require a first-rate solution in the field of commodity science as a scientific discipline [3]. Analysis of literary sources allows us to formulate the following areas of research in the field of commodity science:

- development of theoretical and methodological principles for the formation of optimal structure of assortment of different purpose groups and types of goods and methods of their analysis;
- search and use of non-traditional types of domestic raw materials for the production of new types of goods of perspective designation;
- use of NBIC-technologies for the production of new types of goods of different intended use;
- assessment of the role of standardization in the formation and assessment of the level of quality and safety of domestic industry goods;
- development of scientific principles for the classification of different purpose groups of products obtained on the basis of nanotechnologies;

- ecological examination of ecologically safe types of goods of domestic industry;

- development of criteria for a comprehensive assessment of the quality and safety of goods obtained on the basis of nano-, bio- and chemical technologies;

- improvement of the existing and development of new systems of classification and coding for different purpose groups of goods suitable for the use of modern computer technology to manage the range and quality of these goods in the field of trade.

At the same time, many countries of the world have long been developing commodity science and as an educational discipline. Significant progress in the development of commodity science as a discipline has also been achieved in Ukraine. Recently, commodity study is studied not only in trade and economic institutions of higher education, but also in some other universities. So the use of commodity science as a discipline in many technical universities in Ukraine in recent years is due to the following reasons:

- the high popularity of commodity professions in the labor market and a wide range of employment opportunities after graduation;

- the necessity of using engineering professional knowledge in forming the assortment, properties and quality of technically complex types of goods;

- certain difficulties with the employment of graduates of some engineering specialties of technical universities of Ukraine [5, p. 21].

Commodity study as a basic discipline for training specialists of various commodity-studying profile studies as methodological principles of formation and evaluation of assortment, properties, quality and safety of different purpose and methods of production of groups of goods, and norms, criteria and methods for assessing the level of quality and safety of goods, the possibility of use the goods according to their purpose, the conditions of preservation of the goods, the peculiarities of their transportation and care in the conditions of exploitation, as well as information provision of the movement of goods from manufacturer to the consumer.

Thus, commodity science refers to the basic educational disciplines in the formation of professional competence not only specialists of the commodity-specific profile, but also experts, merchants, marketers, etc.

It is known that commodity science as a discipline is based on such disciplines as chemistry, physics, biology, mathematics, the basics of technologies of production of various groups of

goods, as well as standardization, certification and examination of goods.

On the other hand, it is commodity science that is the basis for many economic disciplines (especially technology of commercial activity, marketing, economics, etc.).

In our opinion, the urgent need to introduce into the curricula and programs of various courses in commodity science and the new changes in the course of these courses and the subsequent changes with the obligatory consideration of the situation on the modern domestic and international markets of these goods, namely:

- give a general description of new production technologies, modern assortment, properties, quality and safety, competitiveness, as well as criteria and methods for their evaluation;
- to identify competitive advantages and trends of the structure of assortment and properties, quality and safety, reliability in the operation of those types of imported goods, which dominate in the domestic market;
- to reveal and substantiate the factors that determine the level of competitiveness of goods (especially export destination);
- to implement the European system of evaluation and quality control and safety of goods in the practice of domestic industry;
- to take a more active part in developing new and improving existing types of normative documentation regarding the improvement of classifica-

tion, the formation and evaluation of the optimality of properties, the quality and safety of non-food products of various intended use, as well as the criteria and methods for their evaluation.

Conclusions from this study. Generalized understanding of commodity science as a science and discipline, its subject, goals and objectives are defined. The principles of constructing commodity science as a science and professional activity are revealed. Some directions of commodity science development as a scientific and educational discipline in modern Ukraine are singled out. Prospects for further research are the preparation of new textbooks and study guides on commodity science, which would reflect the fundamental changes in the “commodity world” of modern Ukraine. In the theoretical search for commodity science as the most promising, in our opinion, there are such directions as further development of theoretical and methodological foundations of the formation of the optimal structure of the range of different groups and types of goods, the development of scientific principles for the classification of goods obtained on the basis of nanotechnologies, ecological examination of goods, use of modern computer technologies for the management of assortment and quality of goods, the process of their standardization, study and generalization of foreign experience in the field of commodity science.

REFERENCES:

1. Artyukh T.M. Theoretical Foundations of Commodity Study : Textbook / T.M. Artyukh, I.V. Grygorenko. – K. : NUKHT, 2014. – 263 p.
2. Gerasym Yu.Y. Analysis of the national system of standardization and certification in the context of the Association Agreement between Ukraine and the EU / Yu.Y. Gerasym // Foreign Trade : Economics, Finance, Law. – 2015. – No. 3 (8). – P. 58-65.
3. Galyk I.S. Problems of formation and evaluation of ecological safety of textiles : monograph / I.S. Galyk, B.D. Semak. – Lviv : Publishing House of Lviv Commercial Academy, 2014. – 488 p.
4. Galik I.S. The role of standardization in the development of domestic commodity science / I.S. Galik, B.D. Semak // Bulletin of Lviv Commercial Academy : Coll. of sciences works. – 2016. – Issue 16. – P. 5-11.
5. Commercial commodity science : Teach. manual / V.A. Pavlova, G.A. Ryzhkova, L.A. Gonchar, V.M. Orlova, O.R. Sergiyeva, O.V. Kuzmenko. – K. : Condor, 2012. – 286 p.
6. Nikolayeva M.A. Theoretical foundations of commodity science : Textbook / M.A. Nikolayeva. – M. : SRC INFRA-M, 2015. – 448 p.
7. Uniwersytet ekonomiczny w Krakowie. Faculty of Commodity science – [Electronic resource] – Access mode – www.uek.krakow.pl/pl/zagrani-ca/ua/y/a.html.

Визначення рівня конкурентоспроможності ринку туристичних послуг Запорізького регіону

Бут Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

У статті досліджено рівень конкурентоспроможності підприємств туристичної галузі Запорізького регіону. Проведено аналіз конкурентного середовища, визначено головні проблеми розвитку ринку туристичних послуг Запорізької області. Вирішення визначених проблем значно підвищить економічний потенціал туристичної галузі регіону. З'ясовано передумови динамічного розвитку туристичної галузі України. Відстежено негативні процеси, що гальмують розвиток вітчизняного ринку туристичних послуг в регіоні.

Ключові слова: підприємство туристичної галузі, конкурентоспроможність, ринок туристичних послуг.

Бут Т.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ЗАПОРОЖСКОГО РЕГИОНА

В статье исследован уровень конкурентоспособности предприятий туристической отрасли Запорожского региона. Проведен анализ конкурентной среды, определены основные проблемы развития рынка туристических услуг Запорожской области. Решение определенных проблем значительно повысит экономический потенциал туристической отрасли региона. Выявлены предпосылки динамичного развития туристической отрасли Украины. Отслежены негативные процессы, тормозящие развитие отечественного рынка туристических услуг региона.

Ключевые слова: предприятие туристической отрасли, конкурентоспособность, рынок туристических услуг.

But T.V. DETERMINING THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF THE MARKET OF TOURISTIC SERVICES IN THE ZAPOROZHISK REGION

In the article the level of competitiveness of the enterprises of the tourist branch of the Zaporozhye region is investigated. The analysis of the competitive environment is carried out, its main problems of development of the tourist services market of the Zaporizhzhya region are determined. Solving certain problems will significantly increase the economic potential of the tourism industry in the region. The prerequisites for the dynamic development of the tourism industry of Ukraine are found out. Traced negative processes that hinder the development of the tourism services market.

Keywords: tourist enterprise, competitiveness, tourist services market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для розвитку туристичної галузі в Україні є всі передумови. Так, маючи вигідне геополітичне розташування, країна володіє значним рекреаційним потенціалом: сприятливими кліматичними умовами, різноманітним рельєфом, мережею транспортних сполучень, культурною спадщиною тощо. Крім того, в Україні дедалі частіше розробляються нові маршрути, розвивається готельна інфраструктура, підвищується рівень обслуговування туристів і зростає відвідуваність туристичних об'єктів. Однак існує низка проблем, вирішення яких дасть змогу підвищити економічну ефективність туристичної галузі країни. Оскільки оцінка кон'юнктури розвитку туризму в Україні залежить передусім від розвитку регіонального туризму, це дослідження спрямоване на визначення рівня конкурентоспроможності ринку туристичних послуг Запорізької області порівняно з іншими регіонами країни та перспектив його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних учених, які зробили значний внесок у розвиток регіональних систем сфери туризму, слід відзначити праці таких науковців, як Р. Браймер, Дж. Боуен, В. Гудак, К. Шуман та ін. Серед вітчизняних учених, які присвятили свої дослідження розвитку конкурентоспроможного ринку туристичних послуг, можна виділити праці О.С. Дудко [1], Л. Кириченко [2], Л.І. Піддубної [3], Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко [4], С.П. Гаврилюк [5] та ін. Більшість фахівців зазначає, що підвищення конкурентоспроможності національних туристичних послуг має значний вплив на розвиток візного туризму. Отже, це зумовило необхідність аналізу рівня конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення рівня конкурентоспроможності ринку туристичних

послуг Запорізької області серед регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу структури та динаміки зростання туристичної галузі України та Запорізької області з урахуванням фактору доступності, достовірності й адекватності статистичної інформації обрано такі три групи показників:

– абсолютні показники: кількість туристів (загальна, іноземних, зарубіжних) та її динаміка в часі, обсяг споживання товарів та послуг туристичної та інших галузей економіки (розрахований за рекомендаціями ВТО), кількість суб'єктів туристичної діяльності (тих, що мають ліцензії, та тих, що фактично надають туристичні послуги), обсяг наданих туристичних послуг, середньооблікова кількість працівників туристичних підприємств;

– відносні показники: обсяги наданих туристичних послуг у розрахунку на одне туристичне підприємство, на одного зайнятого, на одного туриста, сальдо туристичного балансу, частка зовнішньоекономічних операцій у сфері туризму, співвідношення кількості іноземних туристів та тих, що спрямовані за кордон;

– структурні показники: мотиваційна структура іноземного та зарубіжного туризму, гео-

графічна структура (співвідношення напрямків іноземного та зарубіжного туризму), регіональна структура (розподіл основних показників у розрізі регіонів та групування туристичних підприємств регіонів України за їх подібністю) [6, с. 79].

Про масштаби розвитку туристичної галузі в Україні свідчить показник кількості туристів. Для того щоб краще зрозуміти передумови динамічного розвитку туристичного бізнесу в Україні та відстежити його негативні процеси, треба детальніше проаналізувати ситуацію, що склалася на ринку туристичних послуг (табл. 1).

Аналіз динаміки туристичних потоків дає можливість стверджувати, що в Україні впродовж 2015–2016 рр. спостерігалось збільшення кількості всіх категорій туристів.

У 2016 р. відбулося різке зменшення кількості громадян України, які виїжджали у такі країни, як Білорусь, Канада, Німеччина, Молдова, Російська Федерація, Франція, Індія. Позитивне значення виїзних потоків українських туристів у кризовий період, на нашу думку, пов'язане з тим, що громадяни України більшою мірою надавали перевагу виїздам до сусідніх країн, які не вимагали суттєвих матеріальних затрат, це Польща, Грузія, Болгарія, Туреччина. Значні туристичні потоки україн-

Таблиця 1

Динаміка в'їзду іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, та виїзду громадян України в інші країни за 2015–2016 рр.

Країна	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну, усього				Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, усього			
	2015	2016	Відхилення 2016/2015	%	2015	2016	Відхилення 2016/2015	%
Болгарія	32181	37821	5640	2,9	43860	54162	10302	2
Білорусь	1891518	1822261	-69257	-36	1325546	1114457	-211089	-37
Канада	22055	30281	8226	4	2060	21	-2039	-0,4
Китай	12966	19599	6633	4	8693	20480	11787	2
Франція	45867	54152	8285	4	98353	92733	-5620	-1
Грузія	37772	48432	10660	6	81601	104517	22916	4
Німеччина	154498	17118	-137380	-72	294797	275987	-18810	-3
Індія	10748	14047	3299	1,7	2522	55	-2467	-0,4
Ізраїль	149386	216638	67252	35	129311	146379	17068	3
Італія	63258	77787	14529	8	113373	122294	8921	13
Молдова	4393528	4296409	-97119	-51	1727308	1655775	-71533	-13
Туреччина	140691	199618	58927	31	510537	930657	420120	74
Російська Федерація	1231035	1473633	242598	127	4080414	3859820	-220594	-39
Польща	1156011	1195163	39152	21	9505713	10111086	605373	106
США	108288	138006	29718	16	28995	36040	7045	1
Всього:	9449802	9640965	191163		17953083	18524463	571380	

Джерело: складено на основі [8–10]

ців до Польщі, насамперед, зумовлені трудовою міграцією. Як відомо, більшість громадян України (до 85%) виїжджають на роботу за кордон не на підставі відповідної візи, а за допомогою туристичних, гостьових віз, ваучерів чи запрошень (прикладом є Туреччина, Грузія). Як відомо, після завершення строку дії такої візи заробітчани не афішують свою присутність в іноземній країні, оскільки переходять на нелегальне становище. Говорити про точні оцінки та підрахунки щодо обсягів трудової міграції в окремо взятій країні неможливо, оскільки мігранти не завжди працюють у тій країні, куди планували поїхати або навіть поїхали. Так, виїзд українців до Польщі не обов'язково означає, що це їх остаточне місце призначення. Офіційно в'їхавши в Шенгенську зону, мігрант може опинитися нелегалом у будь-якій іншій країні – учасниці цього договору. Тобто Польща здебільшого відіграє свого роду роль перевального пункту, звідки люди вже їдуть до Італії, Іспанії, Португалії та Австрії.

Разом із тим загострення ситуації на світовому фінансовому ринку практично не відобразилося на кількості іноземних громадян, які в'їхали в Україну. Так, у 2016 р. Україну відвідала найбільша кількість іноземних громадян з Російської Федерації та Туреччини (на 127% та 31%). Але різке скорочення іноземних громадян, які відвідали Україну, спостерігається з Німеччини (-72%), Молдови (-51%), Білорусії (-36%).

Згідно з даними аналізу, в 2016 р. позитивна динаміка туристичних потоків відновилася. Так, упродовж останніх років в Україні спостерігається динамічний розвиток в'їзного туризму, який свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності України на міжнародній арені. Але спостерігається гальмування розвитку виїзного туризму з України.

Таким чином, незважаючи на значний потенціал, туристична галузь України має цілу низку проблем, нагальне вирішення яких поліпшить перспективи її розвитку вже найближчим часом. Аналізуючи перспективи розвитку туристичного бізнесу в Україні, насамперед необхідно підкреслити, що сучасний туризм – це сфера економіки та життєдіяльності суспільства, яка загалом тією чи іншою мірою інтегрує практично всі галузі. Саме це й повинно стати головним у формуванні нового державного підходу до туризму як галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан країни, стимулювати важливі галузі економіки, спри-

яти зміцненню позитивного іміджу України на світовій арені.

Для визначення рівня конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг Запорізького регіону проведено аналіз туристичної галузі України.

Оскільки існують істотні розбіжності у розвитку туристичного бізнесу в розрізі регіонів України, оберемо метод, що ґрунтується на визначенні ринкової частки, за допомогою якого можна здійснити оцінку конкурентних позицій групи підприємств певного регіону. Цей метод є досить простим, логічним, зручним для сприйняття і відображає результати діяльності сукупності турфірм певного регіону з погляду офіційних статистичних даних, які містяться на сайті Державної служби туризму і курортів України [11].

Головною проблемою застосування цього методу оцінювання конкурентоспроможності у сфері туризму є неповнота інформації для повноцінного дослідження конкурентної ситуації на туристичному ринку, що пов'язане з її недостовірністю, оскільки вітчизняні підприємства схильні фальсифікувати дані фінансової звітності з метою ухилення від сплати податків.

Однак відомості, оприлюднені в масштабах країни в розрізі її конкретних адміністративно-територіальних одиниць, нині є єдиним офіційним джерелом інформації, завдяки чому можна провести аналіз конкурентоспроможності регіонів країни та визначити місце Запорізької області в конкурентному середовищі для визначення шляхів підвищення її конкурентоспроможності [12].

По аналогії оцінювання конкурентоспроможності туристичного підприємства, що пропонує С.П. Гаврилюк [5, с. 76], рівень конкурентоспроможності сукупності турфірм Запорізького регіону також можна визначити за такими етапами: вибір конкурентів із числа туристичних регіонів України для порівняння; збір необхідної інформації про конкурентів; розроблення системи показників для оцінювання; розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності досліджуваного регіону (тобто Запорізького) та конкурентів; побудова порівняльних таблиць, визначення та оцінювання рівня конкурентоспроможності регіону за найбільш прийнятним методом.

Вибір конкурентів із числа туристичних регіонів України для порівняння. Так, український туристичний ринок складається із 24 структурних підрозділів (регіонів) та міста Києва. Проміжок часу, протягом якого здійснювалося

дослідження рівня конкурентоспроможності, становить три роки (2013–2015 рр.), дані за 2013 р. включають тимчасово окуповану територію АР Крим та м. Севастополь.

Частка окремого регіону на ринку туроператорських та турагентських послуг визначається у відсотках шляхом розподілу значення певного показника діяльності туристичних фірм конкретного регіону на загальний результат, зібраний по 24 підрозділах туристичного ринку України та м. Києві, за формулою:

$$Ч = \frac{ОПтф}{\sum ОПтф} * 100\%, \quad (1)$$

де Ч – частка послуг сукупності турфірм певного регіону на туристичному ринку України;

ОПтф – обсяг реалізації послуг сукупності турфірм певного регіону;

$\sum ОПтф$ – обсяг реалізації послуг турфірм усіх регіонів України.

Шляхом зіставлення статистичних даних про основні показники діяльності турфірм Запорізького регіону з узагальненими даними по всій країні визначимо питому вагу участі турфірм Запоріжжя у загальному обсязі обслуговування туристів та обчислимо їх рейтинг у масштабах України (табл. 2).

Аналіз даних табл. 2 дає змогу констатувати низку суперечностей у розвитку діяльності турфірм Запорізького регіону:

– Запорізькій області належить стабільно високий рейтинг практично за всіма показниками розвитку туризму (за винятком доходів від надання туристичних послуг та кількістю обслуговуваних екскурсантів);

– разом із тим варто звернути увагу на невелику частку, яку займає Запорізький регіон за багатьма показниками. Так, якщо середньостатистичне значення окремого регіону в цілому по Україні дорівнює 4,9% (100%: 24 регіони та м. Київ), то показники Запорізької області (за винятком кількості іноземних туристів та виїзного туризму) мало відрізняються від зазначеної цифри;

– питома вага і рейтинг Запорізької області за минулі три роки знижується практично за всіма показниками (виняток – кількість турфірм, кількість українських туристів, що виїжджали за кордон та середньооблікова чисельність працівників).

Згідно з рейтингом, до числа основних конкурентів Запорізької області належать м. Київ, Львівська, Дніпропетровська області, а також області, центрами яких є міста з населенням більше 1 млн. осіб (Харківська, Одеська).

Таблиця 2

Рейтинг Запорізького регіону за основними показниками діяльності туристичних фірм

Показники		Роки		
		2013	2014	2015
Кількість турфірм, які фактично надавали послуги	Рейтинг	8	6	6
	Частка, %	3,1	3,4	3,4
Кількість обслуговуваних туристів	Рейтинг	6	3	6
	Частка, %	6,3	8	0,9
Обслуговано іноземних (в'їзних) туристів	Рейтинг	6	-	9
	Частка, %	1,9	-	0,2
Обслуговано українських туристів, що виїжджали за кордон	Рейтинг	8	6	6
	Частка, %	4,4	4,6	0,8
Обслуговано внутрішніх туристів	Рейтинг	2	1	6
	Частка, %	10,3	19,5	1,5
Обслуговано екскурсантів	Рейтинг	2	2	13
	Частка, %	13,3	24,5	2,7
Кількість реалізованих туристичних путівок	Рейтинг	7	5	5
	Частка, %	4,3	6,5	2,6
Вартість реалізованих населенню туристичних путівок	Рейтинг	5	5	6
	Частка, %	5,7	5,9	2,5
Дохід від надання туристичних послуг	Рейтинг	9	7	11
	Частка, %	0,3	0,2	0,2
Середньооблікова кількість працівників	Рейтинг	9	7	7
	Частка, %	2,2	2,3	2,3

Джерело: розраховано на основі [11; 13; 14]

Збір необхідної інформації про конкурентів проведено за даними [11]. Детальний аналіз частки перших п'яти регіонів України, що лідирують за основними показниками розвитку туризму, дає змогу констатувати, що Запорізький регіон значно відстає від основних лідерів – Києва, Львова та Одеси, однак має схожі показники розвитку туризму з Харківською, Дніпропетровською областями, яких можна враховувати її найближчими конкурентами.

За результатами аналізу конкурентної ситуації на ринку туристичних послуг Запорізького регіону та результатів дослідження сучасного стану туристичної активності турфірм Запорізької області зроблено висновок, що серед проблем, розв'язанню яких варто приділити першочергову увагу, є такі:

- забезпечення підвищення виконавчої дисципліни турфірмами-ліцензіатами Запорізького регіону;
- створення системи постійних статистичних спостережень у сфері туризму;
- створення потужного Інтернет-ресурсу, який висвітлюватиме всі події відносно розвитку туризму в регіоні як для туристів, так і для професіоналів турбізнесу;
- залучення державної підтримки для популяризації регіонального турпродукту на світовому туристичному ринку;
- стимулювання туристичних підприємств, які створюють привабливі для іноземних туристів турпродукти;
- оптимізація структури туристопотоку за цілями подорожей;
- збільшення туристичного сезону за допомогою використання комплексу маркетингових заходів;

– удосконалення екскурсійної діяльності тощо.

Висновки з цього дослідження. За результатами аналізу рівня конкурентоспроможності ринку туристичних послуг Запорізького регіону визначено, що динаміка туристичної діяльності в Україні не співпадає в часі із загальносвітовими тенденціями. В Україні відбувається стрибкоподібне зростання обсягів господарської діяльності у сфері туризму. Найвпливовішими факторами, що зумовлюють результативність економічної діяльності туристичних підприємств, є ресурсні (забезпеченість трудовими, туристичними ресурсами, закладами туристичної інфраструктури) та рівень внутрішнього платоспроможного попиту. У географічній структурі туристичних потоків як з України, так і до України домінуюче значення має Європейський регіон, а в його межах – передусім країни-сусіди. Існують істотні розбіжності в розвитку туристичного бізнесу в розрізі регіонів України. Провідні позиції належать м. Києву, Львівській та Одеській областям. Найгірші позиції мають Луганська, Донецька, Кіровоградська, Волинська, Рівненська, Полтавська, Тернопільська та Чернігівська області.

Визначено рівень конкурентоспроможності туристичних послуг Запорізького регіону. Це дає змогу запропонувати заходи щодо вдосконалення діяльності туристичних підприємств Запорізької області, які здатні вирішити низку наявних проблем розвитку туристичної галузі в регіоні, а також підвищити конкурентоспроможність регіону на туристичному ринку України. Подальше дослідження буде спрямоване на підвищення результативності економічної діяльності туристичних підприємств регіону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дудко О.С. Індекс оцінки конкурентоспроможності туризму країни / О.С. Дудко // *Культура народів Причорномор'я*. – 2012. – № 225. – С. 24–27.
2. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Кириченко // *Економіка*. – 2009. – № 1. – С. 62–66.
3. Піддубна Л.І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 400 с.
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2006. – 272 с.
5. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу : [навч. посіб.] / С.П. Гаврилюк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 180 с.
6. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні : [навч. посіб.] / Л.І. Гонтаржевська. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
7. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2015_u.htm.
8. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2016_u.htm.

9. Виїзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони виїжджали, у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/tyr/tyr_u/vigw2015_u.htm.
10. Виїзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони виїжджали, у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/tyr/tyr_u/vigw2016_u.htm.
11. Туристична діяльність в Україні у 2015 році. Статистичний бюлетень. – Київ, 2016. – 76 с.
12. Пуліна Т.В. Визначення конкурентної позиції підприємства на світовому ринку металургійної продукції / Т.В. Пуліна // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету. – 2015. – Вип. 25.1. – С. 230–239.
13. Туристична діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний бюлетень. – Київ, 2014. – 272 с.
14. Туристична діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний бюлетень. – Київ, 2015. – 76 с.

Кількісна оцінка інвестиційної привабливості регіону (на прикладі Вінницької області)

Вільчинська О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Бондар Ю.І.

студентка
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто питання кількісної оцінки інвестиційної привабливості регіону (на прикладі Вінницької області). Проаналізовано фактори, що впливають на інвестиційну привабливість регіону. Проведено статистичний аналіз показників, що характеризують інвестиційну привабливість Вінницької області. Визначено кількісну оцінку інвестиційної привабливості Вінницької області.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, прямі іноземні інвестиції, інтегральний показник, потенціал регіону.

Вильчинская О.М., Бондарь Ю.И. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье рассмотрены вопросы количественной оценки инвестиционной привлекательности региона (на примере Винницкой области). Проанализированы факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность региона. Проведен статистический анализ показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность Винницкой области. Определена количественная оценка инвестиционной привлекательности Винницкой области.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, прямые иностранные инвестиции, интегральный показатель, потенциал региона.

Vilchynska O.M., Bondar Y.I. QUALITATIVE ASSESSMENT OF REGION'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS (ON THE EXAMPLE OF VINNITSA REGION)

The article considers the issues of qualitative assessment of the region's investment attractiveness (on the example of Vinnitsa region). The factors influencing the region's investment attractiveness are analyzed. The statistical analysis of the indices characterizing the investment attractiveness of Vinnitsa region is has been conducted. The assessment of the investment attractiveness of Vinnitsa region is provided.

Keywords: investments, investment attractiveness, direct foreign investments, integral indices, region's potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний період розвитку України передбачає вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності, спрямований на поступовий розвиток економіки, покращення життя населення країни. Вирішення цих питань визначається економічною та інвестиційною політикою, що проводиться державою. Інвестиції в економіку регіонів сьогодні виступають одним з основних джерел економічного розвитку. Саме тому особливої актуальності набувають аналіз динаміки інвестицій та оцінювання інвестиційних перспектив конкретних регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестування економіки

обумовлені тим, що інвестиції торкаються самих глибинних основ господарської діяльності, визначаючи процес економічного росту загалом. Дослідженням проблем інвестування економіки займалися Т.В. Майорова, М.І. Діба, О.Г. Мітал, Л.А. Шило та інші вчені, які зробили вагомий внесок у розвиток теоретичних основ оцінювання інвестиційної привабливості регіонів загалом, визначили вплив низки факторів на формування інвестиційного потенціалу регіону [1; 2; 3]. Особлива увага у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених зверталась на розроблення методології комплексного статистичного оцінювання аналізу досягнутих результатів розвитку регіональної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри здійснені раніше дослідження, питання оцінки інвестиційної привабливості регіону залишаються актуальними, оскільки іноземні інвестиції вагомо впливають на модернізацію економіки регіонів. Кількісна оцінка інвестиційної привабливості регіонів є найважливішим аспектом для прийняття будь-якого інвестиційного рішення, оскільки від його результатів залежать інвестиційні перспективи як для інвестора, так і для економіки регіону.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є кількісна оцінка інвестиційної привабливості Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим для оцінки інвестиційної привабливості регіону є показник обсягів капітальних інвестицій, який дає можливість здійснити оцінку стану реального інвестування.

Впродовж 2013–2016 рр. у Вінницькій області спостерігалась нерівномірна динаміка освоєння капітальних інвестицій. Їх обсяги у 2015–2016 рр. були суттєво вищими, ніж у минулих 2013–2014 рр., що свідчить про зростання інвестиційних процесів у регіоні. Найвищого показника було досягнуто у 2016 р. Попри зменшення у 2014 р., обсяг капітальних інвестицій залишався досить стабільним та відчутно збільшився у 2015 р. (рис. 1).

Аналіз інвестиційної діяльності у вибраному регіоні свідчить про те, що головним джерелом фінансування капітальних інвестицій були і залишаються власні кошти підприємств та організацій (рис. 2).

Так, у Вінницькій області саме за рахунок капітальних інвестицій у 2016 р. освоєно 5 528 483 тис. грн., що становить 66,6% загального обсягу капітальних інвестицій. Другим за обсягом джерелом стали кошти населення на будівництво житла, які сягнули 953 467 тис. грн. (11,5%) (рис. 3).

Порівняно з попередніми роками в обсязі капітальних інвестицій значно збільшився показник коштів місцевих бюджетів, який перевищив 700,0 тис. грн. (9,4%), що передусім стало можливим завдяки політиці фінансової децентралізації. Як правило, у попередні роки цей показник не перевищував 6–8% обсягу освоєних капітальних інвестицій.

Водночас за рахунок коштів державного бюджету освоєно лише 270 545 тис. грн. (3,3%), що, з одного боку, обумовлено перерозподілом фінансових надходжень на користь регіонів, а з іншого боку, пов'язано зі складним фінансово-економічним становищем країни і необхідністю збільшувати видатки на забезпечення обороноздатності країни.

Важливим джерелом капітальних вкладень в регіональну економіку є залучені та запозичені кошти. Так, за рахунок кредитів банків та інших фінансових установ в області освоєно 640 949 тис. грн. (7,7%).

Водночас зовсім незначними у капітальних інвестиціях області є кошти іноземних інвесторів, які склали 1 214 тис. грн.

Аналіз капітальних інвестицій за видами економічної діяльності показує, що найбільшу частку капітальних інвестицій (40,67% загального обсягу) вкладено підприємствами сіль-

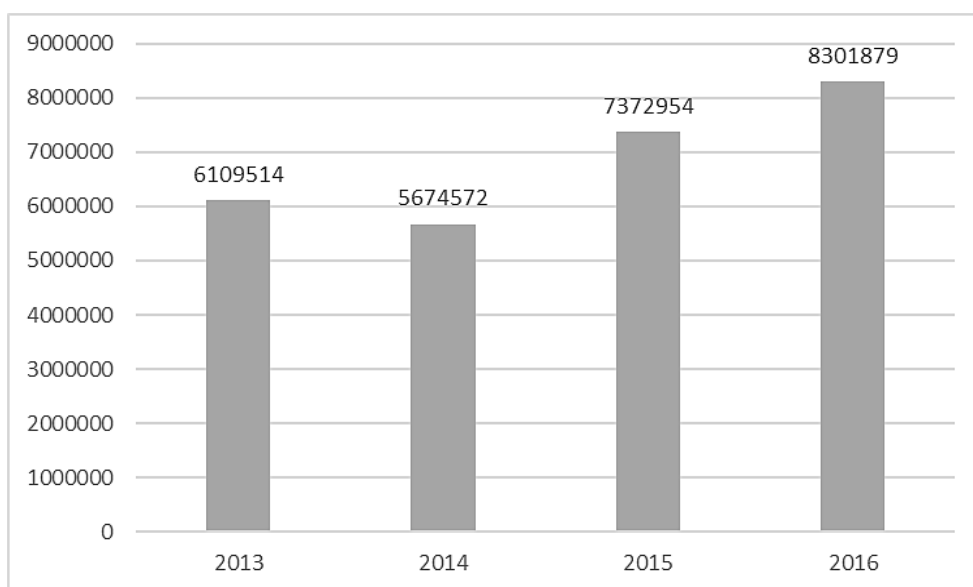


Рис. 1. Капітальні інвестиції у Вінницьку область у 2013–2016 рр. (млн. грн.) [4]

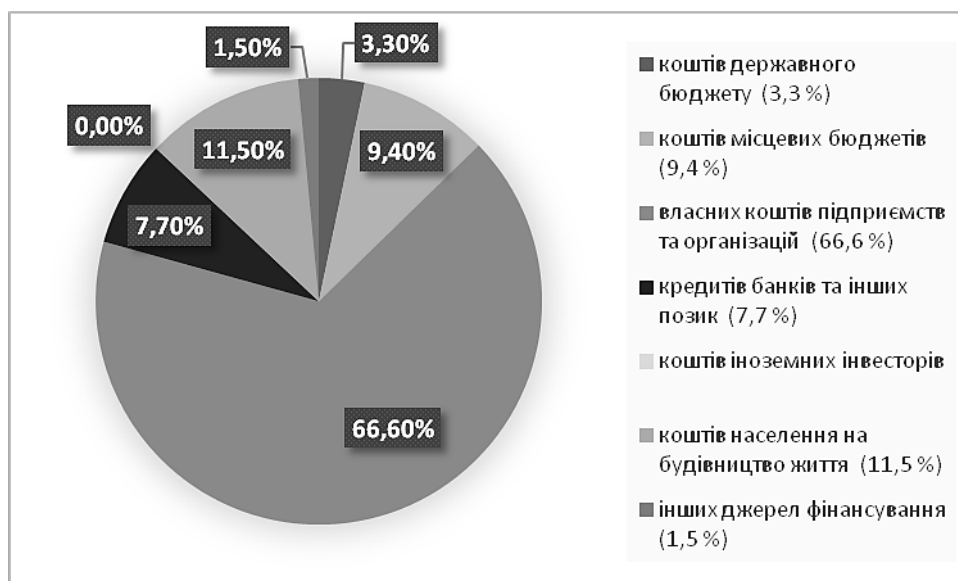


Рис. 2. Структура капітальних інвестицій у Вінницькій області (2016 р.) за джерелами фінансування [4]

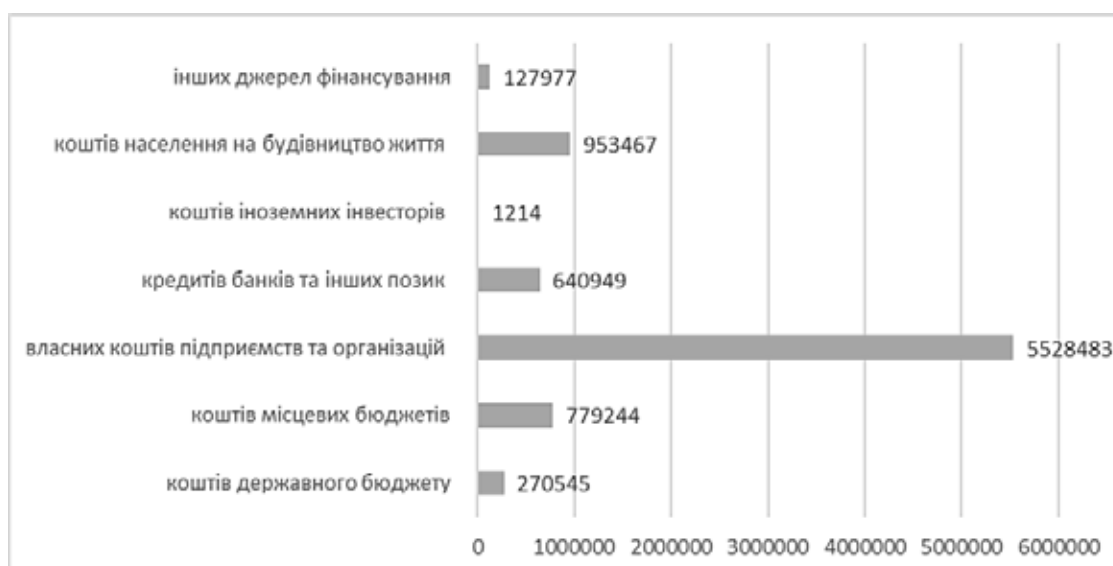


Рис. 3. Структура капітальних інвестицій у Вінницькій області (2016 р.) за джерелами фінансування (тис. грн.) [4]

ського, лісового та рибного господарства. Значний обсяг інвестицій освоєно промисловими підприємствами (22,5%), будівельними підприємствами (12,62%) (рис. 4) [4].

Інвестиційна привабливість може визначатись різними узагальненими показниками, такими як рівень загальнооекономічного розвитку регіону, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону, демографічна характеристика регіону, рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону, рівень кримінології, екологічних та інших ризиків [5].

Кожний інтегрований показник оцінюють за сукупністю аналітичних показників, що входять до його складу. Кількісну оцінку кожного інтегрованого показника отримують додаванням рангових значень (у системі регіонів), що входять до складу аналітичних показників.

За значенням розрахованого інтегрального показника визначають конкретне місце регіону щодо інвестиційної привабливості у загальному складі регіонів країни.

Для того щоб визначити кількісний взаємозв'язок інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіонів з ефектив-

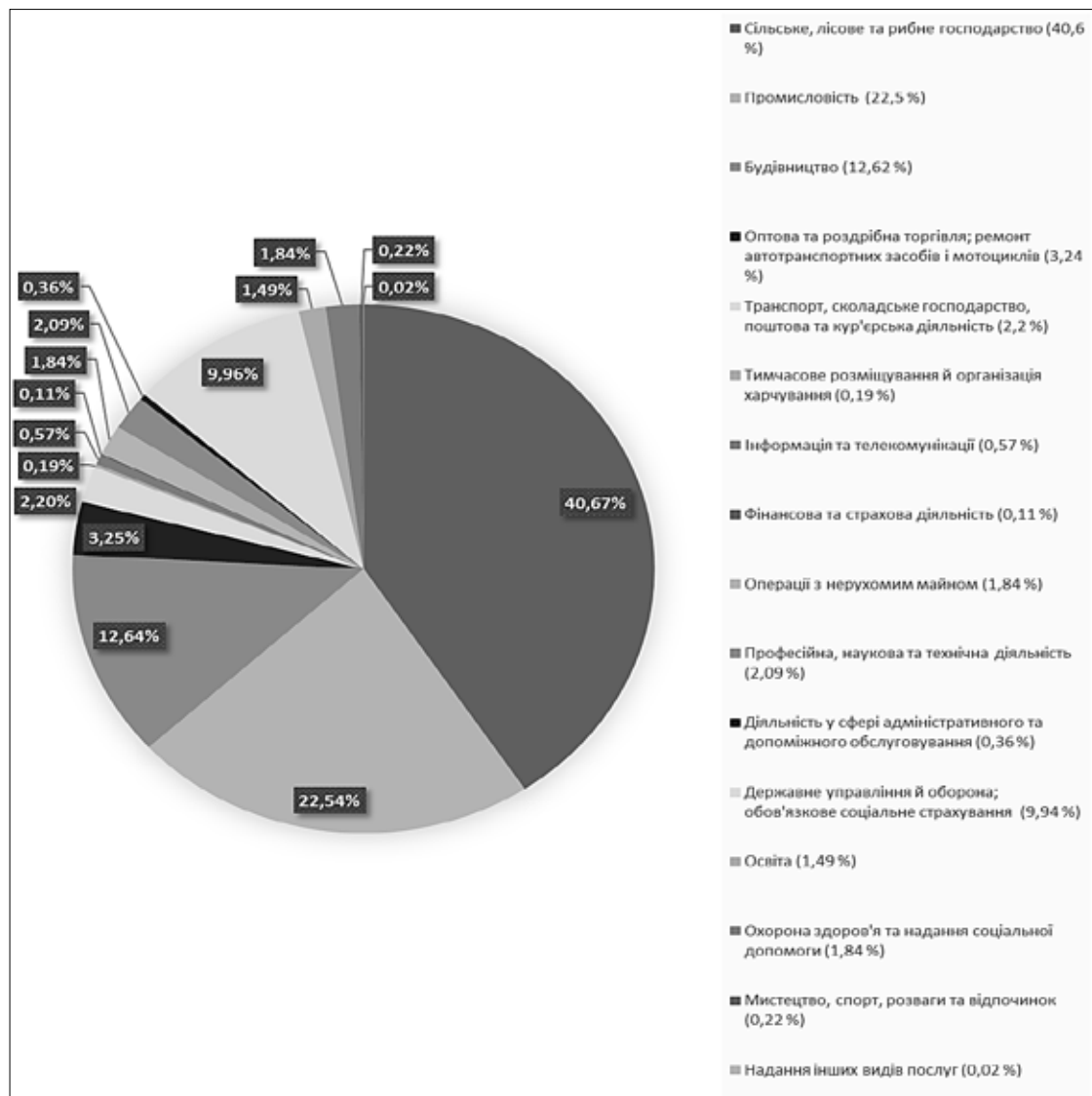


Рис. 4. Структура капітальних інвестицій у Вінницькій області (2016 р.) за видами економічної діяльності (%) [4]

ністю інвестицій, для кожного регіону аналізують наявний показник цієї ефективності. Таким показником є рентабельність власного капіталу.

Щоб визначити сукупний інвестиційний потенціал регіону застосовують таку формулу:

$$IP = VF_{\text{пот}} + SE_{\text{пот}} + PR_{\text{пот}} - \Phi,$$

де IP – сукупний інвестиційний потенціал регіону;

ВФ – виробничо-фінансовий потенціал регіону;

СЕ – соціально-економічний потенціал регіону;

ПР – природно-ресурсний потенціал регіону;

Φ – фактори, що негативно впливають на інвестиційну привабливість регіону.

На основі отриманих результатів оцінювання всі регіони країни можна об'єднати в кілька груп:

1) регіони пріоритетної інвестиційної привабливості (ефективність на 35–40% вища, ніж по країні загалом);

2) регіони досить високої інвестиційної привабливості (ефективність на 15–20% вища, ніж по країні загалом);

3) регіони середньої інвестиційної привабливості (ефективність на рівні показника по країні);

4) регіони низької інвестиційної привабливості (ефективність на 20–30% нижча, ніж по країні загалом).

Проаналізувавши наведені показники за 2016 р., ми оцінили, що Вінницька область належить до групи високого рівня інвестиційної привабливості.

Інвестиційна привабливість Вінницької області обумовлена [6]:

- вигідним географічним розташуванням (близьке розташування до столиці (260 км) як до основного ринку збуту товарів та основних транспортних коридорів є конкурентною перевагою регіону);

- сприятливим бізнес-кліматом та наданням спрощених і якісних адміністративних послуг (Вінницька область першою в Україні створила Агенцію регіонального розвитку, що має на меті формування інвестиційної привабливості та залучення коштів в соціально-економічний розвиток області);

- репутацією області як надійного та стабільного партнера (Вінницька область реалізує 10 Угод про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво з регіонами Республіки Польща, Румунії, Республіки Молдова, Чехії, Республіки Білорусь тощо; сприятливий інвестиційний та бізнес-клімат високо оцінили партнери з 50 країн світу, інвестувавши свої кошти в створення на території області майже 400 потужних підприємств з високими стандартами виробництва та соціальної відповідальності);

- розвиненим та диверсифікованим промисловим сектором економіки;

- високим розвитком АПК та наявністю потенціалу для подальшого росту (область посідає перше місце за обсягами виробництва валової продукції сільського господарства, друге – за обсягами виробництва м'яса);

- наявністю стартових майданчиків для реалізації інвестиційних проектів (в 2016 р. у Вінниці був створений Вінницький індустрі-

альний парк, метою якого є залучення інвестицій в економіку області);

- високим науковим потенціалом;
- великою кількістю розвіданих корисних копалин промислового значення;
- різноманітністю культурного та туристичного відпочинку;
- наявністю ексклюзивних рекреаційних ресурсів.

Пріоритетними галузями для інвестування у Вінницькій області є агропромислове виробництво, харчова промисловість, машинобудування і металообробка (завод «Маяк» – радіатори, «Форт» – зброя, Агрегатний завод – насоси), електроенергетика, хімічна промисловість, ІТ (інформаційно-комунікаційні технології), туризм.

Обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку Вінницької області з початку інвестування, на 31 грудня 2016 р. становив 1 179,8 млн. дол. США, а в розрахунку на одну особу населення складає 113,1 дол. [4].

Інвестиції надійшли у Вінницьку область із 50 країн світу. Більшість інвестицій (77% загального обсягу акціонерного капіталу) надійшла з країн ЄС – 139, 3 млн. дол., з інших країн світу – 40,5 млн. дол. (22,5%). До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадають 67% загального обсягу прямих інвестицій, входять Кіпр – 38,0 млн. дол., Австрія – 29,8 млн. дол., Франція – 26,0 млн. дол., Німеччина – 14,6 млн. дол., Польща – 11,9 млн. дол. (рис. 5).

На підприємствах промисловості зосереджені 131,90 млн. дол. (73,4%) загального обсягу прямих інвестицій в область, зокрема перероб-

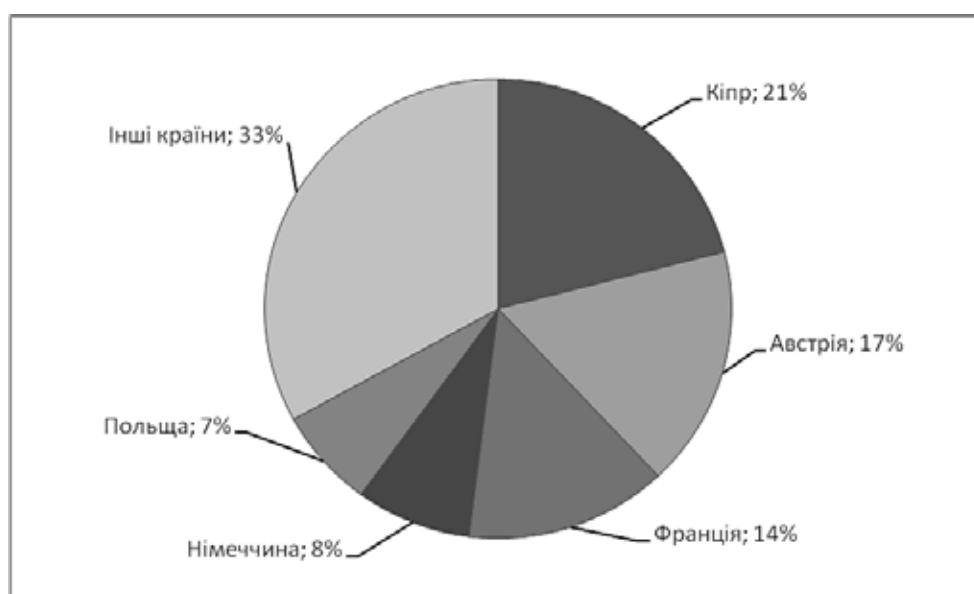


Рис. 5. Структура прямих іноземних інвестицій у Вінницьку область за основними країнами-інвесторами станом на 31 грудня 2016 р. [4]



Рис. 6. Прямі іноземні інвестиції у Вінницьку область (млн. дол. США) [4]

ної – 116,1 млн. дол., добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 5,2 млн. дол. Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів внесено 66,0 млн. дол. прямих інвестицій, виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність – 24,4 млн. дол., виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – 14,7 млн. дол.

На підприємствах сільського, лісового та рибного господарства акумульовані 24,3 млн. дол. (13,5% загального обсягу) прямих інвестицій, оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,4 млн. дол. (4,1%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 7,3 млн. дол. (4,1%) [1].

Вагому частку (52,7%) іноземного капіталу зосереджено у Вінниці – 94,7 млн. дол. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджені у Козятинському районі – 19,0 млн. дол. (10,6%), Барському районі – 8,3 млн. дол. (4,6%). Серед інших регіонів області провідні місця за обсягами іноземних інвестицій утримують м. Ладжин, м. Козятин, Липовецький, Вінницький, Тульчинський, Тиврівський райони.

Що стосується динаміки іноземного інвестування на Вінниччині, то, як свідчать дані, обсяг іноземних інвестицій у Вінницьку область у 2015–2016 рр. порівняно з попередніми роками різко знизився (рис. 6).

Ця тенденція є цілком логічною через те, що інвестор приймає рішення про вкладання

коштів лише тоді, коли для цього є найсприятливіші умови. Але у Вінницькій області, як і загалом в Україні, умови інвестування останнім часом погіршилися передусім через дію несприятливих факторів загальнонаціонального значення, таких як економічна і політична нестабільність, різка девальвація національної валюти та пов'язані з нею інфляційні очікування.

Основними проблемами розвитку Вінницької області, які перешкоджають гармонійному розвитку регіону, є обмеженість власних інвестиційних ресурсів підприємств для модернізації виробництва, висока питома вага зайнятих у неофіційному секторі економіки, недостатня пропозиція робочих місць у сільській місцевості, нераціональне використання земельних ресурсів, низький рівень професіоналізму представників інститутів громадянського суспільства.

Висновки з цього дослідження. Отже, Вінницька область належить до групи регіонів високого рівня інвестиційної привабливості. Але у Вінницькій області, як і в Україні загалом, умови інвестування останнім часом погіршилися передусім через дію несприятливих факторів загальнонаціонального значення. Основними напрямками для покращення інвестиційної привабливості регіону є ефективніший розподіл бюджетних інвестиційних ресурсів; удосконалення механізмів залучення інвестицій; формування та планування інвестиційної політики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Активізація інвестиційного процесу в Україні : [колективна монографія] / [Т.В. Майорова, М.І. Діба, С.В. Онишко та ін.] ; за наук. ред. М.І. Діби, Т.В. Майорової. – К. : КНЕУ, 2012. – 472 с.
2. Мітал О.Г. Стратегічні орієнтири податкового стимулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні / О.Г. Мітал // Економіка та держава. – 2008. – № 10. – С. 22–25.
3. Шило Л.А. Регіональний аспект інвестиційно-інноваційного розвитку (на прикладі Дніпропетровської області) / Л.А. Шило // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 3–6.
4. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>.
5. Ткаченко І.С. Регіональна економіка: аспекти математичного моделювання : [монографія] / І.С. Ткаченко, О.М. Лисюк. – Вінниця : ГЛОБУС–ПРЕС, 2006. – 160 с.
6. Інвестиційний паспорт області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dmsrr.gov.ua/pasport-oblasti>.

УДК 35.354

Активізація зовнішньоторгових операцій на ринку телекомунікацій

Котлубай В.О.кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Одеська юридична академія»**Толкачова Г.В.**кандидат економічних наук, доцент,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова**Пащенко І.В.**магістр фінансово-облікового факультету
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Розглянуто роль телекомунікацій в забезпеченні економічного зростання держав на сучасному етапі постіндустріального розвитку. Досліджено міжнародний досвід формування регуляторної політики щодо телекомунікаційної галузі. Проведено аналіз зовнішньоторгових операцій на ринку телекомунікацій. Обґрунтовано пропозиції оптимізації заходів державного впливу на ринок телекомунікаційних послуг України.

Ключові слова: ринок телекомунікаційних послуг, експорт, імпорт, регулювання, економічний розвиток.

Котлубай В.А., Толкачова Г.В., Пащенко І.В. АКТИВИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Рассмотрена роль телекоммуникаций в обеспечении экономического роста государств на современном этапе постиндустриального развития. Исследован международный опыт формирования регуляторной политики относительно телекоммуникационной отрасли. Проведен анализ внешнеторговых операций на рынке телекоммуникаций. Обоснованы предложения оптимизации мероприятий государственного влияния на рынок телекоммуникационных услуг Украины.

Ключевые слова: рынок телекоммуникационных услуг, экспорт, импорт, регулирование, экономическое развитие.

Kotlubai V.O., Tolkachova V.G., Paschenko I.V. ACTIVATION OF FOREIGN TRADE OPERATIONS AT THE MARKET OF TELECOMMUNICATIONS

The telecommunications role in state economic growth provision in modern postindustrial development is examined. International experience of regulatory policy formation in telecommunication sphere is analyzed. The analysis of foreign trade operations in the telecommunication market is carried out. The instruments optimization proposals of the state influence on Ukrainian telecommunication services market are substantiated.

Keywords: telecommunication services market, export, import, regulation, economic development.

Актуальність теми. В зв'язку з тим, що з кожним роком ринок набуває все більшого розвитку, а поява нових технологій кардинально змінює його характер, питання моделювання та зовнішньоторгівельних операцій даного ринку є актуальним.

Актуальність теми полягає в тому, що сучасний етап розвитку економічних систем, стан яких прийнято називати «ною економікою», неможливо розглядати без телекомунікаційного сектору, що є основним знаряддям управління інформаційними потоками сучасного суспільства й основою економіки в її сучасному розумінні.

Метою статті є обґрунтування напрямів активізації розвитку зовнішньоторгівель-

них операцій на телекомунікаційного ринку України та розробка рекомендацій зі створення моделі регулювання даного ринку для України.

Аналіз публікацій. Аналізу розвитку телекомунікаційного ринку України присвячені роботи Гранатурова В.М., Воробієнко С.П., Іванова Є.Г., Казанцев С.Ю., Пономарева А.Е., але конкретні прогнози подальшого напрямку розвитку даного ринку в цих роботах не представлені. Серед іноземних авторів особливої уваги заслуговують роботи таких авторів як Дж.-Д. Браун, К. Чанг, П. Коухи, Д. Джерадін, Д. Лафф, К. Коеніг, А. Ньюманн, К. Жанг.

Проблемні питання. Разом з тим, у більшості випадків розглянуті дослідження не

фокусують увагу на особливостях секторального регулювання ринку України на прикладі телекомунікаційної галузі. Значною мірою це викликано новизною проблематики, покладеної в основу даної статті.

Досягнення поставленої мети здійснювалось через постановку і вирішення наступних завдань: визначити особливості моделей регулювання ринків телекомунікаційних послуг в розвинутих країнах та тих, що розвиваються; провести аналіз переваг та недоліків в регулюванні ринків телекомунікацій в країнах з різним рівнем економічного розвитку; визначити особливості регулювання вітчизняного ринку телекомунікацій та надати рекомендації щодо подолання неефективних заходів регулювання в Україні.

Викладення основного матеріалу. В умовах глобалізації та всезагальних процесів інформатизації в світовій економіці все більшого значення набуває світовий ринок телекомунікацій, що демонструє стійкі та високі темпи зростання. Ринок телекомунікаційних послуг здійснює все більший вплив на життєву діяльність людства.

Стрімкі темпи зростання телекомунікаційного ринку стали наслідком розвитку науки та техніки, підвищення рівня життя людей та виникнення нових потреб в телекомунікаційному обладнанні та послугах, зокрема, в послугах мобільного зв'язку, в послугах Інтернет, супутникового телебачення.

Слідом за світовим розвитком телекомунікацій почався розвиток телекомунікаційного ринку в Україні. Рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні станом на 2010 рік перевищує 118%, а у 2016 році – 119%, що говорить про те, що ринок знаходиться на стадії свого

насичення за показником кількість абонентів, хоча за рівнем розвитку мобільних технологій та запровадженням новітніх послуг знаходиться на початковому етапі розвитку.

Найбільшими операторами мобільного зв'язку на даний момент є ПрАТ «Український мобільний зв'язок» (МТС) та ПрАТ «Київстар Дж.Ес.Ем» («Київстар»), а найбільші темпи зростання абонентських баз продовжують демонструвати невеликі оператори – «Астеліт», «Українські Радіосистеми» та «Інтертелеком».

Успіх операторів мобільного зв'язку в Україні пояснюється як світовою і загальноєвропейською тенденцією росту, так і постійно зростаючим середнім класом. Але одним з головних факторів стала агресивна маркетингова політика мобільних операторів [5]. Варто проаналізувати данні 2017 року, щодо абонентів зв'язку в Україні (табл. 1).

Інформація була надана Державною службою статистики України без урахування тимчасово окупованої території АРК та міста Севастополя, зони проведення воєнних операцій. Абонентів рухомого зв'язку з 1 квітня по 1 липня 2017 року стало менше на 588, 7 тисяч. Абонентів кабельного телебачення також стало менше за аналогічний період, а саме відбулося скорочення на 30,6 тисяч. Абонентів інтернету стало більше з 1 квітня 2017 року по 1 липня 2017 року на 1082,9 тисяч. Також, щоб оцінити зовнішньоторгові та внутрішньоторгові операції на ринку телекомунікацій необхідно дізнатися про доходи від надання телекомунікаційних, поштових та кур'єрських послуг (табл. 2). Данні надані Державною службою статистики України без урахування тимчасово окупованої

Таблиця 1

Абоненти зв'язку по даним 2017 року, (тисяч)

Найменування	Станом на 1 квітня 2017 року		Станом на 1 липня 2017 року	
	усього	у тому числі домашні	усього	у тому числі домашні
Абоненти рухомого (мобільного) зв'язку	56308,7	52268,9	55720,0	51571,8
Абоненти кабельного телебачення	2400,5	2393,3	2369,9	2362,8
у тому числі цифрового	747,0	743,6	742,2	738,8
Абоненти Інтернет	16621,0	15369,5	17703,9	16013,7
з них з наданням широкосмугового доступу	14931,6	13973,6	15998,3	14912,5
в тому числі: фіксованого	5061,7	4719,0	5092,6	4749,5
безпроводового	9869,9	9254,6	10905,7	10163,0

Джерело: [1]

Таблиця 2

**Доходи від надання телекомунікаційних, поштових та кур'єрських послуг
за I півріччя 2017 року, (млн. грн)**

Найменування	Доходи від надання телекомунікаційних, поштових та кур'єрських послуг		З них від надання міжнародних послуг	
	усього	з них населенню	усього	з них населенню
Усього	31449,4	18168,3	3128,4	617,5
у тому числі				
поштова та кур'єрська діяльність	2103,4	616,7	679,8	258,8
з неї				
поштова діяльність	1394,3	580,1	548,0	250,0
спеціальний і фельдзв'язок	65,8	—	х	х
кур'єрська діяльність	643,3	36,6	131,8	8,8
телеграфний зв'язок	4,2	0,8	0,9	0,1
фіксований телефонний зв'язок	3092,7	1583,9	417,9	57,7
з нього				
міський	1987,5	1106,2	х	х
сільський	224,7	193,8	х	х
міжміський та міжнародний	880,5	283,9	417,9	57,7
рухомий (мобільний) зв'язок	16989,8	11095,7	1798,0	232,1
супутниковий зв'язок	33,9	—	—	—
трансляція теле- та радіопрограм	1466,4	1019,2	11,3	—
з них кабельне телебачення	890,7	870,2	—	—
проводове мовлення	81,0	66,7	х	х
інтернет-послуги	5263,1	3519,7	137,0	68,8
з них з наданням фіксованого (проводового) широкосмугового доступу	3347,9	2321,6	134,2	68,7
інші види послуг	2414,9	265,6	83,5	—

Джерело: [7]

території АРК та м. Севастополя, окупованих територій. Інформація наведена з урахуванням податку на додану вартість.

За перше півріччя 2017 року найбільші доходи від надання телекомунікаційних, поштових та кур'єрських послуг були за рахунок рухомого мобільного зв'язку і склали 16989,8 млн. грн. Другу позицію по доходності зайняли інтернет-послуги, а саме 5263,1 млн. грн.

Телекомунікації є системоутворюючою галуззю для інноваційної економіки, що має забезпечити потоки інформації. Відповідно, випереджальний розвиток телекомунікацій являється фундаментом формування нової інноваційної економіки України.

Сьогодні, в умовах рішення проблеми доступу до основних телекомунікаційних послуг, постає питання подальшого розвитку галузі. Україна є унікальною країною серед країн, що розвиваються за рівнем освіти

населення та вона має шанс здійснити якісний прорив в області ІКТ та телекомунікаційній галузі зокрема. Існує така проблема, як відсутній резерв для прискореного розвитку телекомунікаційного сегменту економіки України й інформаційної сфери в цілому через активізацію ринкових механізмів. В основі цього твердження лежить факт недостатньої для діючого нарощування попиту купівельної спроможності як у приватних, так і у корпоративних користувачів інформаційно-телекомунікаційних послуг.

В інформаційно-телекомунікаційному аспекті Україна не має на сьогодні конкурентних переваг на міжнародних ринках у порівнянні з розвинутими країнами. Більш того, результати розрахунків по телекомунікаційній галузі Росії дозволяють зробити висновок про те, що без прискорення розвитку вітчизняного ринку телекомунікаційних послуг період досягнення західних результа-

тів розвитку обчислюється десятиліттями [9].

Щодо експорту та імпорту за видами послуг у 2016 році було експортовано послуг у сфері телекомунікації усього 253853,1 тис. дол. США, імпортовано 150248,1 тис. дол. США. Данні поквартально наведені далі (табл. 3).

Більш детально можна розглянути експорт (рис. 1) та імпорт (рис. 2) на діаграмах.

Експорт комп'ютерних послуг з України у першому півріччі 2017 року виріс до аналогічного періоду минулого року на 7,5% – до 588,3 млн. дол. США, згідно даним Державної служба статистики. В першому півріччі 2016 року аналогічний показник був вищий – 13,7%, а загалом за минулий рік було зафіксовано збільшення експорту комп'ютерних

послуг з України на 10,9% – до 1 млрд 105,5 млн. дол. США. У першому кварталі поточного року зростання до аналогічного періоду минулого року становило 9,9% – до 293 млн. дол. США.

Відповідно до даних Держстату, на комп'ютерні послуги за підсумками січня-червня-2017 припало 11,8% усього українського експорту послуг.

Стосовно імпорту цих послуг, то темпи його зростання також знизилися – з 3,9% у січні-червні 2016 до 1% у січні-червні-2017, а в абсолютному вираженні цей імпорт за перше півріччя досяг 83,9 млн. дол. США.

У зовнішній торгівлі інформаційними послугами Держстат зафіксував негативну дина-

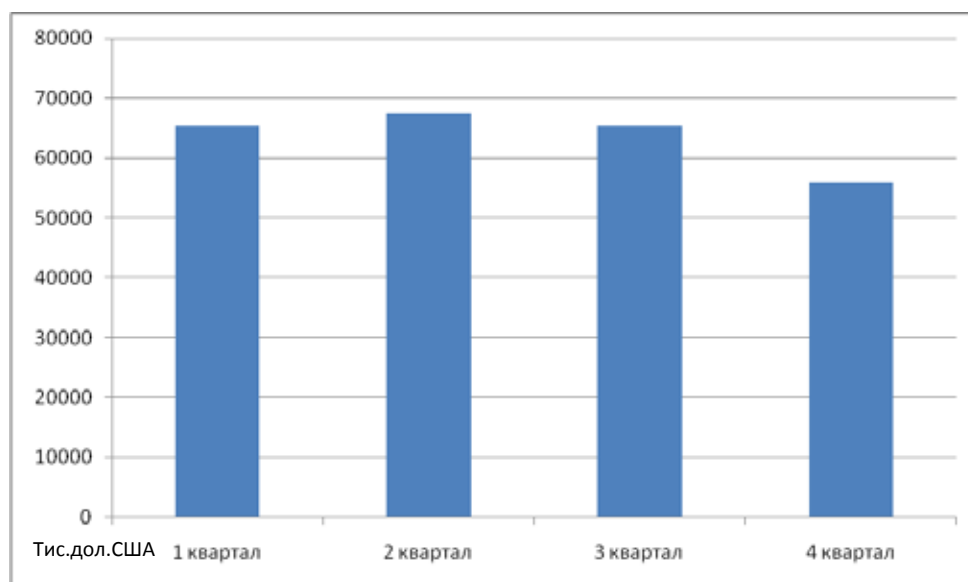


Рис. 1. Показники експорту телекомунікаційних послуг (поквартально) за 2016 рік [7]

Таблиця 3

Структура експорту-імпорту послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг у 2016 році, (тис. дол. США)

Найменування послуги	Експорт				Імпорт			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	396832,3	417083,4	412234,6	417942,7	94556,5	94729,0	106491,8	124665,0
телекомунікаційні послуги	65341,8	67362,9	65241,7	55906,8	36735,0	38471,6	35705,8	39335,8
комп'ютерні послуги	266570,9	280830,7	294038,5	303647,3	42150,7	40923,6	49342,0	55557,5
інформаційні послуги	64919,5	68889,9	52954,4	58388,6	15670,9	15333,8	21444,1	29771,7

Джерело: [7]

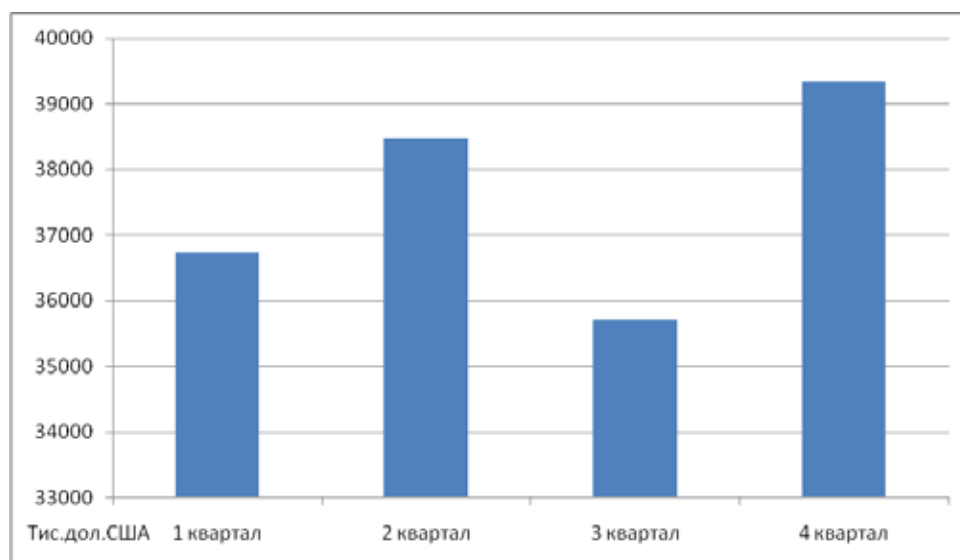


Рис. 2. Показники імпорту телекомунікаційних послуг (поквартально) за 2016 рік [7]

міку. Якщо в січні-червні 2016 їхній експорт зріс на 5,3% за спаду імпорту на 13,1%, то в січні-червні-2017 ситуація змінилася на прямо протилежну: експорт знизився на 10,1% – до 120,3 млн. дол. США, тоді як імпорт підскочив одразу на 26,2% – до 39,1 млн. дол. США.

Що стосується зовнішньої торгівлі телеком-послуг, то зафіксовано рік тому падіння експорту сповільнилося несуттєво – з 30,4% до 28,2%, тоді як спад імпорту практично припинився – з 52,3% до 0,9%. В результаті в абсолютних показниках експорт та імпорт телеком-послуг наблизилися один до одного – відповідно 95,2 млн дол. США і 74,5 млн. дол. США.

Загалом на експорт телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг в першому півріччі 2017 року припало 16,7% усього експорту послуг, тоді як в імпорті їх частка становила 8%, а позитивне сальдо торгівлі у цій сфері – 606,2 млн. дол. США, або майже чверть від всього позитивного сальдо зовнішньої торгівлі послугами України за звітний період [7].

Державна політика регулювання тарифів в телекомунікаційній сфері зведена до того, що регулювання самої тарифікації відбувається за відсутності впливу держави, що в свою чергу суперечить дійсності. Наприклад у підпункті 2 пункту 1 статті 67 Закону України «Про телекомунікації» зазначено один з базових принципів національної тарифікації: «залежність рівня тарифів залежить від рівня якості телекомунікаційних послуг», але рівень якості телекомунікаційних послуг визначає держава за допомогою своїх органів, тобто побічно державні органи і є тим самим від-

правним пунктом у визначенні тарифної політики в цій сфері [4].

Окремим питання необхідно поставити відсутність у Законі «Про телекомунікації» [3] поняття граничного тарифу, бо в державній політиці тарифікації дане поняття існує. На сьогодні існує три види граничного тарифу в телекомунікаційній сфері відповідно до рішень НКРЗІ: граничний тариф на загальнодоступні телекомунікаційні послуги; граничний тариф на надання в користування каналів електрозв'язку операторів телекомунікацій, які займають монопольне (домінуюче) становище на ринку цих послуг; граничний тариф на універсальні послуги поштового зв'язку.

Відтак необхідно наголосити на важливості закріплення поняття «граничного тарифу» та його різновидів на рівні, що найменш, законів, бо державна політика поступового періодичного зниження вартості граничного тарифу є засобом ефективної державної телекомунікаційної політики, яка призведе до стимулювання операторів на вітчизняному телекомунікаційному ринку до запровадження інновацій, а також до спрощення доступу споживачів (особливо у сільській місцевості) [6].

Основними цілями державної телекомунікаційної політики є:

- підтримка конкурентоспроможності на телекомунікаційному ринку;
- визначення необхідності розширення, модернізації мереж зв'язку для забезпечення підтримки контрольованих значень показників якості телекомунікаційних послуг за зростаючих обсягів пропуску трафіка;

– залучення нових абонентів та збереження існуючих абонентів [8].

Раніше, коли були розповсюджені тільки мережі фіксованого телефонного зв'язку, вимоги до забезпечення якості покладалися на операторів мереж фіксованого зв'язку. Оскільки сучасні мережі на практиці стали універсальними та перейшли цифрові технології, в яких доступ до телекомунікаційних послуг здійснюється завдяки мережам фіксованого та мобільного широкосмугового доступу, то першочерговим завданням, яке іноземні регулюючі органи ставлять перед операторами телекомунікацій, є забезпечення якості послуг широкосмугового доступу (ШСД).

В більшості країн моніторинг якості послуг стосується наступних телекомунікаційних послуг: послуги фіксованого зв'язку; послуги рухомого (мобільного) зв'язку; послуги доступу до Інтернету; універсальні телекомунікаційні послуги, за винятком країн Європи, в яких встановлено вимоги до операторів універсальних послуг.

Вимоги до підтримки якості телекомунікаційних послуг можуть встановлюватися: в ліцензійних вимогах, наприклад, Франція, Індія, Пакистан; в національному законодавстві, наприклад, Малайзія, Сінгапур, Танзанія; в галузевих керівних документах, наприклад, Австралія.

До основних проблем розвитку ринку ШСД відносяться:

- недостатній рівень розвитку телекомунікаційної інфраструктури в сільських та депресивних регіонах України;
- затримка з конкурсом на частоти мобільного зв'язку для мереж 3G;
- наявність організаційних бар'єрів, великих фінансових витрат під час побудови інфраструктури доступу до Інтернету;
- наявність правових бар'єрів під час доступу операторів до житлового фонду всіх форм власності;
- відсутність механізму спільного використання інфраструктури доступу до Інтернету [1].

Для вирішення зазначених проблем на державному рівні потрібно: стимулювати розвиток телекомунікаційних мереж для надання широкосмугового доступу в сільських та багато витратних районах; розробити та затвердити нормативно-правові акти, які сприятимуть зниженню адміністративних бар'єрів з розвитку мереж, побудови інфраструктури мереж доступу; розробити у галузі телекомунікацій нормативні та нормативно-

технічні документи, що стимулюють розвиток інфраструктури ШСД та ін.

Як показав аналіз, серед пріоритетних завдань держави розвитку галузі можемо виділити наступні:

1. Забезпечення умов для прискорення розвитку телекомунікаційних мереж і збільшення переліку й обсягів телекомунікаційних послуг, які надаються широким верствам населення.
2. Забезпечення розвитку широкосмугових мереж передачі даних.
3. Забезпечення ефективного використання радіочастотного ресурсу.
4. Продовження процесу лібералізації ринку телекомунікацій, спрощення умов для виходу та діяльності на ринку телекомунікацій шляхом поступового переходу від ліцензування видів діяльності до реєстрації.
5. Забезпечення конкуренції, інвестиційної привабливості в разі конкурсного розподілу обмеженого ресурсу, вдосконалення механізмів регулювання ринку телекомунікацій.

Висновки. Розв'язання окреслених проблем державного регулювання телекомунікаційної сфери сприятиме її подальшій модернізації в Україні, що, у свою чергу, дозволить прискорити створення розвинутої національної інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури та її інтеграцію у світовий інформаційний простір, а також забезпечить подальше соціально-економічне зростання країни [2].

Виходячи з вищезазначеного, можна дійти наступних висновків:

- галузь телекомунікацій на сучасному етапі є провідною у економічному розвитку будь-якої держави, оскільки обмін інформацією відіграє вирішальну роль у набутті конкурентоспроможності на світовому ринку товарів та послуг;
- для стимулювання розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та сфери телекомунікацій виняткову роль в умовах відкритості національних ринків відіграє державне регулювання галузі;
- технологічний розвиток ІКТ вимушує постійно коректувати діюче регулятивне середовище, формувати адекватні підходи до створення найкращих умов розвитку галузі в контексті постійних технологічних інновацій;
- міжнародний досвід регулювання ринку телекомунікацій свідчить про варіативність моделей регулювання з огляду рівня економічного розвитку країни, традицій в регуляторній політиці, ступеню відкритості бізнес-середовища для компаній-нерезидентів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко А.Б. Оцінка ринку телекомунікаційних послуг в Україні та основні його напрямки подальшого розвитку / А.Б. Бойко // Економіка та інноваційний розвиток народного господарства. – 2014. – №6. – С. 49-53.
2. Воробієнко П.П. Державне регулювання розвитку телекомунікаційної сфери України / П.П. Воробієнко, В.М. Гранатуров // Економіка України. – 2012. – №10. – С. 45-53.
3. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 №1280 –IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>
4. Коваль В.В. Державне регулювання олігополістичної структури ринку телекомунікацій України / В.В. Коваль // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – №1. – С. 134-140.
5. Леонова О.О. Дослідження тенденцій розвитку телекомунікаційного ринку України з врахуванням інноваційних факторів / О.О. Леонова // Ефективна економіка. – 2012. – №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=898>
6. Остапенко Ю.І. Державне регулювання телекомунікаційного ринку України / Ю.І. Остапенко // Юрист України. – 2012. – №4. – С. 53-60.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Сучасні телекомунікації: досвід Європи та України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/ECONOMICS/suchasni_telekomunikatsiyi_dosvid_evropi_ta_ukrayina.html
9. Тронько В.В. Регулювання ринку телекомунікаційних послуг: міжнародний досвід / В.В. Тронько // Ефективна економіка. – 2010. – №7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=256>

Фінансування органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади

Осадчук О.О.

студент факультету менеджменту та права
Вінницького національного аграрного університету

У статті розкрито значення місцевих бюджетів, розглянуто їх стан в умовах децентралізації. Визначено джерела фінансування місцевих бюджетів, переваги і недоліки децентралізації, а також з'ясовано шляхи поліпшення розвитку регіонів. Проведено аналіз доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2013–2016 рр. Розглянуто недоліки фінансування органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцеве самоврядування, місцеві бюджети, державний бюджет, місцеві ради, органи місцевого самоврядування, реформа, децентралізація, фінансова база.

Осадчук О.А. ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ

В статье раскрыто значение местных бюджетов, рассмотрено их состояние в условиях децентрализации. Определены источники финансирования местных бюджетов, преимущества и недостатки децентрализации, а также выяснены пути улучшения развития регионов. Проведен анализ доходов государственного и местного бюджетов Украины за 2013–2016 гг. Рассмотрены недостатки финансирования органов местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, местные бюджеты, государственный бюджет, местные советы, органы местного самоуправления, реформа, децентрализация, финансовая база.

Osadchuk O.O. FINANCING OF LOCAL GOVERNMENTS IN THE CONTEXT OF DECENTRALIZATION

The significance of local budgets, their state in the conditions of decentralization is disclosed in the article. The sources of funding for local budgets, the advantages and disadvantages of decentralization were identified. The ways to improve regional development were formed. Analysis of the revenues of the consolidated, state and local budgets of Ukraine for 2013–2016 years was performed. The disadvantages of funding local governments were outlined.

Keywords: local self-government, local budgets, state budget, local councils, local self-government bodies, reform, decentralization, financial base.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінанси місцевого самоврядування відіграють надзвичайно важливу роль у сучасних умовах розвитку України. Для формування бюджетів органів місцевого самоврядування за децентралізації головною ознакою є фінансова самостійність, тому виникає необхідність у пошуку шляхів розширення та зміцнення власної фінансової бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість праць присвячена проблематиці фінансування органів місцевого самоврядування. Зокрема, можна виділити роботи таких науковців та фахівців у сферах фінансів та державного управління, як: С. Балацького, Л. Бабица, С. Буковинського, Л. Лисяка, К. Павлюка, О. Кириленка, В. Федосова, І. Чугунова, О. Батанова, Н. Бикадорової, А. Буковинського, Н. Камінської, І. Карчевської, С. Колодія, В. Кравченко, І. Легкоступ, А. Єпіфанова, І. Габи, Л. Михайлишина, Б. Данилишина, Ю. Набатовата ін. Але все ж таки питання

залишається актуальним і потребує подальшого регулярного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є визначення ролі місцевих бюджетів в умовах децентралізації, визначення джерел фінансування місцевих бюджетів, а також з'ясування шляхів покращення розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Децентралізація є одним із напрямів підвищення рівня фінансової незалежності місцевих органів влади. Вона забезпечує законодавче вирішення питань бюджетної самостійності територіальних громад з урахуванням економічних, географічних, історичних та інших критеріїв їх розвитку.

Для того щоб країна розвивалася як незалежна держава, необхідно підвищувати якість державного управління в усіх сферах економічної політики, формувати ефективне місцеве самоврядування на основі децентралізації влади. Це дасть змогу ефективніше

виконувати функції держави, а також успішно забезпечувати суспільство необхідними благами та послугами, як свідчить досвід європейських країн.

Децентралізація бюджетних фінансових ресурсів передбачає [1, с. 8]:

- регулювання системи оподаткування, яке призведе до зміни питомих надходжень на користь місцевих бюджетів;

- зміни в трансфертній політиці, яка не може будуватися на радянському принципі «від кожного по можливостях – кожному по необхідності»;

- збільшення повноважень органів місцевого самоврядування у сфері розроблення та впровадження необхідних програм соціально-економічного розвитку. Ще одна важлива новація дає можливість розмішувати тимчасово вільні кошти спеціального фонду місцевих бюджетів у комерційних банках. Звичайно ж, це допоможе вирішити проблему затримки виплат із казначейства, але це також і позбавить можливості місцевої владу отримувати безвідсоткові кредити на покриття тимчасових касових розривів у місцевих бюджетах [2, с. 69].

З 2015 р. коли була розпочата фінансова децентралізація, місцеві бюджети зросли на 52%. За даними Міністерства фінансів, приріст надходжень загального фонду місцевих бюджетів лише за 2016 р. порівняно з 2015 р. становив 49,6% [2, с. 71]. У 2017 р. місцеві бюджети отримують додаткові надходження за рахунок збільшення мінімальної заробітної плати, а саме від збільшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб. Звичайно ж, децентралізація має досить багато плюсів, проте є й недоліки. До них можна віднести таке [3]:

- без надання будь-яких компенсацій на фінансування з міських бюджетів було передано 25 державних закладів охорони здоров'я, всі санаторії для дітей і підлітків та хворих на туберкульоз, для утримання яких знадобиться близько 0,3 млрд. грн.;

- не передбачено покриття втрат місцевих бюджетів від підвищення у 2,5 рази тарифу на електроенергію для зовнішнього освітлення (приблизно 1,2 млрд. грн.);

- не передбачено субвенцію для компенсації витрат на пільгове перевезення громадян (близько 2,2 млрд. грн.);

- освітня субвенція передбачена лише на оплату праці педагогічного персоналу, а всі інші працівники освітньої сфери повинні утримуватися за кошти місцевих бюджетів (на це необхідно близько 9,2 млрд. грн.);

- держава так і не планує розраховуватись за борги, що виникли у 2013–2015 рр. Тобто місцеві бюджети змушені із власних обігових коштів погасити борги, що виникли не з їх вини. А сьогодні це становить уже 7,3 млрд. грн. Окрім того, на цю заборгованість нараховані пеня і штраф на суму 12,0 млрд. грн. (загалом 19,3 млрд. грн.).

Отже, фінансова децентралізація має як переваги, так і недоліки.

Проаналізуємо доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2013–2016 рр. Протягом 2013–2015 рр. рівень бюджетної централізації збільшився з 76,6% до 81,6%, і відповідно рівень децентралізації бюджетних ресурсів зменшується з 23,4% до 18,4%. У 2014 р. відбулося незначне зменшення частки у доходах зведеного бюджету –77,0%, при цьому відбулося збільшення частки місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету –23,0% (табл. 1).

На основі табл. 1 розглянемо і проаналізуємо більш детально структуру доходів по бюджету м. Вінниці (табл. 2).

Так, у 2014 р. відбулося зменшення надходжень від ПДФО порівняно з 2013 р., а вже в 2016 р. відбулося збільшення до 25,9%. Питома вага плати за землю є незначною та коливається в межах від 4,5 % до 5,9%. Найбільшу частку доходів складають офіційні трансфери (дотації та субвенції), однак у 2016 р. спостерігається зменшення їхньої частки з 56,6 % до 45,7% порівняно з 2013 р. Проте якщо порівняти у грошовому вимірі, то в 2016 р. порівняно з 2013 р. доходи від офіційних трансферів збільшилися з 766,7 млн. грн. до 953,4 млн. грн. В умовах децентралізації досить важливо збільшити фінансову стійкість місцевого самоврядування, а також посилити вплив системи формування місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток територій. Для цього, на нашу думку, необхідно враховувати і використовувати досвід високорозвинених країн у сфері формування і використання коштів місцевих бюджетів.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що для фінансової політики високорозвинених держав характерні такі ознаки, як: стабільність, розумна поетапність прийняття законів, прогнозованість. А в Україні потреба у швидких змінах привела до радикального реформування, наслідком якого стали динамічні нестабільні зрушення у структурі бюджету.

Для оцінки використання та формування фінансів місцевих бюджетів у зарубіжних країнах необхідно розглянути особливості їхніх

Таблиця 1

Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2013–2016 рр. [4, с. 35]

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2013 р.	
					Абсол. приріст, млрд. грн.	Темп приросту, %
Зведений бюджет, млрд. грн., у т. ч.:	325,9	333,4	467,9	525,3	199,4	161,0
загальний фонд	277,6	286,2	431,6	481,2	203,6	173,3
спеціальний фонд	48,3	47,2	36,3	44,1	-4,2	91,3
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн., у т. ч.:	249,5	259,3	381,9	404,5	155	162,1
частка у доходах зведеного бюджету, %	76,6	77,8	81,6	77,0	Х	Х
загальний фонд	215,6	227,3	359,3	376,1	160,5	174,4
спеціальний фонд	33,9	32,0	22,6	28,4	-5,5	83,7
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн., у т. ч.:	76,4	74,1	86,0	120,8	44,4	158,1
частка у доходах зведеного бюджету, %	23,4	22,2	18,4	23,0	Х	Х
загальний фонд	62,0	58,9	72,3	105,0	43,0	169,3
спеціальний фонд	14,4	15,2	13,7	15,8	1,4	109,7

Таблиця 2

Структура доходів бюджету м. Вінниці за 2013–2016 рр. [5]

Вид доходів	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
ПДФО	314,7	23,2	336,9	18,8	493,6	22,0	539,8	25,9
Плата за землю	79,3	5,9	87,9	4,9	101,5	4,5	123,2	5,9
Власні доходи бюджетних установ	47,3	3,5	192,4	10,7	56,9	2,5	66,0	3,9
Єдиний податок	92,5	6,8	114,9	6,4	144,9	6,4	168,1	8,1
Інші доходи	54,3	4,0	58,1	3,3	220,9	9,8	219,7	10,5
Офіційні трансферти	766,7	56,6	1002,9	55,9	1231,3	54,8	953,4	45,7
Всього доходів	1354,8	100	1793,1	100	2249,1	100	2993,4	100

доходів та видатків. Для кожної країни характерні свої особливості формування доходів місцевих. Наприклад, у Великобританії головним джерелом доходів місцевих бюджетів є муніципальний податок, що справляється залежно від вартості майна та кількості дорослих членів сім'ї; а видатки місцевих бюджетів поділяються на поточні (джерелом фінансування є податки) та капітальні (покриваються за рахунок позик) [6, с. 346].

У Франції місцеві органи влади здійснюють великі капіталовкладення – понад 52% усіх капітальних державних витрат. Частка податків у місцевому бюджеті становить 40%, субсидій – 30%, власні надходження і позики – 30%.

Місцеві бюджети зазвичай дефіцитні і потребують додаткових ресурсів для фінансування власних програм [6, с. 348]. Місцеві бюджети Франції в частині видатків складаються з двох основних розділів: бюджетів поточної діяльності (функціональний) та бюджетів нового будівництва (інвестування).

До основних джерел наповнення доходної частини місцевих бюджетів можна віднести: податки, неподаткові надходження, субсидії та дотації з центрального бюджету, позики.

Одним із найважливіших джерел доходів місцевих бюджетів є податки. Рівень доходів від оподаткування достатньо коливається.

В Італії, Ірландії та Нідерландах він найнижчий – менше 10% ресурсів місцевих бюджетів. А в Бельгії, Великобританії, Данії, Німеччині, Франції існує інша ситуація, де доходи від місцевих податків перевищують 20% бюджетних доходів. Найвищі показники, за даними статистичних видань у Данії: податкова стаття доходів у місцеві бюджети у цій країні перевищує 40%. Система місцевого оподаткування країн Заходу достатньо різноманітна. В Японії налічується близько 30 місцевих податків, в Італії – більше 30, у Франції – більше 50, у Бельгії – близько 100, а в Англії їх лише два [6, с. 347].

Висновки з цього дослідження. Отже, фінансування органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації має як переваги, так і недоліки. Звичайно ж, головним

здобутком реформи є передача повноважень та ресурсів на місця. Це дає можливість планувати власний розвиток, самостійно і швидко вирішувати актуальні проблеми.

Однак багато місцевих рад та громад можуть бути не готовими до змін, особливо це стосується процесу об'єднання громад, збільшення обов'язків щодо фінансування державних закладів, витрат на пільгове перевезення, на утримання деяких працівників освітньої сфери та ін.

Та все ж таки, на нашу думку, вирішивши соціальні, організаційні та законодавчі питання, органи місцевого самоврядування згодом будуть без проблем виконувати всі свої завдання і нарешті забезпечать людей більш якісними послугами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Габа І.М. Децентралізація: деякі плюси і мінуси / І.М. Габа // Район-інфо. – 2014. – № 1. – С. 5–14.
2. Набатова Ю.О. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів / Ю.О. Набатова // Ефективна економіка. – 2016. – № 5. – С. 67–76.
3. Данилишин Б.М. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? / Б.М. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kontrakty.ua/>.
4. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання / Ін-т бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/429/130434/>.
5. Офіційний сайт Вінницької міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vmr.gov.ua>.
6. Михайлишин Л.М. Фінансове забезпечення місцевого управління: зарубіжний досвід для України / Л.М. Михайлишин // Ефективність державного управління. – 2014. – № 23. – С. 343–351.

Туристично-інформаційний центр як ефективний інструмент розвитку туризму малих міст

Чайка-Петегирич Л.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

У статті розглянуто досвід роботи туристично-інформаційного центру м. Дрогобич у Львівській області. З'ясовано, що робота туристично-інформаційного центру має на меті підвищення конкурентоспроможності міста на туристичній мапі України шляхом створення якісного туристичного продукту на основі раціонального використання туристичних ресурсів, правильної, фахової промоції.

Ключові слова: туристично-інформаційний центр, туризм, розвиток туризму, туристичний ресурс, конкурентоспроможність ринку туристичних послуг.

Чайка-Петегирич Л.Б. ТУРИСТИЧЕСКИЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В МАЛЫХ ГОРОДАХ

В статье рассмотрен опыт работы туристического информационного центра г. Дрогобыч Львовской области. Определено, что цель работы туристического информационного центра – повышение конкурентоспособности города на туристической карте Украины путем создания качественного туристического продукта, основываясь на рациональном использовании туристических ресурсов, правильной промоции.

Ключевые слова: туристический информационный центр, туризм, развитие туризма, туристический ресурс, конкурентоспособность рынка туристических услуг.

Chayka-Petegyrych L.B. TOURIST INFORMATION CENTER AS AN EFFECTIVE TOOL FOR DEVELOPMENT OF SMALL CITY TOURISM

The article deals with the work experience of the tourist information center of the city of Drohobych in Lviv region. The tourist information center is aimed at increasing the competitiveness of the city on the tourist map of Ukraine, by highlighting the competitive advantages, creating a good tourist product based on the rational use of tourism resources, proper and professional promotion.

Keywords: tourist information center, tourism, development of tourism, tourist resource, competitiveness of the local market of tourist services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зважаючи на прибутковість туристичної сфери, її вплив на соціально-економічний розвиток, усе більша кількість міст, регіонів країни намагається успішно розвивати свої ринки туристичних послуг, щоб бути конкурентоспроможними у залученні туристичних потоків. Ефективними механізмами управління конкурентоспроможністю територіального ринку туристичних послуг, формування його туристичної привабливості є інфраструктурна та інформаційна підтримка. З огляду на це, аналіз та оцінка діяльності туристично-інформаційних центрів як одного з інструментів інформаційної підтримки розвитку туризму на певній території є обґрунтованими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню туристично-інформаційних центрів як інструменту управління та розвитку туризму присвячено наукові праці вітчизняних авторів (Р.В. Волчецького, В.С. Кучеренко,

О.В. Музиченко-Козловської, В.Ф. Семєнова та ін.), в яких розкрито їх роль та місце в системі управління туризмом у регіонах, організаційні аспекти їх діяльності, представлено міжнародний досвід роботи туристично-інформаційних центрів.

Так, розглядаючи роль туристичних інформаційних центрів у сучасній індустрії туризму, Р.В. Волчецький зазначає: «Сьогодні все більшою постає проблема ефективного представлення наявних у регіонах туристичних ресурсів та принад, здатних пробудити інтерес не тільки у іноземних, а й навіть у вітчизняних туристів та відпочиваючих. Тому головною метою туристичних інформаційних центрів є саме створення механізму інформаційного представлення, створення позитивного іміджу та популяризації туристичних територій» [1, с. 126].

На думку В.С. Кучеренко, туристсько-інформаційний центр як організаційна структура системи управління сферою туризму та

курортів повинен виконувати широкий спектр послуг для підприємців у сфері туристичного бізнесу, відпочиваючих, а також потенціальних споживачів. За замовленням зацікавлених організацій він може проводити маркетингові та соціологічні опитування; виконувати роботи щодо збору і систематизації статистичної та іншої інформації про результати туристсько-екскурсійної діяльності на території міста; аналізу ринків збуту послуг для майбутніх інвестиційних проектів; контроль якості туристичних послуг, які надаються на території міста [2, с. 203].

У сучасних умовах функціонування туристичної галузі у діяльності туристичних інформаційних центрів зацікавлені всі учасники цього процесу. Державні та місцеві органи влади можуть очікувати збільшення податкових надходжень від зростання туристичної активності в регіоні. Організації і підприємства сфери туристичного бізнесу – туристичні оператори й агенції, готелі, ресторани, театри, туристичні бази, супермаркети тощо – очікують збільшення прибутків, стверджує О.В. Музиченко-Козловська [3, с. 49].

Аналіз досліджень і публікацій засвідчує інтерес до діяльності туристично-інформаційних центрів. Водночас важливим та актуальним залишається дослідження діяльності туристично-інформаційних центрів у межах окремих міст для формування конкурентоспроможних місцевих та регіональних ринків туристичних послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз та оцінка діяльності туристично-інформаційного центру з формування та зміцнення туристичної привабливості міста.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвинутий туризм впливає на всі сфери суспільного життя: він виступає ресурсом економічного піднесення, є основою для соціальної інтеграції та міжкультурного діалогу. Це зумовлює розуміння пріоритетності його якісного зміцнення і досягнення сталого розвитку для формування високорентабельної та конкурентної галузі туризму.

Ефективним у системі управління туристичною галуззю є регіональний підхід, адже 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 синер-

гетичного впливу залежать спеціалізація та ефективність галузі туризму, її конкурентоспроможність та перспективи розвитку на регіональному, державному, глобальному рівнях [4, с. 455].

Для туристичної галузі в економіці держави регіональний аспект функціонування, регулювання і управління має виняткове значення. Саме в регіонах реалізуються конкретні кроки з формування нових і відновлення наявних туристично-рекреаційних комплексів, у регіонах здійснюється прив'язка інвестиційних проектів до конкретних підприємств (організацій) [5, с. 115].

На рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць (область, район, місто) організовується єдиний інформаційний простір щодо стану й тенденцій розвитку територіального ринку, акумулюється необхідна статистична інформація про туристичні ресурси території, оцінюється діяльність туристичного бізнесу, його внесок у формування бюджету [6, с. 18].

Виходячи із цього, держава заохочує регіональний розвиток туризму, створюючи відповідні економічні й політичні умови, підтримуючи пошук оптимальних шляхів розширення туристичної діяльності на окремо взятих територіях.

Регіональна туристична політика є комплексом заходів правового, економічного й організаційного порядку, підкріплена відповідними управлінськими інституціями, діяльність яких охоплює усі управлінські рівні та спрямована на узгодження місцевих і державних інтересів на ринку туристичних послуг [5, с. 115].

Підтримка і створення туристичної індустрії на окремих територіях, здатної самостійно працювати і бути конкурентною на українському й світовому ринках туристичних послуг, передбачає делегування частини повноважень у державній політиці регулювання туризму органам місцевої влади. Важливим завданням політики місцевої влади в управлінні туризмом є поліпшення інформаційного забезпечення цього процесу, адже без реклами й інформації, що залучає споживачів певних послуг, розвиток туристсько-рекреаційної діяльності неможливий.

Одним з інструментів ефективної реалізації управлінської діяльності у сфері туризму на місцевому рівні є створення туристично-інформаційних центрів.

За формою інформаційні центри можуть бути державними підприємствами, які підпорядковуються виконавчим органам місцевого самоврядування та працюють на принципах

самоокупності за рахунок одержання доходів від надання інформаційно-реklamних послуг. В організаційній структурі центрів доцільно передбачити окремі підрозділи, наприклад з обслуговування громадян, надання інформаційно-реklamних послуг; маркетингу й надання консультацій виробникам турпослуг; створення й інформаційного наповнення туристичного веб-сайту [7, с. 133].

Незалежно від форми власності, організаційної структури, джерел фінансування основним завданням туристично-інформаційних центрів є підвищення туристичної привабливості міста та активізація туристичної діяльності на його території.

Проаналізуємо діяльність туристично-інформаційного центру на прикладі м. Дрогобич, яке входить до числа привабливих міст за пізнавальною цінністю історично-культурних ресурсів у Львівській області.

Дрогобич – колишній адміністративний центр Дрогобицької області, а тепер місто обласного підпорядкування, адміністративний центр Дрогобицького району Львівської області, регіональний національно-культурний та освітньо-науковий осередок Галичини, є одним із давніх центрів солеваріння у Східній Європі, а також батьківщиною дрогобицької ковбаси. Дрогобич – друге за величиною місто у Львівській області (після Львова). Це красиве старовинне місто з історичними будівлями, пам'ятками архітектури та класичною ринковою площею.

Маючи великий туристичний потенціал, місто мало позиціонувалося як туристичне, тому в березні 2016 р. для популяризації туристичної привабливості міста, відповідно до рішення Дрогобицької міської ради, створено промоційну інституцію – комунальне підприємство «Туристично-інформаційний центр м. Дрогобича».

Основними завданнями туристично-інформаційного центру є:

- організація та надання громадянам і юридичним особам, у тому числі іноземним, комплексних туристично-екскурсійних та інших послуг;
- формування нових економічних основ туризму як високорентабельної галузі економіки та важливого засобу культурного розвитку міста Дрогобича;
- залучення інвестицій для вдосконалення і розвитку матеріальної бази туризму в м. Дрогобичі;
- підвищення ефективності туристичних послуг;

– просування іміджу міста Дрогобича та Дрогобицького району в Україні та за кордоном [8, с. 2].

Туристично-інформаційний центр розташований в приміщенні Ратуші на площі Ринок, де перетинаються усі екскурсійні маршрути. Якщо говорити про стратегію діяльності, то вона полягає у збільшенні туристичного потоку в місто. Отже, цільовою аудиторією, на кого спрямована діяльність туристично-інформаційного центру, є відпочиваючі з курортів Трускавець та Східниця, які розташовані поблизу Дрогобича, а також подорожніх, що відвідують Львів, туристів з-за кордону, насамперед із Польщі, Австрії, Ізраїлю, мешканців міста. У 2016 р. на розвиток туристично-інформаційного центру в місцевому бюджеті було закладено 167 тис. грн. Ці кошти виділено на виготовлення буклетів, підготовку презентації, проведення промокампанії, закупівлю сувенірної продукції. Окремо виділено 10 тис. грн. на поїздки з метою обміну досвідом із містами-партнерами, з подібними центрами в інших українських містах та в сусідніх містах Республіки Польща.

Робота туристично-інформаційного центру має на меті підвищення конкурентоспроможності міста на туристичній мапі України шляхом виділення конкурентних переваг, створення якісного туристичного продукту на основі раціонального використання туристичних ресурсів, правильної, фахової промоції. Реалізація зазначеної мети досягалася за допомогою інформаційної підтримки, облаштування туристичних маршрутів та їх маркування, брендінгу.

Розглянемо детальніше діяльність туристично-інформаційного центру м. Дрогобича за кожним напрямом.

Інформаційні продукти про туристичні можливості території є фактором мотивації відвідання регіону з туристичною метою. Від наявності туристичної інформації залежить, як турист використає свій вільний час на території, що, своєю чергою, забезпечить задоволення його потреб, вплине на загальне позитивне враження [9].

Передусім туристично-інформаційний центр м. Дрогобича розробив сайт, де розміщена вся необхідна інформація, випущено мобільний додаток; виготовлено туристичну мапу міста та туристичний флаєр іноземними мовами, які презентувався в Києві на Міжнародному форумі туризму, де, зокрема, є цікава інформація про м. Дрогобич, його сакральні та адміністративні будівлі. Для місцевих мешканців промоційну

інформацію про Дрогобич, екскурсії містом розміщено в громадському транспорті регіону. Також установлено два електронні інформаційні кіоски – новий інструмент інформування як дрогобичан, так і гостей міста. Завдяки електронним кіоскам кожен мешканець та турист міста може отримати інформацію про новини та події в місті, скористатися електронними сервісами, дізнатися про туристичні маршрути, заклади харчування та відпочинку, відвідати офіційний Інтернет-портал міста.

Туристичний продукт невід’ємно прив’язаний до території, де його виробляють. Якщо інші економічні сфери в умовах глобального ринку можна перенести в регіони зі сприятливішим бізнес-середовищем, то туристичні потоки прив’язані до природної, історичної або культурної інфраструктури, що змушує туристів подаватися саме у цей регіон за туристичними враженнями [6, с. 140]. Туристичну привабливість міста варто базувати на наявних туристичних ресурсах: об’єктах історичної спадщини, музейних, виставкових комплексах та інших об’єктах туристичної інфраструктури.

Дрогобич багатий своїми архітектурними пам’ятками. Серед них: унікальні сакральні споруди: костел св. Бартоломея, внесена до спадщини ЮНЕСКО церква св. Юра, а також найбільша у Східній Європі хоральна синагога; величні вілли, видатні пам’ятки та споруди. Дрогобич – це й місто визначних особистостей. Туристичні маршрути та екскурсійні програми туристично-інформаційного центру об’єднані довкола цих історичних об’єктів та історичних постатей.

Так, за період роботи туристично-інформаційним центром зроблено:

- екскурсійний маршрут «Місця Івана Франка у Дрогобичі» (українською та англійською мовами). Для самостійної прогулянки розроблено мапу «Місця Івана Франка» (українською та англійською мовами). На туристичній мапі позначено 37 локацій, які або зберігають дух велетня українського народу, або описані в численному творчому доробку Каменяра. Крім локальних позначень, на мапі висвітлено історію про дотичність Івана Франка до кожної із цих локацій;
- екскурсійний маршрут «Республіка мрій Бруно Шульца», оскільки Бруно Шульц – найвідоміша у світі постать, пов’язана з містом (українською, польською та англійською мовами);
- екскурсійний маршрут «Дрогобич патріотичний»;
- оглядову екскурсію містом (українською, польською та англійською мовами);

– театралізовану екскурсію Ратушею міста.

Розроблено аудіо-екскурсії: «Церква Воздвиження Чесного Хреста», «Церква св. Юра», «Собор Пресвятої Трійці», «Дрогобицька ратуша», «Костел святого Бартоломея».

У Дрогобичі є й чимало музеїв: історичний (краєзнавчий), природи, дерев’яної архітектури, тюрма на Стрийській, а також меморіальна кімната Андрія Мельника, музей-кімната Бруно Шульца, музей мототехніки, палац мистецтв, галерея сакрального мистецтва. Для того щоб туристи могли самостійно орієнтуватися, куди й як потрапити, з ініціативи туристично-інформаційного центру на вулицях міста встановлено двомовні (українською та англійською) туристичні вказівники. Саме наявність туристичного закування презентує Дрогобич як місто, де розвивають туризм.

Для ефективного та гармонійного розвитку туризму, в його управлінні варто активно використовувати всі форми забезпечення конкурентоспроможності. Одним із таких сучасних клієнторієнтованих джерел конкурентоспроможності виступає брендінг. Саме бренд як індикатор взаємозв’язку зі споживчим сегментом є системним поняттям, що характеризує стратегію створення конкурентних переваг турпродукта, перспективність розвитку туристичної діяльності і максимальне отримання соціально-економічного ефекту [10, с. 153–154].

На думку керівника туристично-інформаційного центру м. Дрогобича Ігора Чави, брендінг є одним із найважливіших інструментів маркетингу, оскільки, як свідчить практика, в Україні є чимало міст, де бренд уже працює на даний регіон і, відповідно, сприяє залученню додаткових коштів до місцевих бюджетів [11]. З огляду на це, велика увага в роботі туристично-інформаційного центру приділяється брендуванню міста, його презентації та популяризації.

Для цього відзнято проморолики: «5 причин відвідати Дрогобич», «Міська ратуша», «Нічні екскурсії Дрогобичем», «Дрогобич панорамний», проморолик про туристичну привабливість цвинтаря по вул. Трускавецькій та проморолик у форматі «360». Ці ролики демонструються у соціальних мережах, на популярному відеохостингу YouTube. Для телебачення телекомпанією «Львів» знято фільм про туристичну привабливість Дрогобича.

У липні 2017 р. у давньому Збаразькому замку, що на Тернопільщині, відбулося засідання членів Ради туристичних міст та регіонів. У ході засідання розглядалися питання, що

стосуються курортного профілю міст і областей України, особливостей використання архітектурної спадщини в туристичній сфері. У рамках засідання кожен представник регіону презентував рекреаційні можливості свого краю. Від Львівщини в презентації «Потенціал малих міст – туристичні центри» Дрогобич було представлено як малий туристичний центр із великим потенціалом. Також цього року на 23-й міжнародній виставці UITT «Україна – подорожі та туризм» туристичний продукт міст та регіонів представляли на об'єднаному стенді. Серед трьох міст, які презентували Львівщину, був і Дрогобич [12]. Туристично-інформаційний центр м. Дрогобич працює над тим, щоб про переваги та туристичні принади міста знали за межами регіону.

Туристичний бізнес завжди активно використовує події для формування туристичного продукту і залучення туристів саме на подію. Туристично-інформаційний центр м. Дрогобича проводить кампанії з просування туристичного продукту, орієнтованого на подію, залучення маси відвідувачів, а отже, отримання доходу від туристів, бажаючих відвідати місцевість не тільки для огляду визначних пам'яток, а й з метою взяти участь у святкуванні разом із місцевими жителями і розділити їх емоції.

У місті проводиться чимало фестивалів та культурно-мистецьких заходів. Звичайно, уже є фестивалі, які стали візиткою міста, наприклад фестиваль «Велика Гаївка», який проводиться щороку в квітні-травні; «Фестиваль Бруно Шульца», який відбувається кожні два роки; щорічна академія «Країна Франкі-

ана»; дні сучасного мистецтва «ДроАртДей». Також організовуються велопробіг «Місця Івана Франка у Дрогобичі», історичний квест «Відкрий своє місто».

Основним результатом діяльності туристично-інформаційного центру м. Дрогобича є збільшення туристичного потоку з 20 тис. осіб в 2016 р. до 35 тис. у 2017 р. Це свідчить про те, що туристичні ресурси міста доводяться до споживача як сформований привабливий туристичний продукт. Сьогодні туристично-інформаційний центр спільно із владою міста працює над розробленням та впровадженням стратегії туристичного розвитку міста.

Висновки з цього дослідження. Аналіз діяльності туристично-інформаційного центру показує, що практична реалізація управлінських рішень, спрямованих на популяризацію туристичної привабливості міста, сприяє системному розвитку територіальної сфери туризму. Однак самотужки туристично-інформаційний центр не зможе зробити місто привабливим, адже потребують уваги фасади старовинних будівель, тротуари, дороги, та й відсутність готельної інфраструктури є проблемою. Все це вимагає поліпшення стану окремих складників туристичної привабливості, визначає необхідність об'єднання зусиль представників туризму з представниками влади, максимальної кооперації всіх суб'єктів туристичної сфери. Для успішного функціонування туристичної сфери необхідні ефективна система управління та координація усіх компонентів туристичної привабливості – від туристичних ресурсів та інфраструктури до залучення інвестицій в їх розвиток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Волчецький Р.В. Роль туристичних інформаційних центрів у сучасній індустрії туризму / Р.В. Волчецький // Наукові праці. Державне управління. – 2012. – Вип. 182. – Т. 194. – С. 126–128.
2. Кучеренко В.С. Особливості та сучасні тенденції управління туристичною сферою / В.С. Кучеренко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Економіка, право, політологія, туризм. – 2010. – Вип. 1. – С. 197–205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/2970>.
3. Музиченко-Козловська О.В. Туристично-інформаційний центр як елемент інноваційної інфраструктури туризму / О.В. Музиченко-Козловська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 47–52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_9.
4. Марченко О.А. Концептуальні засади регіонального розвитку туристичної індустрії / О.А. Марченко // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 454–458.
5. Шикеринець В.В. Особливості формування регіональної туристичної політики / В.В. Шикеринець // Туризм: реалії та перспективи сталого розвитку : матеріали доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 жовтня 2014 р.) ; гол. редкол. С.В. Мельниченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – С. 115–117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/344519a49a74e01ba891b5467f7c2bc7.PDF>.
6. Грабовенська С.П. Конкурентоспроможність територіальних ринків туристичних послуг в Україні : дис. ...канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / С.П. Грабовенська. – Львів, 2017. – 242 с.

7. Семенов В.Ф. Управління розвитком суб'єктів туристичного бізнесу в регіоні / В.Ф. Семенов // Управління регіональним розвитком туризму : [навч. посіб.]. – Одеса, 2011. – С. 126–148.
8. Статут комунального підприємства «Туристично-інформаційний центр м. Дрогобича» : Рішення Дрогобицької міської ради № 108 від 28.01.2016. – Дрогобич, 2016. – 9 с.
9. Кіндрачук Н.М. Туристичні ресурси Івано-Франківщини / Н.М. Кіндрачук // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2011. – Вип. 3.31. – С. 263–267.
10. Паращенко В.В. Роль брендингу у діяльності туристичного підприємства / В.В. Паращенко // Актуальні проблеми туристичного бізнесу : матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції молодих учених (28 лютого 2014 р.). – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. – С. 152–155.
11. Офіційний сайт Туристично-інформаційного центру м. Дрогобича [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://drogtravel.com>.
12. Моршин, Дрогобич та Східниця – серед презентаційних стендів на туристичній виставці у Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://drohobych-rda.gov.ua/main/12734-morshin-drogobich-ta-shdnicya-sered-prezentacynih-stendv-na-turistichny-vistavc-u-kiyev.html>.

Теоретико-методичні аспекти реалізації регіональної екологічної політики

Шумська Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державного управління, публічного адміністрування
та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Автором здійснено науково-теоретичне обґрунтування пріоритетних напрямів реалізації сучасної екологічної політики на мезорівні. Вдосконалено методичний підхід до забезпечення екологічної безпеки регіону, який на відміну від наявних ґрунтується на використанні кластерної моделі регіонального розвитку.

Ключові слова: регіон, регіональна екологічна політика, екологічна безпека регіону, кластерна модель регіонального розвитку, екологічна інфраструктура.

Шумская А.Н. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Автором осуществлено научно-теоретическое обоснование приоритетных направлений реализации современной экологической политики на мезоуровне. Усовершенствован методический подход к обеспечению экологической безопасности региона, который в отличие от существующих основан на использовании кластерной модели регионального развития.

Ключевые слова: регион, региональная экологическая политика, экологическая безопасность региона, кластерная модель регионального развития, экологическая инфраструктура.

Shumskaya A.N. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE REGIONAL ENVIRONMENTAL POLICY IMPLEMENTATION

The author has carried out a scientific and theoretical rationale of priority directions for the implementation of modern environmental policy at the meso level. In the work, the methodological approach to ensuring ecological safety of the regulator was improved, which, unlike existing approaches, is based on the use of a classical model of regional development.

Keywords: region, regional ecological policy, ecological security of the region, cluster model of regional development, ecological infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом останніх десятиліть в Україні та її регіонах продовжується загострення та поглиблення екологічних проблем, забруднення навколишнього середовища та природних ресурсів. У країні практично не проводиться єдина послідовна державна екологічна політика, не запроваджуються принципи раціонального використання природних ресурсів (об'єктів) і мінімізації негативного впливу на екологічні об'єкти під час здійснення антропогенної діяльності на регіональному рівні. Отже, особливого значення на макро- та мезорівнях набуває питання своєчасного виявлення та моніторингу екологічних проблем, а також визначення шляхів їх запобігання та подолання, що є основною ефективною реалізацією регіональної екологічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідні вчені багатьох країн приділяють особливу увагу актуальним проблемам еко-

логізації регіонального розвитку як на теоретичному, так і на практичному рівні. Економіко-екологічні засади розвитку регіонів і становлення ринкових економічних інструментів екологічного управління розглянуто провідними вітчизняними фахівцями у сфері економіки природокористування, такими як Б. Буркинський, Т. Галушкіна, В. Кравців, С. Харичков, В. Шевчук, А. Яцков [1–6] та ін. Питання вирішення проблеми регулювання розвитку регіону привертає увагу вітчизняних науковців: О. Алімова, В. Антонюк, О. Амоші, Н. Гавкалової, М. Кизима, М. Хвесика [7–9] та ін. Проте окремі питання вимагають детальнішого опрацювання, зокрема майже не досліджено особливості переходу з галузевого підходу до управління економікою на кластерний, не сформульовано основні підходи до формування ефективної екологічної політики на макро- та мезорівні управління, а також не розроблено програму забезпечення екологіч-

ної безпеки та напрями державної підтримки процесів екологізації соціального й економічного розвитку регіону. Це обґрунтовує мету наукового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є науково-теоретичне обґрунтування пріоритетних напрямів реалізації сучасної екологічної політики на мезорівні, а також удосконалення методичного підходу до забезпечення екологічної безпеки регіону як основи його сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна належить до одних із найзабрудненіших й екологічно проблемних країн. За оцінками Індексу якості навколишнього середовища (Environmental Performance Index), які здійснює Йельський університет (США), Україна у 2016 році посідала 44-е місце серед 180-ти країн світу. Рівень навантаження на оточуюче природне середовище в Україні у чотири-п'ять разів перевищує аналогічні показники інших країн [10]. За рівнем раціонального використання й якістю водних ресурсів Україна, за даними ЮНЕСКО, посідала 95-е місце з 122-х країн світу. Стан земельних ресурсів в Україні близький до критичного: на всій території країни спостерігаються процеси деградації земель. Найбільш масштабними процесами деградації є ерозія (близько 57,5% земель) та забруднення (близько 20% території), а щорічні втрати гумусу становлять 0,65 т/га [11].

Першопричини екологічних проблем в Україні визначає Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» № 2818-VI від 21.12.2010 [12]. Серед цих причин слід виділити: успадковану структуру економіки з переважаючою часткою ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив якої був посилений переходом до ринкових умов; зношеність основних фондів промислової та транспортної інфраструктури; недосконалу систему державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів; відсутність чіткого розмежування природоохоронних і господарських функцій; недостатню сформованість інститутів громадянського суспільства; неусвідомлення суспільством пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку [12].

Ґрунтуючись на вищевикладеному, можна зазначити, що подальше зростання економіки

на мезорівні та вихід з еколого-економічної кризи можливі лише за таких умов: усунення диспропорцій у розвитку регіонального господарського комплексу; раціональне використання унікального рекреаційного потенціалу території як складника регіональної моделі еколого-збалансованого природокористування; реалізація ефективної інноваційної політики регіону, яка базується не на галузевому підході до управління економічним розвитком регіону, а на кластерному підході та на останніх науково-технічних досягненнях. Це забезпечить умови трансформації результатів наукових досліджень у ресурсозберезувальні, наукоємні, мало- або безвідходні технології та конкурентоспроможність товарів та послуг; забезпечення цільового розвитку фінансово-кредитного механізму інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону за рахунок переходу до програмно-цільових методів управління, які передбачають визначення конкретних завдань і термінів їх виконання; конкретних об'єктів досліджень і науково-дослідних робіт з обов'язковим урахуванням глобальних процесів світового розвитку (наприклад, розроблення екологічних цільових програм) тощо.

Є беззаперечним той факт, що важливим складником державної екологічної політики є регіональна екологічна політика держави, яка сприятиме вирішенню регіональних екологічних проблем, від чого значною мірою залежить соціально-економічна стабільність країни у цілому.

Регіональна екологічна політика держави є однією з неодмінних умов збереження безпеки, забезпечення соціально-економічної та геополітичної стабільності та реалізації регіональної моделі розвитку. У сучасних умовах розвитку економіки у сфері забезпечення екологічної безпеки серед основних напрямів регіональної політики слід розглядати [8]: екологічно обґрунтоване розміщення продуктивних сил; екологічно безпечний розвиток промисловості, сільського господарства, енергетики, транспорту та комунального господарства; раціональне використання природних ресурсів; попередження виникнення в екологічно несприятливих регіонах України розбіжностей між розвитком продуктивних сил і збереженням екологічної рівноваги; попередження та ліквідація надзвичайних ситуацій; забезпечення природного розвитку екосистем, збереження та відновлення унікальних природних комплексів під час вирішення територіальних проблем; удосконалення процесу управління

у сфері охорони навколишнього середовища та природокористування.

Сформована регіональна екологічна політика повинна реалізовуватися відповідно до програми забезпечення екологічної безпеки, основними цілями якої є: розроблення та реалізація заходів щодо стабілізації та поліпшення стану навколишнього природного середовища; раціональне використання та відновлення природних ресурсів шляхом ресурсозберезувальних технологій; мобілізація матеріальних і фінансових ресурсів; координація дій органів влади та господарюючих суб'єктів [8].

Для досягнення цієї мети доцільно: поліпшити екологічні параметри системи життєзабезпечення регіону; довести показники конкурентоспроможності продукції регіону до світового рівня за рахунок упровадження нових наукоємних, ресурсозберезувальних технологій із використанням кластерного підходу до створення стабільного екологобезпечного регіонального господарського комплексу, який зможе ефективно функціонувати та розвиватися в нових економічних умовах. Саме ці нові принципи та підходи повинні стати основою формування ефективної інноваційної політики регіону, а першочерговими завданням має бути чіткий вибір моделі переходу до нової системи еколого-економічних координат не лише на державному рівні, а й на рівні окремих регіонів. Цього можна досягти через розроблення та впровадження регіональної екологічної політики з визначенням пріоритетів, завдань і цільових орієнтирів її розвитку як передумови для подальших управлінських зрушень. Нагальними державними завданнями мають стати вдосконалення та трансформація чинного законодавства відповідно до сучасних викликів. Цей процес має відбуватися на принципах та критеріях «зеленої» економіки.

Українське законодавство має значну кількість законів і адміністративно-правових актів, які регулюють відносини у сфері охорони навколишнього середовища [12–14 та ін.]. Проте недосконалість механізмів їх реалізації вимагає вдосконалення методичного підходу, який можна використовувати в процесі формування та реалізації регіональної екологічної політики. Необхідна також програма щодо забезпечення екологічної безпеки на різних рівнях управління на основі комплексного використання механізмів централізованого планування, стимуляційного регулювання та ринкового саморегулювання. Крім того, попри

значущість і пріоритетність вищого рівня реалізації регіональної екологічної політики необхідно змістити акценти у прийнятті та реалізації управлінських рішень із вищого рівня системи управління (державного) на його низові елементи – регіони. Це не означає, що уряд і його структури знімуть із себе відповідальність за стан і збереження природного середовища, але їхня роль переорієнтується на розроблення законодавчих, адміністративних і виконавчих механізмів і регуляторів екологічного управління, які відповідатимуть загальнонаціональним інтересам і тим процесам, які відбуваються у світі. Водночас робота з реалізації конкретних заходів у сфері забезпечення екологічної безпеки з урахуванням специфіки регіону повинна перейти до компетенції місцевих управлінських структур, які мають діяти в рамках національних регуляторів, що задаються з вищого рівня. Проводячи дослідження зі встановлення взаємозв'язків між соціально-економічним розвитком та якістю навколишнього природного середовища (екологічним складником) регіону, доцільно розробляти схему їх взаємодії на основі кластерного підходу до регулювання процесів територіального розвитку.

Отже, на сучасному етапі розвитку нашої держави та її регіонів необхідно перейти від галузевого підходу до управління економікою до кластерного, щоб розглядати комплексно всі процеси, які впливають на збільшення доданої вартості в галузі. Такий спосіб дає змогу охопити більш глибокі економічні взаємозв'язки і, виділивши слабкі та сильні ланцюги в кластері, цілеспрямовано впливати на них, щоб поліпшити ситуацію у цілому. У зв'язку із цим для забезпечення екологізації на державному та регіональному рівнях є доцільним застосування підходу, що заснований на кластерній моделі. Ця модель припускає активне впровадження у вітчизняну практику процесів екологізації економіки як на державному, так і на регіональному рівнях управління.

У широкому розумінні екологізація державного та регіонального розвитку – це законодавчий процес подальшого вдосконалення економічних відносин і досягнутого рівня розвитку продуктивних сил, заснований на екологічно орієнтованій інноваційній політиці держави та регіонів для забезпечення екологічної безпеки держави та її територій [15].

Якщо розглядати основні переваги застосування кластерного підходу до регулювання процесів територіального розвитку під час

реалізації регіональної екологічної політики, то можна навести такі переваги. Для держави такими перевагами є: збільшення кількості платників податків і бази, що оподатковується; створення дієвого інструменту для взаємодії з бізнесом; створення основи для диверсифікації економічного розвитку регіону. Для бізнес-структур, від ефективності діяльності яких залежить подальший сталий розвиток регіону, перевагами застосування кластерів є: поліпшення кадрової інфраструктури й інфраструктури для досліджень; зменшення витрат, створення можливостей для успішного виходу на міжнародні ринки.

Слід зазначити, що подальший регіональний соціо-еколого-економічний розвиток на основі стимулювання кластерів передбачає ініціативу та спільні зусилля бізнесу, адміністрацій регіону та фіскальних органів. Ролі, які повинні відігравати адміністрації та бізнес у розвитку галузевих кластерів, різні, але взаємодоповнюючі. Роль адміністрації може полягати у підтримці й ініціюванні процесів активності кластерів. На бізнес, як правило, значно

впливає діяльність адміністрації, тому особливо важлива її участь у кластерних нарадах і прийнятті рішень, що стосуються розвитку кластерів. Адміністрація має вискооефективний спосіб стимулювання кластерів, зокрема на основі реалізації цільових програм, які можуть істотно вплинути на розвиток кластерів. Окрім того, адміністрація може провести активну роботу з побудови взаємодії між різними суб'єктами розвитку кластера, а також займатися врегулюванням проблем кластера на інших рівнях влади. Роль держави полягає у формуванні комфортного середовища для кластеру щодо його взаємодії з фіскальними органами.

Грунтуючись на вищезазначеному та беручи до уваги наукові розробки провідних учених [6; 8; 15 та ін.], удосконалено методичний підхід до забезпечення екологічної безпеки регіону (рис. 1). Він заснований на впорядкованій послідовності етапів науково-практичних досліджень, які спрямовані на визначення достовірних і обґрунтованих критеріїв екологічної безпеки та виявлення ефек-



Рис. 1. Методичний підхід до забезпечення екологічної безпеки регіону

тивних заходів щодо поліпшення екологічної ситуації регіону.

Удосконалений методичний підхід до забезпечення екологічної безпеки регіону поданий у вигляді двох блоків: оцінювання екологічної безпеки регіону (етапи 1–5-й) та управління екологічною безпекою регіону (етапи 6–8-й). Блок «Оцінювання екологічної безпеки регіону» складається з визначення кількісних показників і критеріїв екологічної безпеки; оцінювання несприятливих подій; визначення структури, системи й кількісного оцінювання екологічної безпеки регіону. Блок «Управління екологічною безпекою регіону» ґрунтується на оцінюванні методів і механізмів забезпечення екологічної безпеки регіону, впровадженні зазначеної системи в практику

управління екологічною ситуацією регіону та контролі над результатом упровадження усієї системи.

Є беззаперечним той факт, що процес екологізації розвитку регіону неможливий без ефективної державної підтримки, тому її доцільно формувати на основі правового, економічного, інформаційного й інституційного напрямів (табл. 1) [8].

Слід зазначити, що для здійснення кількісного оцінювання екологічної безпеки на мезорівні слід використовувати еколого-економічні вартісні показники, серед яких доцільніше брати за основу збитки від забруднення навколишнього середовища, розраховані емпіричним шляхом на базі питомих показників. Також необхідно враховувати сумарні

Таблиця 1

Напрями державної підтримки екологізації регіону

Напрями державної підтримки екологізації регіону	Основні заходи
Правовий напрям	Розроблення законодавчих актів, що забезпечують ефективний розвиток процесів екологізації виробництва в регіоні; вдосконалення законодавчої бази у цій сфері (усунення дублювання, суперечливості окремих нормативно-правових актів); удосконалення наявної системи нормування й її адаптація до міжнародних норм; розроблення та законодавче затвердження критеріїв екологічно чистої продукції, включаючи технологію її виробництва, а також державних стандартів на екологічно чисту продукцію
Економічний напрям	Створення системи пільг і стимулів для господарюючих суб'єктів з урахуванням накопиченого міжнародного, національного та регіонального досвіду; вдосконалення структури перерозподілу природоохоронних коштів, що відраховуються, і розроблення практичного механізму повернення цих коштів підприємствам; розроблення цільових програм довгострокового кредитування природоохоронної діяльності; першочергове включення підприємств, що отримали сертифікат ISO 14001, у цільові інвестиційні програми; розвиток системи бюджетного фінансування для реалізації суспільно значущих еко-проектів; удосконалення банківської системи кредитування природоохоронних потреб і забезпечення екологічної безпеки; підвищення цін на екологічно чисту продукцію з урахуванням технології виробництва і, відповідно, зниження цін на екологічно брудну продукцію
Інформаційний напрям	Розвиток і вдосконалення системи екоосвіти та створення умов для ековиховання населення; формування сучасної методологічної бази та забезпечення її поширення; забезпечення «прозорості» перерозподілу природоохоронних коштів між різними державними рівнями; поширення досвіду екологізації шляхом організації та проведення науково-практичних конференцій, семінарів тощо; створення інформаційного банку даних про організації, сертифіковані відповідно до стандарту серії ISO 14000, результати сертифікації, аудиту, експертного оцінювання тощо, забезпечення доступу до отримання такої інформації зацікавлених осіб
Інституційний напрям	Створення національної системи добровільної екологічної сертифікації й акредитації організацій, яка буде визнана міжнародним співтовариством; удосконалення системи державного моніторингу екологічних проектів регіону; створення умов для формування різних консалтингових структур, інжинірингових, тренінгових компаній у екосфері тощо; створення умов для формування екоринків і розвитку екоіндустрії на регіональному рівні; розвиток системи добровільного екологічного аудиту та ін.

екологічні платежі промислових підприємств регіону. Якщо розрахувати кожний із вищезазначених показників на душу населення або на одиницю площі регіону, то можна отримати відповідні вартісні характеристики екологічного навантаження на основні реципієнтів техногенного впливу [8].

Система критеріїв оцінювання екологічної безпеки регіону повинна бути орієнтована на аналіз екологічної небезпеки окремих промислових об'єктів. Комплекс характеристик і показників екологічної безпеки промислового підприємства повинен забезпечувати можливість: оцінювання рівня безпеки підприємств регіону в умовах нормальної експлуатації (мають бути охоплені основні аспекти – екологічний, соціальний та економічний); прогнозу рівня безпеки у разі модернізації підприємств регіону або зміни їх структури; оцінювання споживання ресурсів підприємств регіону; оцінювання ймовірності аварій та рівень небезпеки в аварійних умовах.

Слід зауважити, що для практичної реалізації цієї системи критеріїв її слід ґрунтувати на нормативно-правовій та інформаційній базі. Це пов'язано з тим, що через брак або відсутність вихідної інформації практичні розрахунки запропонованих показників будуть надзвичайно складні або неможливі.

Оскільки обов'язковим елементом визначення стану екологічної безпеки регіону є оцінювання отриманих ефектів від реалізації екологічної програми, доцільно виділити індикатори щодо проведення такого оцінювання, це: динаміка захворюваності населення регіону, пов'язана з несприятливою екологічною ситуацією; динаміка показників очікуваної тривалості життя населення регіону; індекс забруднення атмосфери; індекс забруднення поверхневих водоймищ; динаміка показника питомої водоемності продукції, яка випускається у регіоні; динаміка показника добового водоспоживання на душу населення регіону; площа зелених насаджень на душу населення регіону; кількість забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферу, на душу населення регіону; обсяг фінансових коштів, що витрачаються на рік на природоохоронні цілі, на душу населення регіону та ін. [8].

Слід зазначити, що існують допоміжні індикатори для проведення оцінювання реалізації екологічної програми у регіоні, зокрема: динаміка демографічних показників; інвестиційна привабливість регіону з урахуванням екологічних ризиків; задоволеність життям; якість трудових ресурсів; економічна активність

населення; показники регіонального соціально-економічного потенціалу.

Реалізація екологічної програми в регіоні, яка ґрунтується на вищезазначених індикаторах, дасть змогу отримати низку ефектів, забезпечуючи у цілому високу якість навколишнього середовища регіону: соціальний (зниження рівня захворюваності населення регіону; підвищення задоволеності життям і, як наслідок, поліпшення якості життя населення регіону); екологічний (зниження викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря; зниження скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти тощо); економічний (зниження інвестиційного ризику регіону і, як наслідок, підвищення його інвестиційної привабливості; зниження штрафних платежів підприємствами тощо).

Слід зазначити, що для забезпечення реалізації повноцінної екологічної політики в регіоні необхідно створити умови для економічної мотивації в екологічній сфері господарювання. Так, економічна мотивація може бути виражена через таку систему податкових стимулів, реалізованих як на державному, так і на регіональному рівнях управління: застосування системи спеціальних податкових режимів для суб'єктів господарювання, які впроваджують у практику екологічно орієнтовані інвестиції; пряме стимулювання за допомогою надання субсидій; непряме стимулювання через введення системи квот на користування природними ресурсами; непряме стимулювання за допомогою державного фінансування інвестиційних процесів зі створення ринкової інфраструктури екологічної орієнтації та ін.

Отже, процес реалізації регіональної екологічної політики повинен бути орієнтований на: реорганізацію органів управління охороною навколишнього природного середовища та подальшу інтеграцію функцій екологічного управління в єдину функціональну систему; створення екологічної інфраструктури, що сприятиме залученню бізнес-структур, у тому числі кластерних, до вирішення екологічних завдань; розширення прав і можливостей регіональних органів у сфері управління охороною навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів; зміщення акценту в здійсненні державного контролю над дотриманням екологічного законодавства в напрямі поступової переорієнтації на економічні важелі стимулювання природоохоронної діяльності на мезорівні; посилення контролю над дотриманням вимог природоохоронного законодавства.

У зв'язку із цим пріоритетними завданнями регіональних органів влади у сфері екологізації соціально-економічного розвитку регіону є такі: ідентифікація проблем регіонів, ранжування їх за ступенем небезпеки з урахуванням специфіки й особливостей регіонального розвитку; створення та налагодження системи інвестиційних заходів, спрямованих на вирішення цих проблем; диверсифікованість можливих джерел фінансування екологічної сфери регіону; створення екологічної інфраструктури, що сприяє залученню бізнес-структур, зокрема кластерних, до вирішення екологічних завдань; контроль над фінансуванням і реалізацією екологічно орієнтованих регіональних інвестиційних програм; стимулювання науково-дослідних робіт, спрямованих на розроблення теоретико-методологічної та методичної бази з поглибленням наявних, а також розроблення нових організаційно-економічних механізмів екологічного управління як на регіональному рівні, так і на рівні конкретного суб'єкта господарювання.

Висновки з цього дослідження. У дослідженні здійснено науково-теоретичне обґрунтування пріоритетних напрямів реалізації екологічної політики на мезорівні. Виявлено, що ефективна реалізація сучасної регіональної екологічної політики можлива за умови застосування кластерного підходу до забезпечення екологічної безпеки регіону. Для держави основними перевагами застосування

кластерного підходу до регулювання процесів територіального розвитку під час реалізації регіональної екологічної політики є такі: збільшення кількості платників податків і бази оподаткування; створення дієвого інструменту для взаємодії з бізнесом; створення основи для диверсифікації економічного розвитку регіону. Для бізнес-структур, від ефективності діяльності яких залежить подальший сталий розвиток регіону, перевагами застосування кластерів є: поліпшення кадрової інфраструктури й інфраструктури для наукових досліджень; мінімізація витрат, створення можливостей для успішного виходу на зовнішні ринки. У роботі вдосконалено методичний підхід до забезпечення екологічної безпеки регіону на основі оцінки й управління екологічною безпекою регіону. На відміну від наявних цей методичний підхід ґрунтується на використанні кластерної моделі регіонального розвитку, яка передбачає, що поряд із державними та регіональними органами влади до вирішення екологічних завдань на мезорівні повинні долучатися як суб'єкти бізнесу, так і представники громадськості. Використання зазначеного підходу може стати підґрунтям для розроблення заходів щодо управління регіональним соціо-еколого-економічним розвитком, складання стратегічних планів і програм розвитку територій для досягнення стабільності функціонування регіональних господарських систем країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Буркинський Б.В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні : [монографія] / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов. – Одеса ; Саки : НАН України, Ін-т пробл. ринку і екон.-екол. дослід. ; Фенікс, 2011. – 324 с.
2. Екологізація розвитку рекреаційних зон прибережної смуги / За наук. ред. Т.П. Галушкіної ; НАН України, Ін-т пробл. ринку і екон.-екол. дослід. – Одеса : Фенікс, 2015. – 308 с.
3. Кравців В.С. Регіональна екологічна політика в Україні та механізми її реалізації: аналітична доповідь / В.С. Кравців. – Львів : НАН України, Інститут регіональних досліджень, 2016. – 106 с.
4. Екологічна інфраструктура природокористування / Наук. ред. д. е. н., проф. С.К. Харічкова. – Одеса : НАН України, Ін-т пробл. ринку і екон.-екол. дослід., 2010. – 115 с.
5. Шевчук В.Я. Екологічне управління : [монографія] / В.Я. Шевчук [та ін.]. – Київ : Либідь, 2004. – 432 с.
6. Яцков А.В. Екологізація регіональної політики на засадах «зеленої» економіки / А.В. Яцков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ep3.niwm.edu.ua/970/>.
7. Сталий розвиток промислового розвитку регіону: соціальні аспекти : [монографія] / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк [та ін.]. – Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2012. – 534 с.
8. Забезпечення регіонального розвитку екологічного суспільства засобом створення системного базису синтезованого капіталу : [монографія] / Н.Л. Гавкалова, Г.М. Шумська, Т.А. Власенко [та ін.]; за заг. ред. д. е. н., проф. Н.Л. Гавкалової. – Харків : ХНЕУ, 2015. – 304 с.
9. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / За заг. ред. Е.М. Лібанової [та ін.]. – Київ : ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
10. Звіт про розрахунок Індексу екологічної ефективності у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epi.yale.edu/sites/default/files/2016EPI_Fill_Report_opt.pdf.

11. Цілі сталого розвитку: Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.inp.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf.
12. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України від 21.12.2010 № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
13. Конституція України № 11-рп/2010 від 06.04.2010 // Вісник Конституційного суду України. – 2010. – № 3. – 44 с.
14. Про охорону навколишнього природного середовища» : Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
15. Приходько В. Організаційно-економічні інструменти екологізації регіонального розвитку / В. Приходько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2016/Pryhodko.pdf>.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.354:631.147

Природокористування сільських територій: системний підхід до пошуку збалансованості

Зіновчук Н.В.

доктор економічних наук, професор,
Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

Доведено необхідність дослідження сільських територій як системних утворень. Ідентифіковано елементи, підсистеми та взаємозв'язки системи «сільська територія». Здійснено аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливатимуть на збалансований розвиток сільських територій. Обґрунтовано роль економічної поведінки та екологічних потреб людей у трансформаційних змінах сільських територій.

Ключові слова: природокористування, сільські території, системний підхід, взаємозв'язки і вектори розвитку системи, збалансований розвиток.

Зіновчук Н.В. ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОИСКУ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

Доказана необхідність дослідження сільських територій як системних образований. Ідентифіковані елементи, підсистеми і взаємозв'язки системи «сільська територія». Проведен аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, впливаючих на сбалансоване розвиток сільських територій. Обґрунтовано роль економічного поведінки і екологічних потреб людей в трансформаційних змінах сільських територій.

Ключевые слова: природопользование, сельские территории, системный подход, взаимосвязи и векторы развития системы, сбалансированное развитие.

Zinovchuk N.V. RURAL TERRITORIES NATURAL RESOURCES USE: THE SYSTEM APPROACH TO SEARCHING THE BALANCE

The necessity to study rural territories as system formations is proved. Elements, subsystems, and interrelations in a 'rural territory' system are defined. External and internal factors, which will influence on sustainable development of rural territories, are analyzed. The role of economic activities and environmental needs of people in time transformations take place on rural territories is stipulated.

Keywords: natural resources use, rural territories, system approach, interrelations and vectors of a system's development, sustainable development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досить довгий період сільські території асоціювалися із сільським господарством та притаманним йому організаційно-правовими формами (фермерськими та особистими селянськими господарствами, агропідприємствами). Соціальний занепад сільських територій, зумовлений земельною реформою та особливостями функціонування агрохолдингів, привернув увагу економістів-аграрників, соціологів та став предметом політичних дебатів. Адміністративні реформи, пов'язані з укрупненням органів самоврядування, висвітили низку проблем інституційного характеру. Водночас постійний негативний екологічний вплив на довкілля, що продукують суб'єкти

господарування у сільській місцевості, викликає суспільне занепокоєння. Нині сільські території можна розглядати як джерело економічних, соціальних, екологічних та політичних проблем, що мають системний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, що займалися проблемами соціальної сфери та розвитком сільських територій, варто відзначити О. Бородіну, Е. Лібанову, І. Прокопу, В. Юрчишину та ін. Інституційні аспекти сільського розвитку досліджували Ю. Губені, Т. Лозинська. Проблемам аграрного природокористування присвячено наукові дослідження Л. Грановської, Д. Добряка, Л. Купянець, Є. Мішеніна, О. Попової, А. Третьяка, О. Шкуратова та ін.

Однак дотепер існує потреба в системному дослідженні сільських територій, яке б дало змогу виявити генезис утворення проблем природокористування та шляхи їх комплексного вирішення для досягнення певної збалансованості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розроблення методології аналізу природокористування на сільських територіях за допомогою системного підходу. Об'єктом дослідження виступають процеси природокористування на сільських територіях. Відповідно до поставленої мети, виникає необхідність вирішення певних методологічних завдань, а саме: ідентифікації сільських територій як системи; виділення елементів такої системи; встановлення взаємозв'язків між цими елементами; ідентифікація внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на процеси природокористування на сільських територіях; моделювання різних сценаріїв розвитку цих процесів; розроблення механізмів імплементації обраної стратегії розвитку процесів природокористування. У процесі дослідження використовувалися методи: абстрактно-логічний, метод елементарно-теоретичного аналізу і синтезу, метод системного аналізу. Методологічні положення обґрунтовано на засадах концепцій збалансованого розвитку, екологічних потреб та теорії інституціональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на те, що системою є комплекс елементів, які знаходяться у взаємозв'язку (Л. Берталанфі), або множина об'єктів разом із відносинами між об'єктами та їх атрибутами (А. Холл, Р. Фейджин) або сукупність елементів, організованих таким чином, що зміна, виключення або введення нового елемента закономірно відбивається на решті елементів (В. Топоров), логічно стверджувати, що будь-яка система, по-перше, є цілісним комплексом взаємопов'язаних елементів, по-друге, має певну структуру; по-третє, взаємодіє із зовнішнім середовищем; по-четверте, має характеристики, що можуть змінюватися під певним впливом. Розуміння суті системи дає змогу методологічно коректно сформулювати теоретичне підґрунтя для визначення поняття «сільські території» та її ідентифікації як системи.

Слід зауважити, що В. Юрчишиным, В. Прушківським та В. Колесниковим досить переконливо доведено необхідність трактування «сільських територій» як системи [1; 2, с. 4–7]. Варто лише навести додаткові

аргументи. Сільська територія є складною і багатофункціональною природною, соціально-економічною й виробничо-господарською структурою, що характеризується сукупністю властивих кожній із них особливостей [2, с. 7]. Отже, можна стверджувати, що сільська територія як система природно розкладається на підсистеми (соціальну, економічну, екологічну). Ці підсистеми з'єднані і функціонують як єдине ціле. Взаємозв'язок між цими підсистемами є функціональним і його можна описати математично. Сама система «сільська територія» є підсистемою системи вищого порядку – території району. Означена система – сільська територія – відповідає також необхідній і достатній умові сумісного розгляду систем узагалі, яка вимагає, щоб «принципово конкретні середовища кожної системи належали одній і тій же глобальній сукупності» [3, с. 345]. Соціальна, економічна, екологічна підсистеми сільських територій належать до відповідних систем усієї країни.

Виділення елементів є одним із методичних прийомів у дослідженні систем. У сучасній економічній літературі є достатньо багато різних підходів до виокремлення елементів (об'єктів) у системі «сільська територія» та їх групування. Зокрема, у складі сільських територій виділяють: сільську громаду (общину); сільське поселення як соціально-побутовий та виробничий осередок, адміністративний і соціально-культурно-побутовий центр; органи місцевого самоврядування та інші громадські організації (структури); соціальну і виробничу інфраструктуру; сільськогосподарські угіддя, на яких здійснюється виробництво продукції рослинницьких, включаючи багаторічні насадження, галузей; тваринницькі та інші виробничі приміщення; зрошувальні, осушувальні та інші споруди; природоохоронні (екологозабезпечуючі) та інші лісові насадження; заготівельні, переробні та інші підприємства та організації; сільськогосподарські підприємства різних форм власності та інші виробничі, управлінські, господарюючі структури незалежно від форм власності [4, с. 7–8]. Зазначені елементи досить легко можна скомпонувати в три блоки: економічний, соціальний та екологічний, а також, навпаки, кожний елемент представити більш деталізовано.

Для досягнення мети даного дослідження, на нашу думку, важливо більш детально представити екологічний блок, тому у складі сільських територій доцільно виділити: земельні, водні, лісові, атмосферні ресурси, корисні копалини, дикі та сільськогосподарські види

тварин та рослин, мікроорганізми, генетичні ресурси, сонячну енергію, ландшафтний та рекреаційний потенціал. Слід акцентувати на тому, що природокористування виступає як функціональний зв'язок не тільки між елементами екологічного блоку, а й між елементами економічного та соціального блоків. Використання природних ресурсів та елементів довкілля забезпечує існування людей, їх життєдіяльність, соціальний розвиток та матеріальний добробут.

Характеристику взаємозв'язків між елементами системи можна надавати, описуючи кожний зв'язок як динамічний процес, що охоплює певний часовий лаг, або як функціональний зріс (стан) на певну точку часу. Слід зазначити, що в Україні процеси використання природних ресурсів у складі сільських територій не відслідковуються. Визначити динаміку цих процесів та стан виснаження тих чи інших ресурсів, що містяться в екологічному блоці у складі системи «сільські території», за допомогою офіційних статистичних джерел неможливо. Відсутність прозорості та відкритості для суспільства інформації щодо природокористування на сільських територіях є однією з перешкод їх розвитку та збалансованості.

Обов'язковою процедурою у дослідженні систем є ідентифікація зовнішніх та внутрішніх чинників, що можуть здійснювати вплив на функціонування елементів або самої системи, та визначення векторів дії таких чинників. До зовнішніх чинників можна віднести:

- законодавчі акти, які регулюють взаємовідносини між органами самоврядування, державною владою, суб'єктами господарювання, особистими селянськими господарствами, зокрема у сфері природокористування;
- законодавчо усталений та неформальний розподіл прав власності на природні ресурси, що знаходяться на сільській території;
- економіко-фінансові державні регулятори, що впливають на економічні та соціальні явища, які відбуваються на сільській території.

Внутрішніми чинниками, насамперед, є: взаємовідносини, що формують між членами територіальних громад, представниками органів самоврядування, власниками та орендарями земельних та водних ресурсів, постійними та тимчасовими лісокористувачами; рівень екологічної культури та знань мешканців сільських територій; їх традиції та звички; рівень їх індивідуальної та колективної свідомості.

Вплив на систему як зовнішніх, так і внутрішніх чинників різних видів засновано на дії двох ефектів: петлі позитивного зворотного зв'язку і кумулятивного ефекту. Петля зворотного зв'язку уможливорює за далеких від рівноваги станів посилення дуже слабких збурень до гігантських, що руйнують сформовану структуру системи. Кумулятивний ефект полягає у тому, що незначна причина викликає ланцюг наслідків, кожний з яких стає більш істотним [5, с. 43–44]. Розуміючи особливості впливу флуктуацій (змін) на процеси розвитку самоорганізуючих систем, можна виявити ті збурення, які зможуть вплинути на розвиток системи в необхідному напрямі. Оскільки бажаними є зміни не тільки в екологічних системах, а й насамперед в економічних і соціальних, то важливо визначитися з тими чинниками, які найбільш імовірно зумовлять необхідні трансформації.

Слід зазначити, що чинники, які можуть викликати певні збурення і призвести до змін (як позитивних, так і негативних), отримали назву «активних», тому одним із методологічних завдань під час дослідження систем є пошук та розроблення сценарію розвитку подій унаслідок дії таких чинників. Зрозуміло, що відбір тих чи інших чинників, ґрунтується на: визначенні стратегічної мети розвитку системи; розробленні завдань, що відповідають поставленій меті та реалізація яких допоможе її досягненню; обґрунтуванні заходів, що сприятимуть виконанню завдань.

На нашу думку, найбільш активним внутрішнім чинником, що має позитивний вектор дії, є усвідомлена і цілеспрямована поведінка людини. Низький рівень екологічних та інших знань, неусвідомлення екологічних наслідків від функціонування сучасного сільськогосподарського виробництва, відсутність мотивації бути господарем на своїй землі є саме тими активними чинниками, що мали негативний вектор дії й зумовили певною мірою занепад сільських територій або дисбаланс у їх розвитку.

Відомо, що економічна поведінка людей залежить від їхніх потреб: фізіологічних, матеріальних, соціальних, екологічних тощо. Екологічну інформацію можна віднести до особливого виду екологічних потреб, які, по своїй суті, є квазіпотребами (похідними від звичайних потреб) і задовольняються лише тоді, коли задоволені фізіологічні та матеріальні потреби. Хоча екологічна інформація, а саме інформація щодо оточуючого людину природного середовища, зокрема екологічного

стану земельних ресурсів, на яких виробляються сільськогосподарські продукція, є надзвичайно важливою для підтримки здоров'я людини, а отже, й продукування її майбутніх фізіологічних та матеріальних потреб. Можна зробити висновок, що потреба людини в екологічній інформації (як і в інших екологічних потребах) є просто неусвідомленою.

Науковці стверджують, що в основі зовнішніх регуляторів економічної поведінки знаходяться різні системи норм і правил, які є важливим інструментом суспільного впливу на індивіда. Тобто потреба є суб'єктивним фактором, а зовнішнє середовище – об'єктивним фактором виникнення установки, яка є справжнім базисом поведінкових актів, на основі яких відбуваються ті чи інші дії суб'єктів в економічній системі [6, с. 8–9]. Цілком логічним є такий висновок: зміна установок зумовить економічну поведінку людини. Однак постають питання: в якій спосіб і хто саме має змінювати установки людини; які установки мають змінюватися – соціальні чи економічні; наскільки доцільним є формування нового типу установок – екологічних; трансформація установок має здійснюватися через механізми державного регулювання чи ринкових інструментів.

На нашу думку, екологічні потреби відіграватимуть активну роль у формуванні цілей розвитку сільських територій, що, своєю чергою, має сприяти функціональним змінам в екологічних, економічних та соціальних підсистемах. Проте дана теоретична конструкція не розкриває механізм такої трансформації, не дає уявлення про алгоритм здійснення відповідних змін. Зрозумілим стає, що повинно існувати певне системне утворення, одна з властивостей якого полягатиме у перетворенні екологічної, економічної та соціальної підсистем. Окрім того, наявні екологічні

потреби ще не забезпечують очікуваного трансформуючого ефекту. Це не означає, що активний елемент самоорганізуючої системи, якою є сільська територія, визначено неправильно. Нереагування екологічної, економічної та соціальної систем на екологічні потреби пояснюється лише особливостями поведінки внутрішніх елементів самоорганізуючих систем. Відомо, що внутрішній елемент, який є активним, тобто ініціатором руху, зможе проявити ініціативу тільки, якщо зовнішнє дасть йому змогу проявити спрямований ефект, якщо зовнішньому притаманні рецепторні властивості відносно цього елемента. Якщо зовнішнє не має таких властивостей, то активний елемент не відбудеться як ініціатор [3, с. 312]. Отже, екологічні потреби як активний внутрішній елемент сприятимуть розвитку сільських територій, якщо названі системи будуть готові до такої ролі екологічних потреб. В іншому разі очікувані зміни не відбудуться, тому необхідна певна сукупність елементів, за допомогою яких «зовнішнє» формувалося б так, щоб екологічні потреби могли реалізувати свою активну роль.

Висновки з цього дослідження. Сільську територію можна розглядати як самоорганізуючу систему, яка об'єднує елементи, що можуть бути згруповані у підсистемні блоки: екологічний, економічний та соціальний. Аналіз взаємозв'язків елементів та їх характеристика дає змогу виділити зовнішні та внутрішні чинники, що можуть впливати на розвиток сільських територій. Найбільш активним чинником визнано цілеспрямовану економічну поведінку людей, на формування якої впливатимуть екологічні потреби. Подальші дослідження необхідно спрямувати на аналіз можливості застосування ринкових інструментів під час формування екологічних потреб, що продукуються у сільській місцевості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Прушківський В.Г., Колесников В.І. Теоретичні підходи до визначення сільських територій / В.Г. Прушківський, В.І. Колесников [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.problecon.com/problems-of-economy-2014-4_0-ra.
2. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3–9.
3. Карташев В.А. Система систем. Очерки общей теории и методологии. – М. : Прогресс-Академия, 1995. – 325 с.
4. Семенишин Х.М. Визначення поняття «сільські території»: соціально-економічний аспект / Х.М. Семенишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe.
5. Синергетика економічних систем / І.Г. Грабар [та ін.]. – Житомир, 2003. – 244 с.
6. Студинський В.А. Економічна поведінка в трансформаційній економіці / В.А. Студинський. – К. : Фенікс, 2010. – 264 с.

Проблеми та перспективи розвитку водогосподарського комплексу в Україні та країнах-членах СНД

Колтунович О.

кандидат економічних наук,
незалежний український центр правових
ініціатив і експертиз «Правова держава»

У статті виокремлено проблеми функціонування водогосподарського комплексу в Україні. Досліджено проблематику водокористування в Україні та країнах-членах СНД, використання трансграничних водних ресурсів в рамках СНД. Визначено інституційні передумови інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України. Розглянуто міжнародний досвід врегулювання проблем водокористування, а також сформовано комплекс першочергових заходів щодо раціоналізації водокористування на регіональному та національному рівнях. Запропоновано створення Банку розвитку України, національного та регіональних інноваційних фондів розвитку, створення Інноваційного кодексу України, а також механізмів з особливим режимом інноваційно-інвестиційної діяльності.

Ключові слова: водогосподарський комплекс, водні ресурси, екологічна безпека, інноваційно-технологічна модернізація, СНД.

Колтунович А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В УКРАИНЕ И СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ СНГ

В статье выделены проблемы функционирования водохозяйственного комплекса в Украине. Исследована проблематика водопользования в Украине и странах-членах СНГ, использования трансграничных водных ресурсов в рамках СНГ. Определены институциональные предпосылки инновационно-технологической модернизации водохозяйственного комплекса Украины. Рассмотрен международный опыт урегулирования проблем водопользования, а также сформирован комплекс первоочередных мер по рационализации водопользования на региональном и национальном уровнях. Предложены создание Банка развития Украины, национального и региональных инновационных фондов развития, создание Инновационного кодекса Украины, а также механизмов с особым режимом инновационно-инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: водохозяйственный комплекс, водные ресурсы, экологическая безопасность, инновационно-технологическая модернизация, СНГ.

Koltunovych O. PROBLEM AND PERSPECTIVES OF THE WATER MANAGEMENT COMPLEX IN UKRAINE AND CIS MEMBER STATES

The article outlines the problems of functioning of the water management complex in Ukraine. The problems of water use in Ukraine and CIS member states and the use of transboundary water resources within the framework of the CIS are investigated. The institutional preconditions of innovation and technological modernization of the water management complex of Ukraine are determined. The international experience of water use management is considered and a complex of priority measures for streamlining of water use is formed on the regional and national level. The creation of the Bank for Development of Ukraine, national and regional innovation development funds, the creation of the Innovation Code of Ukraine, as well as mechanisms with a special regime of innovation and investment activity were proposed.

Keywords: water management complex, water resources, ecological safety, innovation and technological modernization, CIS.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне використання водних ресурсів перевершує за масштабами і темпами зростання усі найбільш інтенсивно використовувані в світі природні ресурси. Загальне світове споживання прісної води в тисячу разів перевищує рівень споживання всіх разом узятих видів промислової сировини і за одну добу досягає 10 км³, що дорівнює річному видобутку всіх видів корисних

копалин. За останні три століття світове споживання води зросло більш ніж в 35 разів, кожні 20 років подвоювалося і досягло 3,9–4 тис. км³ на рік, а за деякими оцінками навіть перевищило вказану величину. Цей обсяг можна вважати «доступними водними ресурсами», що характеризують рівень світового економічного розвитку і сучасні інженерні та технологічні можливості у використанні вод [1].

Згідно з оцінками Центру інтеграційних досліджень Євразійського банку розвитку країни або регіони, що забезпечені водними ресурсами в обсязі менше 500 м³ на одну особу на рік, відносяться до категорії країн з надзвичайним дефіцитом водних ресурсів, між 500 і 1000 м³ – відчувають брак води, між 1000 і 1700 м³ – мають напружений стан з водопостачанням, вище 1,7 тис. м³ – забезпечені водними ресурсами. У посушливих регіонах проживає понад 1 млрд. людей (1/7 частина світового населення), а дефіцит води відчуває 1/3 світового населення більш ніж в 50 країнах світу [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення водних ресурсів активно досліджується як на національному, так і на глобальному рівнях. Щороку відповідні аналітичні доповіді щодо питань забезпечення водними ресурсами публікують експерти ООН, Єврокомісії, Світового банку, МВФ, Євразійського банку розвитку, Міжнародного валютного фонду, Всесвітнього економічного форуму тощо. В Україні питаннями водних ресурсів займаються у ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», Спеціальній моніторинговій місії ОБСЄ в Україні, Програмі розвитку ООН в Україні, Національному університеті водного господарства та природокористування тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в розгляді зарубіжного досвіду вирішення проблем у водогосподарському комплексі, визначенні пріоритетних напрямів розвитку водогосподарського комплексу України з урахуванням кращого міжнародного досвіду з вирішення цієї проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різноманіття видів водокористування, що здійснюються в басейні одного і того ж водного джерела, обумовлює конкуренцію за водні ресурси як на місцевому, так і на національному рівнях. Гідроенергетика, наприклад, має великий вплив на гідрологічний режим річок. Іригаційні, промислові та комунально-побутові потреби у воді пов'язані з її парканом з водного джерела, що веде до зниження стоку річки і зміни її гідрологічних характеристик. До цього слід додати зростаюче забруднення водотоків, які також використовуються як приймачі різних стічних вод (очищених і неочищених) сільського господарства, промисловості, міст і селищ.

У транскордонних річкових і озерних басейнах, які займають майже половину поверхні суші, зосереджено 60% світових запасів прісної води. Їх використання з урахуванням того, що транскордонні водні басейни належать 145 країнам, в яких проживають 40% світового населення, пов'язане з досить складними проблемами міждержавного розподілу водних ресурсів, їх охорони від забруднення і виснаження. Основним джерелом питного водопостачання для майже 29% світового населення також є системи (басейни) транскордонних підземних горизонтів [1; 2].

Сталий розвиток стримується в умовах, коли навколишнє середовище, зокрема водні ресурси, в зростаючих масштабах піддаються забрудненню. Ця проблема посилюється широким застосуванням сільськогосподарських хімікатів, особливо пестицидів, в містах – швидким зростанням засобів побутової хімії, перш за все миючих засобів, недостатнім очищенням стічних вод промисловості і урбанізованих територій [3]. В результаті такого забруднення водних джерел знижується безпека водокористування і наноситься серйозна шкода використанню води в питних цілях і річковим екосистемам.

В системі комплексних водогосподарських заходів пріоритетне місце посідає управління попитом на воду або регулювання потреб в ній, скорочення її витрачання, зберігання і відновлення якості вод. Водопостачання населення та галузей економіки вирішуватиметься за рахунок скорочення витрачання води та її економії, перш за все, в сільському господарстві і промисловості. Найважливіша умова стійкого водокористування – ефективне управління водними ресурсами, тому у багатьох країнах функціонують національні адміністративні органи, які здійснюють державну політику в цій галузі.

Для усунення дефіциту води в річкових басейнах проводиться перекидання стоку, створюються водосховища та інші водогосподарські об'єкти й споруди. Масштаби таких перетворень настільки величезні, що практично у всіх країнах річковий стік повністю зарегульований, а басейни річок фактично є керованою водогосподарською або водно-ресурсною системою.

Досягнення цілей і завдань Стратегії економічного розвитку СНД багато в чому пов'язано із забезпеченістю галузей економіки водними ресурсами, поліпшенням доступу населення до якісної питної води, вирішенням екологічних проблем в басейнах річок. У зв'язку з

цим особливого значення набуває вдосконалення управління водними ресурсами, комплексного використання й охорони вод. Наприклад, СНД посідає 1 місце в світі за запасами озерних вод і кількості озер. Статистичні запаси води у 18 великих озерах СНД складають 103 366,2 км³, з яких прісних – 24 461 км³, зокрема в озері Байкал – 23 тис. км³ (94%). Запас прісної води в інших озерах не перевищує 3 тис. км³, таким чином, сумарні статистичні запаси прісної води в озерах складають 27,5 тис. км³ [1].

Відповідно до міжнародної класифікації до категорії надзвичайно вододефіцитних країн (водні ресурси місцевого формування без урахування припливу транскордонних вод) відносяться Туркменістан (210 м³ на особу), Молдова (280 м³ на особу) і Узбекистан (320 м³ на особу). Азербайджан (1 110 м³ на особу). Україну (1 180 м³ на особу) і деякою мірою Вірменію (1 900 м³ на особу) можна розглядати як недостатньо забезпечені водними ресурсами країни. Водозабезпеченими можна вважати Росію (28 тис. м³ на особу), Киргизстан (8 930 м³ на особу), Таджикистан (7 460 м³ на особу), Білорусь (3 590 м³ на особу), Казахстан (3340 м³ на особу). Завдяки значній частці транскордонних вод України (1930 м³ на особу) Молдова (2 030), Узбекистан (2 110), Вірменія (2 180), Азербайджан (3 330) і Туркменістан (3 570) можуть відноситися до категорії водозабезпечених країн [2].

У СНД налічується 4 тис. водосховищ, кожне обсягом понад 1 млн. м³. Сумарний повний обсяг їх становить 1 137 км³, або 15% по відношенню до водосховищ земної кулі. Корисний обсяг дорівнює 587 км³, що становить 11% сумарного корисного об'єму водосховищ всій Землі. Понад 90% повного корисного обсягу водосховищ з цієї кількості зосереджено у водосховищах обсягом понад 100 млн. м³ [2].

У країнах СНД функціонують переважно системи водопостачання, в котрих частка сталевих і чавунних трубопроводів становить майже 90%. Знос їх досягає 30–40% і більше, що обумовлює високий рівень аварійності, знижує надійність водопостачання і якість води. Так, наприклад, в Україні в аварійному стані знаходяться 29,3 тис. км, або 30% загальної довжини водопровідних мереж [4]. Четверта частина водопровідних споруд і мереж (у вартісному вираженні) фактично відпрацювала термін амортизації, закінчився термін амортизації кожної 5 насосної станції. Незадовільний технічний стан водопровідних мереж призводить до значних втрат питної

води, які складають до 30% і більше загального обсягу її подачі. Разом з втратами води на міських системах водопостачання України втрачається більше 1,1 млрд. кВт/год. електроенергії, 7 тис. тонн рідкого хлору, більше 20 тис. тонн коагулянту та інших ресурсів [6].

Низка провідних вітчизняних вчених виділяють кілька основних проблемних груп сучасного стану водогосподарського комплексу України, а саме економічні, управлінські, екологічні, соціальні, нормативно-правові, територіальні [7]. При цьому, на нашу думку, необхідно виокремити питання фінансово-інвестиційного та інноваційно-технологічного спрямування.

Економічні проблеми водогосподарського комплексу України такі:

- наявність значних за обсягом соціально-економічних збитків від споживання населенням неякісної питної води;
- зростання витрат на поліпшення якості води;
- зниження економічних результатів через зростання витрат на додаткове водоочищення для побутово-господарських цілей;
- прискорення зношення основних засобів водогосподарського комплексу, які контактують із забрудненою водою;
- додаткові витрати на компенсацію дефіциту води в результаті її забруднення на певній території тощо.

Управлінські проблеми водогосподарського комплексу України такі:

- відсутність дієвого стимулювання інвестування у водозберігаючі або безводні технології на водомістких підприємствах;
- необхідність розроблення більш жорстких санкцій та штрафних заходів для суб'єктів господарювання, що ухиляються від своєчасної сплати за водокористування; неповне врахування водної ренти, яка привласнюється водокористувачами; невідповідність швидкості зміни ставок тарифів на воду динаміці розвитку економіки тощо.

Екологічні проблеми водогосподарського комплексу України такі:

- евтрофікація водних об'єктів;
- хімічне, теплове, радіаційне, бактеріологічне забруднення водних об'єктів;
- зміна видового складу та зменшення біорізноманітності водних екосистем;
- зміна гідрологічного режиму річок внаслідок їх зарегулювання, створення водосховищ та осушення боліт тощо.

Соціальні проблеми водогосподарського комплексу України такі:

- захворюваність населення від споживання забрудненої питної води;
- відсутність доступної для громадян інформації про стан питної води та системи водопостачання;
- відсутність суспільного контролю за водними ресурсами та неврахування інтересів усіх верств населення під час їх використання; зменшення територій зон відпочинку та рекреаційних зон внаслідок зростання антропогенного навантаження тощо.

Нормативно-правові проблеми водогосподарського комплексу України такі:

- відсутність законодавчо-правових документів, які регулюють діяльність басейнових ринків водних ресурсів;
- недосконалість та необґрунтованість механізму встановлення зборів за спеціальне водокористування;
- відсутність єдиного водного кадастру з детальними характеристиками водних об'єктів;
- контроль за оновленням переліку шкідливих речовин-забруднювачів водних ресурсів;
- необхідність впровадження у практику права більш жорсткої міри відповідальності за порушення водного законодавства;
- відсутність правил затвердження процедури аукціонів з продажу ліцензій на водокористування тощо.

Територіальні проблеми водогосподарського комплексу України такі:

- неузгодженість економічних інтересів між країнами, які знаходяться у зонах формування основних обсягів стоків, та країнами, що залежать від стану цих водних ресурсів країн;
- відсутність єдиних договорів між країнами, які знаходяться в одному річковому басейні, щодо узгодженого водокористування;
- налагодження в поточному режимі обміну інформацією між сусідніми країнами про показники стану спільних водних об'єктів;
- відмінності узагальнюючих статистичних показників водокористування різних країн, що породжують неможливість зіставлення їх на міждержавному рівні;
- відсутність міждержавних інститутів, які могли б збирати інформацію аудиту про стан трансграничних водних об'єктів та економічно впливати на порушення умов спільних басейнових декларацій.

Фінансові проблеми водогосподарського комплексу України такі:

- відсутність значних обсягів фінансових ресурсів у місцевих громадах;

- відсутність чітко визначеної стратегії фінансового забезпечення інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України;
- відсутність ефективної законодавчої інноваційно-інвестиційної політики у сфері водокористування;
- відсутність ефективних механізмів фінансового стимулювання впровадження інноваційних розробок у водогосподарському комплексі.

Саме запровадження дієвих механізмів щодо фінансового та інвестиційного забезпечення процесу інноваційно-технологічної модернізації сприятиме структурним зрушенням у водогосподарському комплексі України та вирішенню питань енергозатратності.

У зв'язку з цим в умовах адаптації законодавчих та підзаконних актів у сфері водокористування необхідна низка інституційних трансформацій як на загальнодержавному рівні, так і на регіональному рівні [5]. В рамках активізації процесів формування і розвитку інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України пропонується виокремити такі пріоритетні напрями:

- інституціональне забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку водогосподарського комплексу України;
- запровадження системи інтегрованого управління водними ресурсами за басейновим принципом із застосуванням економічної моделі цільового фінансування заходів;
- підвищення технологічного рівня водокористування шляхом впровадження нових стандартів і нормативів щодо використання водних ресурсів.

В Україні необхідно законодавчо закріпити інституційні основи з формування і розвитку найбільш сприятливих умов для інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки країни, зокрема:

- створення Банку розвитку України, який фінансуватиме та співфінансуватиме масштабні інноваційні водогосподарські проекти;
- створення Секторальних фондів розвитку України, що фінансуватимуть інноваційні програми у сфері водопровідно-каналізаційного господарства;
- створення Національної інноваційної платформи, яка визначатиме інституційні засади та правила модернізації та інноваційного розвитку в пріоритетних секторах народного господарства;

– створення Інноваційного кодексу України, який сформує пул законодавчих та інших нормативно-правових актів в цій сфері;

– запровадження інституту Інноваційно-інвестиційних кластерів через створення вільних економічних зон, територій пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності, що сприятиме збільшенню фінансової бази.

Висновки з цього дослідження. За результатами проведеного дослідження можемо виділити такі пріоритетні напрями інституційного забезпечення процесів формування та розвитку інноваційно-технологічної модернізації в Україні, як розробка та прийняття Інноваційного кодексу України; запровадження фіскальних механізмів з підтримки

інноваційної діяльності; забезпечення довгострокового фінансового супроводу проектів за рахунок створення цільових фондів та програм; запровадження механізмів кластеризації в окремих секторах економіки та інших елементів інноваційної інфраструктури.

Саме на національному рівні законодавчо можна сформувати інституційні передумови інноваційно-технологічної модернізації, перш за все змінами до Податкового кодексу. Запроваджені механізми фіскального та регуляторного характеру стимулюватимуть модернізацію виробництва та впровадження вітчизняних інноваційних розробок, що приведе до значного підвищення конкурентоспроможності як вітчизняних підприємств, так і національної економіки загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Центр інтеграційних досліджень Євразійського банку розвитку : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eabr.org>.
2. Євразійська економічна комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurasiancommission.org>.
3. ЮНЕСКО : офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unesco.org>.
4. Програма розвитку ООН в Україні : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home.html>.
5. Державне агентство водних ресурсів України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scwm.gov.ua>.
6. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Міністерство екології та природних ресурсів України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://menr.gov.ua>.
8. Стегней М.І. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів / М.І. Стегней, І.О. Іртищева // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 5. – С. 272–275. – (Економічні науки).

УДК 33.011:620

Щодо перспектив розвитку сектору теплової енергетики в контексті екологічної політики

Сердюк О.С.кандидат економічних наук
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України**Трушкіна Н.В.**науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку
паливно-енергетичного комплексу
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

Досліджено вплив екологічної політики на економічну ефективність експлуатації українських ТЕС у рамках Кіотського протоколу, Паризького договору та Директиви Енергетичного співтовариства. Виявлено, що реконструкція більшості українських ТЕС є недоцільною з інвестиційного погляду. Надано рекомендації щодо заміщення частини потужностей теплової енергетики відновлювальними джерелами.

Ключові слова: Кіотський протокол, Паризький договір, Енергетичне співтовариство, екологічна політика, тепла енергетика, викиди парникових газів, екологічні обмеження, квоти.

Serdiuk O.S., Trushkina N.V. О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ТЕПЛОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Исследовано влияние экологической политики на экономическую эффективность эксплуатации украинских ТЭС в рамках Киотского протокола, Парижского договора и Директивы Энергетического сообщества. Выявлено, что реконструкция большинства украинских ТЭС является нецелесообразной с инвестиционной точки зрения. Даны рекомендации по замещению части мощностей тепловой энергетики возобновляемыми источниками.

Ключевые слова: Киотский протокол, Парижский договор, Энергетическое сообщество, экологическая политика, тепловая энергетика, выбросы парниковых газов, экологические ограничения, квоты.

Serdiuk O.S., Trushkina N.V. ABOUT THE PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF THE HEAT SECTOR ENERGY IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL POLICY

The impact of environmental policy on the economic efficiency of the operation of Ukrainian TPPs has been investigated under the Kyoto Protocol, the Paris Treaty and the Energy Community Directive. It was revealed that the reconstruction of most Ukrainian TPPs is inappropriate from the investment point of view. Recommendations for the replacement of part of the thermal power generation capacity with renewable sources have been developed.

Keywords: Kyoto Protocol, Treaty of Paris, Energy Community, environmental policy, thermal power, greenhouse gas emissions, environmental constraints, quotas.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови господарювання вимагають урахування екологічних факторів, оскільки вони безпосередньо впливають на ефективність економічних процесів. Низка екологічних обмежень, пов'язаних зі зменшенням викидів забруднюючих речовин в атмосферу, може призвести до підвищення собівартості енергогенерації.

Крім того, згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», екологічні обмеження є стримуючим фактором не лише для сектору енергетики, а й для економіки у цілому [1]. З огляду на це, набуває актуальності питання щодо дослідження ступеню впливу екологічних чинників на господарську діяльність різ-

них секторів економіки у цілому та теплової енергетики зокрема.

Нині в Україні склалася ситуація, коли дефіцит власного антрацитового вугілля та екологічні обмеження з боку світової спільноти щодо викидів забруднюючих речовин ставлять під сумнів доцільність подальшої експлуатації підприємств сектору теплової енергетики (принаймні тих, що використовують вугілля як основний вид палива). Це зумовлює доцільність прогнозування наслідків подальшої експлуатації вітчизняних ТЕС, на основі чого мають бути визначені заходи з трансформації енергетичної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Екологічні проблеми розвитку енергетичного

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

сектору та шляхи їх вирішення висвітлено в окремих законодавчих і нормативно-правових документах. Так, у Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 р. визначено, що екологізація енергетики має передбачати: «підвищення енергоефективності виробництва; розвиток альтернативної енергетики; упровадження в енергетиці сучасних технологій та інноваційних проектів, що забезпечать зменшення викидів забруднюючих речовин, збільшення обсягів теплової та електричної енергії, яка виробляється когенераційними установками» [2].

Ключовими завданнями щодо поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки визнано оптимізацію структури енергетичного сектору національної економіки шляхом збільшення обсягу використання енергетичних джерел із низьким рівнем викидів двоокису вуглецю до 2020 р. на 20%, а також забезпечення скорочення обсягу викидів парникових газів відповідно до задекларованих Україною міжнародних зобов'язань у рамках Кіотського протоколу до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату [3; 4].

Як показує аналіз наукових джерел, учені та фахівці приділяють значну увагу розвитку енергетики в контексті екологічної політики. На основі проведеного аналізу узагальнено основні положення вчених і фахівців з обраної теми:

- запропоновано впровадження технічних рішень із секвестрації вуглекислого газу [5, с. 122–148];
- досліджено наслідки впливу екологічних проблем на майбутнє енергетики [6, с. 400–403];
- надано пропозиції щодо перспектив розвитку відновлювальної енергетики в Україні на основі передового світового досвіду [7, с. 27; 8, с. 24; 9, с. 17].

Незважаючи на широке коло наукових розробок, сучасні умови господарювання потребують проведення подальших досліджень в енергетиці з урахуванням впливу екологічних чинників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у визначенні наявних проблем і перспектив розвитку сектору теплової енергетики в контексті національної екологічної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові тенденції у сфері енергетики визначають зовнішні чинники, що безпосередньо або опосередковано впливають на господарську діяльність вітчизняного сектору

енергетики. До безпосередніх чинників слід віднести квоти на викид парникових газів для України, що впливають на рентабельність та обсяги виробництва електроенергії вугільними ТЕС. До опосередкованих чинників належать зміни кон'юнктури ринку енергоресурсів, зумовлені змінами у світовому енергетичному балансі [10, с. 157].

У лютому 2004 р. Україна ратифікувала Кіотський протокол, згідно з яким між країнами-учасницями було розподілено квоти на викид парникових газів (ПГ) в атмосферу. Відповідно до Кіотського протоколу, кожна з країн-учасниць має право здійснювати торгівлю квотами, що дає змогу коригувати встановлені обмеження на взаємовигідній основі. На першому етапі Кіотського протоколу для України були встановлені обмеження на викид парникових газів у розмірі 870,4 млн. т CO₂-екв. на рік (показник 1990 р). Упродовж 2005–2012 рр. Україна заощадила квот на 4 100 млн. т CO₂-екв, частина з яких продана в 2009–2010 рр. за 470 млн. євро. На другому етапі, що триватиме впродовж 2013–2020 рр., для України визначено квоти у розмірі 661,5 млн. т CO₂-екв. на рік. У грудні 2015 р. прийнято нову міжнародну угоду «Парижський договір», яка набирає чинності з 2021 р. У рамках цієї угоди Україна зобов'язалася на 70% скоротити викиди парникових газів до 2050 р. [11].

Окрім того, екологічні обмеження для України посилюються з огляду на її членство в Енергетичному співтоваристві. Згідно з договором Енергетичного співтовариства, Україна має до кінця 2017 р. привести всі великі спалювальні установки (ВСУ) до вимог Директиви 2001/80/ЕС [12] про обмеження викидів забруднюючих речовин (пилу, оксиду азоту та діоксиду сірки) в повітря. Під дію директиви підпадають спалювальні установки потужністю більше 50 МВт. Нині в Україні налічується близько 140 таких установок, 37 з яких є енергоблоками теплових електростанцій.

Стає очевидним, що до кінця 2017 р. українська сторона не виконає вимоги Енергетичного співтовариства, через що виникає загроза призупинення діяльності ВСУ, які не обмежили викиди забруднюючих речовин відповідно до Директиви 2001/80/ЕС. З огляду на те, що сьогодні жодна українська ТЕС не відповідає вимогам Енергетичного співтовариства, можна очікувати суттєвого зменшення обсягів теплової генерації вже на початку 2018 р. В іншому разі на вітчизняний сектор теплової енергетики буде накладено штрафні санкції Енергетичного співтовариства. Зниження

обсягів енергогенерації (зادля зниження викидів забруднюючих речовин ВСУ) також призведе до негативних економічних наслідків для теплової енергетики, оскільки при цьому зростуть питомі витрати палива. Виходячи із цього, можна зробити висновок, що незалежно від того, який шлях обере українська сторона (збереження поточних обсягів енергогенерації або їх зниження для запобігання штрафним санкціям), вітчизняний сектор теплової енергетики зазнає економічних утрат.

За результатами прогнозування (рис. 1) встановлено, що за умови виконання Україною Директиви 2001/80/ЕС кліматичні квоти не матимуть негативного економічного впливу на господарську діяльність ТЕС до 2045 р. Після цього періоду Україна муситиме знизити обсяги викидів забруднюючих речовин у два рази. Однак з огляду на те, що в попередньому періоді (2020–2045 рр.) мало місце невикористання у повному обсязі встановлених квот, потенційно екологічні обмеження не впливатимуть на господарську діяльність ТЕС ще принаймні 20–30 років. Для досягнення цієї мети уряд країни має реалізувати низку заходів, таких як: накоплення та подальше використання квот, що були акумульовані (як невикористані) в попередньому періоді; купівля додаткових квот у інших учасників договору; впровадження технологій, що впливатимуть на зниження викидів шкідливих речовин в атмосферу.

За останні роки в Україні реалізовано низку певних заходів зі зниження викидів забрудню-

ючих речовин у повітря, що має підвищити обсяги накопичення невикористаних квот. Так, за даними Державної служби статистики України, кількість упроваджених повітроохоронних заходів в енергетиці зросла за 2014–2015 рр. на 5,8%, або зі 155 до 164. Фактичні витрати на заходи, спрямовані на зменшення викидів у повітря від енергетичного сектору, в 2015 р. становили 341,2 млн. грн. А їхня частка в загальному обсязі витрат на здійснення повітроохоронних заходів скоротилася за 2014–2015 рр. на 31,2% – з 61,9% до 30,7%. У 2014 р. щорічні обсяги фактичного зменшення викидів забруднюючих речовин в атмосферу після впровадження повітроохоронних заходів в енергетиці становили 131,2 т, що на 0,8% більше порівняно з очікуваним значенням (130,1 т). У 2015 р. цей показник становив 21 715,1 т, це на 16,2% менше порівняно з очікуваним значенням (25 910,9 т) [14, с. 49; 15, с. 55].

Нині стає очевидним, що Україна своєчасно не виконає вимог Енергетичного співтовариства. З огляду на це, Міністерством енергетики та вугільної промисловості України розроблено Національний план скорочення викидів від великих спалювальних установок (НПСВ) [16], метою якого є мінімізація економічних витрат, спричинених несвоєчасним виконанням Директиви 2001/80/ЕС. Для досягнення цілей НПСВ передбачено реалізацію таких заходів: модернізація наявних спалювальних установок для підвищення ефективності використання енергії палива; спільне спалювання

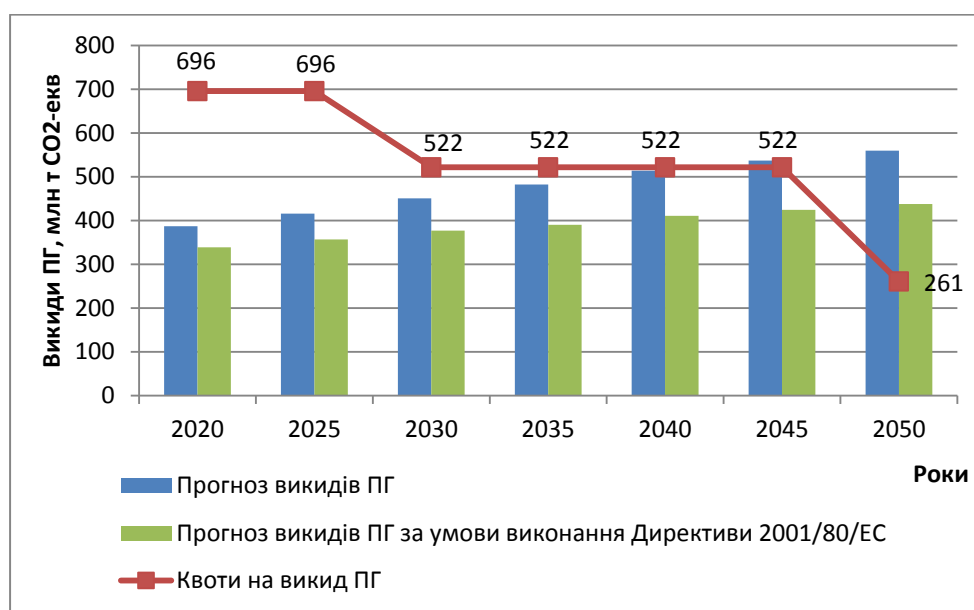


Рис. 1. Співставлення прогнозних показників викидів парникових газів із квотами [11–13]

біомаси з твердим паливом (вугіллям); зміна наявних золотловлювачів на нові апарати пилоочищення димових газів (електрофільтри, тканинні фільтри); будівництво установок сіркоочищення димових газів.

Енергетична стратегія України до 2035 р. передбачає доопрацювання НПСВ, а також розроблення законодавства в частині запровадження схеми торгівлі викидами (парниковими газами), де має бути передбачено: створення уповноваженого органу; встановлення системи відповідних споруд/установок та визначення парникових газів; розроблення Національного плану розподілу квот; запровадження дозвільної системи на викиди парникових газів та на квоти; формування системи моніторингу, звітності, здійснення перевірок і належного впровадження [17, с. 53].

Однак Енергетична стратегія України до 2035 р. не передбачає усунення ключового недоліку НПСВ, а саме відсутності даних щодо необхідного обсягу інвестицій. Виходячи із цього, підпадає під сумнів економічна доцільність реалізації наведених у НПСВ заходів, навіть з урахуванням зауважень, наведених в Енергетичній стратегії України до 2035 р.

З альтернативних джерел [18] встановлено, що для забезпечення виконання Директиви 2001/80/ЕС необхідно провести капітальну реконструкцію енергоблоків ТЕС, що передбачає заміну котлів та турбоагрегатів. Вартість такої реконструкції (I) становитиме 1 200 дол. США на кіловат установленної потужності.

Для встановлення економічної доцільності реалізації заходів із реконструкції українських ТЕС у даній роботі виконано розрахунок періоду окупності інвестиційного проекту (T) та ануїтету річного грошового потоку беззбитковості (CF_{BEP}). Показник періоду окупності (T) є показовим для поточних умов функціонування сектору теплової енергетики. Тобто за актуального нині тарифу на електроенергію (табл. 1) та собівартості її виробництва [19, с. 41].

Таблиця 1

**Тарифи на електроенергію
на березень 2017 р.**

Компанія	Тариф, грн. за кВт/год.
ПАТ «Центренерго»	3,01
ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»	2,14
ПАТ «Донбасенерго»	89,07
ТОВ «ДТЕК Східенерго»	1,76
ПАТ «ДТЕК Західенерго»	1,52
Середньозважений тариф	2,03

Період окупності інвестиційного проекту (T) розраховується за формулою:

$$T = \frac{IC}{CFd}, \quad (1)$$

де IC – обсяг інвестицій;

CFd – дисконтований грошовий потік.

$$CFd = \frac{CF_1}{(1+r)} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \quad (2)$$

де CF – номінальний грошовий потік, який розраховується з допущенням, що ТЕС працюватимуть на максимальному навантаженні; r – ставка дисконтування.

Ануїтет річного грошового потоку беззбитковості (CF_{BEP}) показує обсяг річного грошового потоку, необхідного для покриття витрат інвестиційного проекту. У загальному сенсі CF_{BEP} можна надати як:

$$CF_{BEP} = CF_{NPV=0}, \quad (3)$$

де $CF_{NPV} = 0$ – річний грошовий потік, за якого NPV (чиста приведена вартість) проекту дорівнює нулю.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC \quad (4)$$

Результати розрахунків показують, що проекти з капітальної реконструкції ТЕС здебільшого є неокупними, за винятком чотирьох електростанцій, для яких період окупності витрат становитиме 8–13 років. Виходячи із цього, можна зробити висновок, що за поточних умов господарської діяльності (у яких функціонує сектор теплової енергетики) виконання вимог Енергетичного співтовариства є неможливим (якщо не розглядати варіанти зовнішнього фінансування).

Зниження періоду окупності можливе за рахунок підвищення платоспроможності вітчизняних компаній теплової енергогенерації. Для цього Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП), мають бути переглянуті тарифи на електроенергію (у бік підвищення). Однак такий підхід може призвести до виникнення негативних економічних та соціальних наслідків.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, спираючись на результати розрахунку економічної ефективності проектів капітальної реконструкції українських ТЕС, можна зробити висновок, що реалізація даних проектів є недоцільною з огляду на неокупність (або тривалий період окупності) таких проектів. За таких умов постає два варіанти вирішення проблеми енергетики:

перший – ліквідація енергоблоків ТЕС, що не відповідають вимогам Директиви 2001/80/ЕС;

другий – забезпечення економічних умов (регулювання цін на паливо, корегування тарифів на електроенергію тощо), за яких проекти матимуть прийнятний період окупності.

За рахунок ліквідації енергоблоків ТЕС буде знижено загальнонаціональний рівень викидів забруднюючих речовин, що дасть змогу збільшити частку невикористаних квот. Однак при цьому постане проблема заміщення виведених з експлуатації енергетичних потужностей. Висока вартість будівництва нових об'єктів

енергетики (що ускладнює механізми залучення коштів) робить цей варіант малоприйнятним, принаймні у короткостроковій перспективі.

Зміна умов господарювання в енергетиці може позначитися на національному рівні виробництва та загальному добробуті населення, оскільки за умови коригування цін та тарифів держава перекадатиме витрати енергетики на плечі виробників або населення, тому до коригування умов господарювання в енергетиці слід підходити дуже виважено, враховуючи можливі наслідки та зіставляючи їх із вигодами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2007 № 880-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-p>.
3. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України від 21.12.2010 № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
4. Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату від 11.12.1997 № 995-801 (ред. від 17.11.2006) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995-801>.
5. Смил В. Энергетика: мифы и реальность. Научный подход к анализу мировой энергетической политики / В. Смил. – М. : АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2012. – 272 с.
6. Ергин Д. В поисках энергии: Ресурсные войны, новые технологии и будущее энергетики / Д. Ергин ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 720 с.
7. Шершова Н. «Зеленые» цели / Н. Шершова // ЭнергоБизнес. – 2017. – № 1–2 (992-993). – С. 27–29.
8. Шершова Н. Поворотный момент / Н. Шершова // ЭнергоБизнес. – 2017. – № 8/999. – С. 24–25.
9. Тарнавский В. Альтернатива есть всегда / В. Тарнавский // ЭнергоБизнес. – 2017. – № 20/1011. – С. 17–20.
10. Сердюк О.С. Вплив світової політики на господарську діяльність українських ТЕС / О.С. Сердюк // Сучасні тенденції міжнародних відносин: політика, економіка, право. – Львів : ЛНУ, 2016. – С. 157–158.
11. Домбровський О. Паризька кліматична угода: Україні треба скоротити викиди на 70% / О. Домбровський, Г. Гелетука // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/03/18/585855/>.
12. Directive 2001/80/EC of the European Parliament and of the Council of 23 October 2001 on the limitation of emissions of certain pollutants into the air from large combustion plants. Official Journal of the European Communities, L 309/1, 27.11.2001.
13. Прогнози викидів ПГ в Україні: шляхи до 2050 року / Підготовлено для Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй; виконавець: Thomson reuters point carbon. 2012. – 32 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ua.undp.org/content>.
14. Довкілля України за 2014 рік: стат. збірник. – К. : Держ. служба статистики України, 2015. – 224 с.
15. Довкілля України за 2015 рік: стат. збірник. – К. : Держ. служба статистики України, 2016. – 242 с.
16. Національний план скорочення викидів від великих спалювальних установок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=244996332>.
17. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
18. Борисов М.А. Развитие тепловой энергетики Украины на основе модернизации основного тепломеханического оборудования ТЭС : автореф. дис. ... канд. техн. наук : спец. 05.14.01 «Энергетичні системи та комплекси» / М.А. Борисов. – К., 2008. – 23 с.
19. Анализ выполнения технико-экономических показателей ТЭС Украины за 12 мес. 2015 г. // ЭнергоБизнес. – 2016. – № 16(956). – С. 41.

Проблеми та напрями переробки твердих побутових відходів в Україні

Хоменко І.О.

доктор економічних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет

Бабаченко Л.В.

кандидат економічних наук,
Чернігівський національний технологічний університет

Падій Я.В.

магістр
Чернігівського національного технологічного університету

У статті досліджено вплив твердих побутових відходів (ТПВ) на екологічну ситуацію територій. Виявлено напрями щодо ефективного поводження з відходами в країні. Вказано на значення полігонів твердих побутових відходів. Визначено пропозиції, щодо збору та утилізації відходів. Звернено увагу на вирішення проблем відходів у розвинених країнах, в т.ч. і за рахунок створення екологічного кластеру.

Ключові слова: тверді побутові відходи, полігон, навколишнє середовище, утилізація, кластер.

Хоменко И.А., Бабаченко Л.В., Падий Я.В. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕРАБОТКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В УКРАИНЕ

В статье исследовано влияние твердых бытовых отходов (ТБО) на экологическую ситуацию территорий. Выявлены направления по эффективному обращению с отходами в стране. Указано на значение полигонов твердых бытовых отходов. Определены предложения по сбору и утилизации отходов. Обращено внимание на решение проблем отходов в развитых странах, в т.ч. и за счет создания экологического кластера.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, полигон, окружающая среда, утилизация, кластер.

Khomenko I.A., Babachenko L.V., Padii Ya.V. PROBLEMS AND DIRECTIONS OF SOLID WASTE PROCESSING IN UKRAINE

The article identifies influence of solid household waste (SHW) on the ecological situation of territories. Directions on effective waste management in the country identified. The value of solid waste landfills indicated. Proposals for the collection and utilization of wastes have been determined. Attention is drawn to the solution of waste problems in developed countries, incl. and by creating an environmental cluster.

Keywords: solid household waste, landfill, environment, utilization, cluster.

Постановка проблеми. Серед актуальних екологічних проблем сучасного суспільства важливе місце займає знешкодження та утилізація відходів, кількість котрих постійно збільшується під впливом зростання міського населення, покращення умов життя та інших факторів. Протягом багатьох років кількість відходів неухильно зростає. Людина порушує один з основних екологічних законів – кругообіг речовин в природі, вводячи зовсім новітні, чужі природі речовини.

На даний час в Україні для розв'язання вказаної проблеми переважно використовують технологію захоронення відходів на полігонах. Основним недоліком використання полігонів є їх значний негативний вплив на навколишнє середовище – атмосферне повітря, ґрунти та підземні води, а також необхідність вилучення на тривалий

час з господарського обігу великих земельних ділянок.

Забезпечення життєдіяльності людини також пов'язано з появою величезної кількості різноманітних відходів. Цьому сприяє значне зростання в останні десятиріччя споживання у всьому світі. Зараз один житель у середньому продукує 200-300 кг/рік відходів. У даний час маса потоку відходів, що поступає щорічно в біосферу, досягла майже геологічного масштабу і складає близько 400 млн. тонн на рік, що негативно впливає на санітарно-епідеміологічне благополуччя населених пунктів. Проблеми відходів частково вирішуються в містах, однак стають досить актуальними для сільської місцевості. У сільських населених пунктах майже не проводиться організований вивіз відходів, відсутні схеми санітарної очистки населених пунктів та програми пово-

дження із відходами. Несвоєчасне вилучення відходів погіршує санітарний стан населених пунктів, може стати причиною виникнення хвороб та епідемій. Разом із тим відходи є джерелом вторинних ресурсів, що зумовлює необхідність наукового підходу до вибору засобів їхнього знешкодження і утилізації стосовно до конкретних умов міст України.

Незважаючи на заходи і засоби, задекларовані у чинній редакції Закону України «Про відходи», на місцевому рівні немає системності управління та чіткої визначеності функцій щодо поводження з відходами. Водночас існує широке коло обмежень і розбіжностей щодо розбудови публічно-приватного партнерства між бізнесом у цій сфері, діями місцевої громади і органів місцевого самоврядування та функціями державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичною базою для проведення дослідження стали праці таких науковців у галузі екології, серед них такі вчені, як Бригінець К. Д., Петрук В.Г., Мудрак О.В. та інших вчених.

Формулювання цілей статті. Основною ціллю статті є розробка заходів щодо поводження з відходами в Україні, їх ефективність та результативність.

Виклад основного матеріалу. Тверді промислові і побутові відходи (ТП і ПВ) засмічують і захащають природний ландшафт. Крім того, вони можуть бути джерелом надходження шкідливих хімічних, біологічних і біохімічних препаратів у навколишнє природне середовище. Це створює певну загрозу здоров'ю і життю населення селища, міста, і області, і цілим районам, а також майбутнім поколінням. Тобто, ці ТП і ПВ порушують екологічну рівновагу. З іншого боку, ТП і ПВ потрібно розглядати як техногенні утворення, які потрібно промислово-значуще характеризувати вмістом у них ряду цінних практично безкоштовних компонентів, чорних, кольорових металів і інших матеріалів, придатних для використання в металургії, будівельній індустрії, машинобудуванні, у хімічній індустрії, енергетиці, у сільському, і лісовому господарстві [1].

Вплив потоку ТПВ гостро позначається на глобальних геохімічних циклах ряду біофільних елементів, зокрема, органічного вуглецю. Так, маса цього елемента, що поступає в навколишнє середовище з відходами, складає приблизно 85 млн. тонн у рік, тоді як загальний природний притік вуглецю в ґрунтовий шар планети складає лише 41,4 млн. тонн у рік.

Зробити виробництво безвідходним неможливо так само, як неможливо зробити безвідходним і споживання. У зв'язку зі змінною промислового виробництва, зміною рівня життя населення, збільшенням послуг ринку значно змінився якісний і кількісний склад відходів. Утилізація одних – вирішена або вирішувана задача, інші ще чекають свого часу. Запаси деяких малоліквідних відходів, навіть при сучасному спаді виробництва в Україні, продовжують нагромаджуватися, погіршуючи екологічну ситуацію міст, районів. Вирішення проблеми переробки твердих побутових і промислових відходів набуває за останні роки першочергового значення. Крім того, у зв'язку із прийдешнім поступовим виснаженням природних джерел сировини (нафти, кам'яного вугілля, руд кольорових і чорних металів) для всіх галузей народного господарства набуває особливу значущість повне використання всіх видів промислових і побутових відходів. Багато розвинених країн практично повністю і успішно вирішують усі ці задачі. Особливо це стосується Японії, США, Німеччини, Прибалтійських країн і багатьох інших [4].

Частково екологічні проблеми ТПВ вирішують, таким чином:

- проблема відчуження земель частково вирішується шляхом використання для захоронення неродючих земель, порушених гірничими роботами земель – кар'єрів, відвалів та ін.;

- проблема фільтраційних вод на сучасних полігонах ТПВ вирішується шляхом створення протифільтраційних та дренажних споруд;

- проблема, пов'язана з поширенням хвороботворних мікроорганізмів, вирішується шляхом суворого дотримання нормативів;

- проблема впливу на атмосферу звалищних газів може бути вирішена шляхом використання останнього як цінного палива та сировини для хімічної промисловості.

На міських звалищах навіть середнього міста щорічно накопичуються сотні тисяч тонн побутових відходів. Розкладаючись, вони отруюють повітря, ґрунт, підземні води і перетворюються, таким чином, у серйозну небезпеку для навколишнього середовища, і людини. От чому «героями дня» стають ефективні, безвідходні, а головне – екологічно чисті технології промислової переробки сміття. До їхнього числа належать сучасні сміттєспалювальні заводи, здатні знешкоджувати і утилізувати побутові відходи і попутно видобувати теплову і електричну енергію, компенсуючи, тим самим чималі витрати на саму переробку.

У всьому світі переробка і утилізація побутових відходів стають усе більш злостю проблемою. Головним чином, це стосується великих густонаселених міст, де щорічно накопичуються мільйони кубометрів усілякого сміття. Димні звалища, купи викинутого непотребу, переповнені сміттєві баки – в Україні такі картини знайомі багатьом міським жителям. Підраховано, що щороку в країні накопичується тільки твердих побутових відходів 40 мільйонів кубометрів. Проблема знищення такої величезної маси сміття, безперечно, можна віднести до категорії екологічних, та таких, які потребують негайного вирішення [2].

Пріоритетним напрямком є організація у населених пунктах майданчиків для роздільного збирання ТВП зі встановленням на них спеціальних контейнерів.

Метою забезпечення переробки відходів, для видалення яких на території області відсутні спеціальні споруди та місця, і які розміщуються на полігонах твердих побутових відходів та сміттєзвалищах, тому вважається за необхідне:

- створення системи збору, перевезень, сортування та утилізації побутових відходів з одночасним виробництвом теплової енергії;
- будівництво заводу з перероблення пластикових відходів і виготовлення готової продукції;
- санація полігону ТПВ м. Чернігова;
- створення потужностей для утилізації твердих побутових відходів на основі технології газифікації.

Мета і завдання заходів щодо ефективного поводження з відходами на наступні роки наведені на рисунку 1.

Для мінімізації впливу полігонів ТПВ на компоненти навколишнього середовища необхідно здійснювати комплексне управління у сфері поводження з відходами, а також дотримання всіх вимог експлуатації діючих полігонів та заходів з рекультивации закритих полігонів.

Серед управлінських організаційних заходів можна запропонувати:

– запровадити ефективну систему роздільного збору сміття і відповідного електронного обліку за надані послуги населенням з його поділом на:

а) харчові та інші органічні відходи рослинного і тваринного походження, які не підлягають іншим методам переробки окрім компостування;

б) неорганічна складова сміття, що піддається сортуванню (папір, пластик, метал, текстиль, скло, гума, інші мілкі фракції);

в) інші відходи (крупна фракція, будівельне сміття тощо).

– на основі оголошеного тендеру створити спеціалізоване підприємство і видавати ліцензію на утилізацію будівельного сміття для фірм, які спеціалізуються на будівництві, монтажі і ремонтних роботах та зобов'язати укладання договору із цим суб'єктом господарювання на утилізацію будівельного сміття [3];

– створити екологічний кластер. За допомогою екологічного кластера, можливе проведення цілого кола наукових досліджень, а саме вивчення екологічного стану води та ґрунту на полігонах ТВП як істотних факторів екологічної рівноваги всього кластера; аналіз можливостей екологічно чистого землекористування та залучення в оборот інших природних ресур-

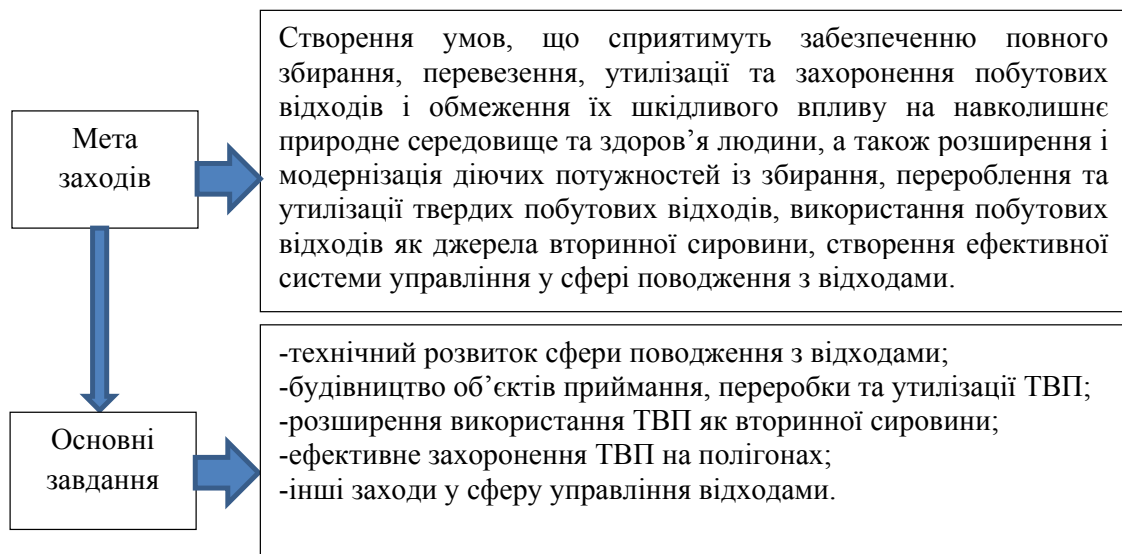


Рис. 1. Мета і завдання заходів покращення ефективності управління відходами

сів кластера; співпраця з органів влади з підприємцями для досягнення сталого розвитку територій як основи екологічної рівноваги [5].

Ці та інші заходи по вирішенню проблем з ТПВ дозволять наблизити наш регіон до цивілізаційного європейського простору.

Також запропонуємо технологічні заходи щодо зменшення впливу полігону на природне середовище:

- створити пристрій водовідводу від полігону і від місць складування ТПВ (вертикальне планування, водовідвідна канава тощо);
- впроваджувати пристрій дизбар'єру і ями «Баккарі»;
- складувати ТПВ у котловані;
- територію полігону огородити огорожею;
- проводити дезінфекцію та дератизацію ТПВ, смітєвозів, машин і механізмів;
- проводити проміжну ізоляція шарів ТПВ (при висоті шару не більше 2,5 м) ґрунтом завтовшки 0,20 м;
- проводити контроль свердловин і організацію робіт по відборі проб для лабораторних досліджень (періодично не менше 2 разів на рік – навесні та восени, а також при затяжних дощах);
- в якості ізолюючих ґрунтів використовувати супіщані, з метою поліпшення фільтрації виділюючих газів з товщини відходів;
- улітку при температурі повітря + 100 С і більше, один раз на 7 днів територію складування необхідно поливати деззасобами;
- регулярно очищувати водовідвідну каналу та ін.

Для виключення можливого забруднення гірських порід зони аерації і підземних вод існують два підходи:

- недопущення попадання зайвої кількості вологи в тіло полігону;
- захист ґрунтових вод за допомогою правильного гідрогеологічного обґрунтування вибору місця для розміщення полігону, облаштування водонепроникної основи полігону, збір і очищення дренажних вод, що видаляються.

Під першим підходом мається на увазі перехоплення поверхневого стоку з боку водозбору за допомогою будівництва нагірних каналів; пониження ґрунтових вод із застосуванням ловецьких каналів; перекриття заповнених ділянок або черг полігону водонепроникним шаром.

Другий підхід полягає у створенні умов для виключення проникнення дренажних вод (фільтрату) в ґрунтові води: створення протифільтраційного екрану в основі полігону; облаштування дренажної системи для відведення фільтру з товщі тіла звалища; створення системи очищення фільтрату на локальних очисних спорудах або вивезення його на централізовані очисні споруди.

Найефективнішим інженерним засобом зменшення впливу полігону твердих побутових відходів на ґрунти та підземні води є використання протифільтраційних екранів. Захисні екрани основи і поверхні полігону – це конструктивні елементи, що забезпечують природоохоронні функції.

Щодо мінімізації впливу полігону на атмосферне повітря, то особливу увагу необхідно звернути на заходи зниження негативного впливу звалищного газу, що утворюється в товщі тіла звалища при складуванні ТПВ на полігонах. На 98% він складається з метану і діоксиду вуглецю і може використовуватися в якості палива.

Висновки із цього дослідження. Очікуваним результатом реалізації вищевказаної системи поводження з відходами є поліпшення екологічної ситуації та санітарного стану населених пунктів області, мінімізація відходів, викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, забруднення ґрунтів, впровадження системи роздільного збирання ТПВ, підвищення екологічної культури населення, контроль за поступовим закриттям та рекультивацією полігонів ТПВ, будівництво енергоавтономних сортувальних та переробних комплексів (з енергоблоками для вироблення електричної та теплової енергії).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бригінець К.Д. Утилізація промислових відходів. Основи утилізації відходів: конспект лекцій (для студентів 3 курсу денної та 5 курсу заочної форм навчання напряму підготовки 6.040106 «Екологія, охорона навколишнього середовища та збалансоване природокористування») / К.Д. Бригінець, К.О. Абашина; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 58 с.
2. Екологічні проблеми забруднення в Україні: смітники. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua>
3. Петрук В.Г., Мудрак О.В. Про стан організації інтегрованого управління та поводження з твердими побутовими відходами у м. Вінниці та Вінницькій області. Зведений звіт ЄС. – Вінниця, 2006. – 91 с.

4. Сміття – важлива екологічна проблеми. Шляхи її вирішення. Інформаційний посібник / Під ред. М.М. Скиданюк, Т.Р. Рогів. Манява 2010. – 59 с.
5. Хоменко І.О. Проблеми утилізації сміття в Україні / Г. М. Гапоненко, І.О. Хоменко // Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Юність науки – 2017: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства» (м. Чернігів, 26-27 квітня 2017 р.): ЧНТУ. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2017. – С. 17-18.
6. Хоменко І.О. Еколого-економічна оцінка водокористування, охорони і відтворення водно-ресурсного потенціалу регіону / І.О. Хоменко, Л.В. Бабаченко // Молодіжний економічний дайджест. – 2015. – № 2-3 (5-6). – 57-62 с.
7. Хоменко І.О. Світовий досвід формування мережевих структур у реальному секторі економіки / І.О. Хоменко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління». – Вип. 34. – К. : ДЕТУТ, 2015. – С. 439-453.
8. Хоменко І.О. Методологічні основи кластеризації транспортної галузі: монографія / І.О. Хоменко. – К. : Кондор-Видавництво, 2015. – 300 с.
9. Хоменко І.О. Системоутворюючі фактори регіонального розвитку / І.О. Хоменко, Є.М. Сич // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, 2007. – № 31. – 79-83 с.
10. Хоменко І.О. Синергетичний ефект взаємодії підприємств у межах кластеру / І.О. Хоменко // Вісник Національного транспортного університету. – К.: НТУ, 2011. – Вип. 24. – 430-433 с.
11. Хоменко І.О. Фрактальність соціально-економічних ефектів функціонування та розвитку підприємств / І.О. Хоменко, А.В. Базилюк, В.В. Концева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. – № 3 (52). – 7-11 с. (Серія «Економічні науки»)
12. Хоменко І.О. Виробництво електроенергії з біомаси / І.О. Хоменко, В.І. Івашина // Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Юність науки – 2017: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства» (м. Чернігів, 26-27 квітня 2017 р.): ЧНТУ. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2017. – С. 34-35.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 37.012; 37.014.53

Формування людського капіталу в освітньому середовищі: світоглядний аспект

Ганін В.І.

академік Академії економічних наук України,
доктор філософії, професор
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Ганіна Н.В.

старший викладач
Комунального ВНЗ «Харківська академія безперервної освіти»

Соляр В.В.

кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного педагогічного університету
імені Г.С. Сковороди

У статті на основі встановлення предметно-наслідкової залежності між змістом наукової свідомості, світоглядної культури суб'єктів навчального процесу та формуванням особистості як складової соціального потенціалу доведено актуальність гуманістично-демократичних цінностей в сучасних умовах розвитку суспільних відносин. Підкреслено роль організаційно-педагогічних засад формування розвиваючої свідомості, обґрунтовано головні завдання, пріоритетні форми й методи наукового пізнання, зокрема інтерактивні технології, комплексний підхід та принцип навчання впродовж життя. Виявлено головні професійні риси викладача як активного учасника трансформації світоглядної парадигми.

Ключові слова: соціальний капітал, наукова свідомість, освіта, світоглядна культура, андрагогічна модель, компетентнісний підхід, соціально-поведінкові науки.

Ганін В.І., Ганіна Н.В., Соляр В.В. ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ: МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье на основе установления предметно-следственной зависимости между содержанием научного сознания, мировоззренческой культуры субъектов учебного процесса и формированием личности как составляющей социального потенциала доказана актуальность гуманно-демократических ценностей в современных условиях развития общественных отношений. Подчеркнута роль организационно-педагогических основ формирования развивающего сознания, обоснованы главные задания, приоритетные формы и методы научного познания, в частности интерактивные технологии, комплексный подход и принцип образования в течение жизни. Выявлены главные профессиональные черты преподавателя как активного участника процесса трансформации мировоззренческой парадигмы.

Ключевые слова: социальный капитал, научное сознание, система образования, мировоззренческая культура, андрагогическая модель, компетентностный подход, социально-поведенческие науки.

Ganin V.I., Ganina N.V., Soliar V.V. THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL IN THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT: THE PHILOSOPHICAL ASPECT

The formation of scientific consciousness, the culture of the worldview of the subjects of the educational process and the formation of their personality are closely interrelated in the article. The authors emphasize the importance of humane and democratic values in education, the professional's culture of the teacher, and the creation of social potential. The role of organizational and pedagogical bases of formation of developing consciousness is indicated, main tasks, priority forms and methods of scientific knowledge, in particular interactive technologies, integrated approach and the principle of continuous education are substantiated. The main professional features of the teacher as an active participant in the process of transformation of the worldview paradigm are substantiated.

Keywords: social capital, scientific consciousness, education system, ideological culture, andragogical model, competent approach, social-behavioural sciences.

Постановка проблеми у загальному вигляді. ХХІ століття проголошено ЮНЕСКО «епохою освіти», а її рівень визначений ООН як показник формування людського потенціалу [1]. Саме освіта, наука й виховання дають знання, уміння, життєвий досвід, а також прагнення до плідної суспільної взаємодії.

Освіта відіграє важливу роль у формуванні соціального капіталу. Дж.К. Гелбрейт у праці «Нове індустріальне суспільство» зазначає, що лише освічене населення може зрозуміти вартість свободи, соціальної справедливості, рівності перед законом [2].

Дослідження американського соціолога П.А. Сорокіна та його послідовників показали, що багаторівнева освіта є «соціальним ліфтом», рух якого вгору створює рівні можливості для підвищення соціального статусу кожного, хто може й хоче навчатися [3]. Наука й освіта є важливими умовами прогресивного розвитку особистості, формування її світогляду. Під впливом науки відбуваються зміни не тільки в суспільстві, але й у сфері розуму планетарного масштабу, а саме ноосфері, світоглядне значення якої надалі буде зростати, збагачуючись загальнолюдським змістом, інтегруючи досягнення культури та історії людства. Сучасні науковці підкреслюють, що світоглядна культура людини є центральним ядром у структурі особистості [4].

На нашу думку, основним вектором розвитку світоглядної позиції людини є гуманістичний, особливо в період використання науково-технічних досягнень в антигуманних, військових цілях, що призводить до економічної нестабільності та катастрофічних процесів на Землі. Важливо підкреслити, що технічні науки все більше насичуються людинозмірністю, ціннісно-діяльними орієнтаціями. Зростає гуманістична природа глобальних проблем, а саме війни і миру, екологічних, демографічних, медичних тощо. Значення наукового світогляду повинно зростати у процесі життєдіяльності людини, а наука – стати продуктивною силою суспільства, перетворитися на домінуючий феномен духовної культури, розуміння людиною оточуючого світу.

Тому вважаємо науково-гуманістичний підхід актуальним та пріоритетним у процесі визначення ціннісних орієнтирів в освіті, зокрема вищої школи як осередку свідомого пізнання й формування відповідальної громадянської позиції особистості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Лонгитудному дослідженню розвитку парадигми гуманістично-демократичних ціннос-

тей в освіті присвячено низку наукових праць вчених-педагогів. Значний внесок у розвиток цих питань зробили вітчизняні та закордонні фахівці, такі як, зокрема, І.П. Андріаді, Є.С. Березняк, І.І. Борисова, А.А. Кібірев, Г.В. Лаврентьев, А.С. Макаренко, В.О. Сухомлинський, К.Д. Ушинський [5–6].

Розробка проблеми формування світогляду особистості в педагогічній науці пов'язана з такими постатями, як, зокрема, В.П. Андрущенко, Н.М. Буринська, С.У. Гончаренко, Л.В. Губернський, І.А. Зязюн, В.Р. Ільченко, С.Д. Максименко, Н.Г. Ничкало, В.Ф. Паламарчук, М.Д. Ярмаченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак проблеми, пов'язані з розвитком світоглядної культури педагога та її впливу на інноваційний розвиток гуманістично-демократичних цінностей сучасного студента, вивчені ще недостатньо і залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні технології й інструментарію освітнього процесу з позицій андрагогіки як детермінованого впливу рівня світоглядної культури та безперервної самоосвіти викладача на інноваційний розвиток підростаючого покоління на засадах доброти, чуйності, співучасті у життєвих ситуаціях, самовіддачі.

Для вирішення основної мети сформульовано низку дослідницьких завдань:

- розмежувати категоріальний апарат у контексті питань еволюції наукового світогляду та його сучасних рис;
- обґрунтувати форми наукового пізнання у процесі визначення ключових завдань навчання й виховання молоді за викликами сучасного соціально-економічного розвитку;
- визначити пріоритетні технології навчання з позицій андрагогіки й поширення гуманістичних цінностей в системі освіти;
- окреслити сучасні вимоги до світоглядного потенціалу особистості педагога.

Досягнення поставлених завдань забезпечує реалізація емпіричних універсальних (спостереження, опис, порівняння) та специфічних конкретно-наукових (експертних оцінок, екстраполяції) методів пізнання; структурно-логічного аналізу для побудови логіки та структури дослідження, методів бібліографічного та бібліометричного аналізу для узагальнення, систематизації й групування поглядів науковців щодо сутності поняття світоглядної культури; методів абстрагування, узагальнення, індукції, дедукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковий світогляд людства не є статичною величиною чи поняттям, оскільки змінюється протягом довгого вікового розвитку людської цивілізації та охоплює різні явища й процеси наукової думки. Дослідження свідчать про те, як чужий нам світогляд минулих поколінь поступово змінювався й набував сучасного наукового змісту [7].

Але не можна ототожнювати науку і світогляд. У кожній з цих категорій є багато як спільного, так і суперечливого. Кожна наука – це арена боротьби у реальній або завуальованій формі світоглядних позицій, стихійних або свідомих. Теоретики, вчені, філософи не тільки формують, але й обговорюють різні ідеї, погляди, позиції, пояснюють явища, процеси, захищають одні чи засуджують інші наукові підходи. Цей процес тісно пов'язаний із соціально-емоційною, психологічною стороною людського буття; має творчо-критичний характер, що дає змогу робити висновки, які не конкретизовані в жодній з наук та не упереджують абсолютизацію тих висновків, які надходять з точних наук на конкретному історичному етапі свого розвитку.

Не всі процеси розвитку наукових ідей повинні підлягати вивченню щодо розвитку наукового світогляду. Це досягалось людством поступово, довгим і тернистим шляхом. Протягом тривалої еволюції світогляд залишався науковим утворенням і вираженням людського буття. Підтвердженням цього є суспільна й особиста етика, релігійний світогляд, мистецтво, соціальне життя, філософська думка.

Науковий світогляд не є синонімом істини, як релігійні чи філософські системи, які є лише підходами до неї, різноманітними проявами життя людей. Ознаки наукового світогляду дещо інші: як Птолемеєве уявлення про Всесвіт справедливо входило до складу наукового світогляду епохи, так і в наш час у науковому світогляді є частини, що мало відповідають дійсності, але доступні науковому вивченню.

Наукова істина містить той далекий ідеал, до якого слід прагнути. Лише незначні частини наукового світогляду відповідають в даний конкретний час формальній дійсності та є науковими істинами.

У навчальних цілях науку можна розглядати як одну із форм суспільного пізнання, головним інструментом якого виступає мова. Світогляд використовує мову як засіб пізнання, спілкування, формування та функ-

ціонування людини. Зв'язок мови та світогляду налагоджується аналізом сенсу слів, які складають певну змістовну систему. Адже саме слово може спотворити не тільки дійсність, але й живу думку про неї, картину світу, наочність.

Знання мови виявляється на рівні знакових систем, понять, категорій. Культуру мови, ділового спілкування, а також світоглядну культуру, філософську, методологічну й філологічну культури доцільно вивчати глибоко, багатогранно, спираючись на інтелектуальну людську, сутнісну силу.

Йдеться про наукове, об'єктивне узагальнення, про раціональні, логічні вирази в мовах, поняттях, категоріях науки, ідеях, положеннях, принципах, теоріях, ученнях, що охоплюють певний ареал дійсності й виконують роль орієнтира у визначенні напрямку пізнання. Навіть високий ступінь узагальнення наукових досягнень не надає підстав зарахувати те чи інше відкриття до розряду світоглядних, поки воно не почне застосовуватися як еволюційна теорія чи новітні досягнення, на противагу засобу розв'язання локальних чи спеціальних проблем.

Це результат трансформації всіх видів ставлення до світу: дослідно-практичного, теоретико-пізнавального, культурного, емоційного. З розвитком ринкових відносин додатково до раніше сформованої орієнтовної свідомості актуалізується світогляд, що має розвиваюче значення. В ідеалі це дещо цілісне, що має певну систему, структуру і форми відтворення. Всі елементи такої свідомості є внутрішньо взаємопов'язаними, взаємозалежними та елімінують все те, що волюнтаристськи, суб'єктивно під тиском нав'язується ззовні. Це може бути світогляд тих непослідовних осіб, які ігнорують громадянсько-історичний момент у формуванні наукового світогляду. У такому разі доречним для розвитку особистості буде її орієнтація на більш повне, наукове визначення власного місця та ролі в житті [8].

На нашу думку, в «чистому» вигляді наукового світогляду не існує. Людина може діяти успішно, практично без спеціальних знань властивостей предметів, явищ та високого рівня науковості. Так, добуваючи вогонь тертям, люди давнього періоду не мали уявлення про взаємоперехід механічної й теплової енергії. Різні теоретичні й практичні сторони світогляду не є підставою до їхнього протиставлення. Вони перебувають у діалектичному взаємозв'язку. Ще Паскаль

говорив, що немає нічого більш практичного, ніж гарна теорія. Світоглядна культура базується на узагальнених знаннях, поглядах людини на розвиток подій, взаємовідносинах між цілими націями, країнами, галузями, господарських відносинах.

Фундаментально досліджувати, виховувати людину, впроваджувати людино-орієнтовані засоби, методи, форми наукового пізнання й управління суспільством – це завдання сучасної системи освіти, яка в умовах реформування орієнтується на західноєвропейські тенденції [9].

Тому зміни в системі підготовки кадрів передбачають перехід до навчання впродовж життя за андрагогічним принципом, який є більш характерним для системи підвищення кваліфікації та перепідготовки. Студенти й слухачі – це дорослі люди, яким притаманні такі риси, як провідна роль у процесі навчання, адаптація життєвого й професіонального досвіду до навчального процесу, нагальна потреба у втіленні результатів навчання, реалізація спільної діяльності студента, слухача та викладача в процесі навчання.

Під час упровадження андрагогічної моделі навчання важливо дотримуватися певних принципів та враховувати основні її параметри:

- досвід тих, хто навчається, їхня орієнтація в навчанні – це спосіб розв'язання проблем;
- неформальний соціально-психологічний клімат навчання, який базується на взаємоповазі та спільній роботі;
- готовність студентів до навчання відповідно до задач розвитку своєї особистості;
- чітка логіка побудови навчального процесу;
- технологія пошуку нових знань;
- колегіальна оцінка навчання.

Багаторічний досвід роботи в системі освіти дає змогу констатувати, що процес навчання у вищій школі та закладах системи безперервної освіти з точки зору андрагогіки доцільно будувати так, щоб це був не тільки процес передачі знань, але й їхній відбір, синтез, діалог. Такий процес навчання повинен базуватися на відкриттях та творчому розв'язанні проблем. Ефективними є комбіноване, групове, індивідуальне та самостійне навчання, які передбачають роботу в малих групах, діалог між членами цих груп. Такі умови ефективно створюють фундамент для інтерактивних технологій, що передбачають взаємодію, режим бесіди, діалогу. Це забезпечує взаємодію студентів, слухачів не тільки з викладачами, але й один з одним.

Також позитивно впливають на формування таких компетенцій, як вміння планувати, проводити та аналізувати заняття, навчати способам розв'язання проблеми і задач, інтерактивні технології навчання. З метою забезпечення ефективності інтерактивного навчання всі студенти мають у розпорядженні необхідний навчально-методичний матеріал, а саме робочу програму курсу, повний і опорний конспекти лекцій, завдання для індивідуальної та самостійної роботи з алгоритмами їхнього виконання, тестові завдання для перевірки знань. Перелічені документи можуть бути розміщені в мережі Internet та в системі дистанційного навчання Moodle.

Ще одними важливими складовими навчального процесу є формування світоглядної культури, розвиток в учасників навчання духовно-моральних і соціальних цінностей, формування професійно значущих якостей, умінь і готовності до активного виявлення в різних сферах життя суспільства, високої відповідальності й дисциплінованості.

Робота в цьому напрямі проводиться комплексно, що відображає найважливішу особливість виховання – спрямованість на цілісне формування всебічно та гармонійно розвинутої особистості. Сучасна педагогіка підкреслює, що процес виховання має будуватися на принципі організації взаємодії між викладачем, студентом та навколишнім світом. Комплексний підхід закономірно потребує поєднання всіх сторін особистості, що гармонійно розвивається, органічного зв'язку задач, змісту, методів і форм організації процесу виховання; чіткої взаємодії школи, ВНЗ, виробничих колективів і суспільства; єдності виховання і самовиховання молоді.

Лише за методологічного обумовлення комплексного підходу виявляємо його найбільш суттєві характеристики. У процесі навчання вже об'єктивно закладені можливості й фактори виховного впливу, але їхній перехід у дійсність не може відбуватись автоматично, без умілих дій і спеціальної уваги на всіх етапах навчання.

Джерелом виховного впливу процесу навчання є його зміст. Спираючись на розуміння ролі предмета навчання для всебічного й гармонійного розвитку особистості студента, викладач виокремлює у змісті освіти провідні світоглядні ідеї, важливі у вихованні поняття, закони і теорії, що визначає у підсумку характер навчальної діяльності. Тому факторами реалізації виховання в процесі навчання є також і методи навчання.

У тісному зв'язку зі змістом методи навчання впливають на розвиток діалектичного мислення підопічних, формують у них вміння пов'язувати навчання з життям.

Від правильного добору й поєднання методів навчання залежать розвиток пізнавальної активності студентів, формування соціально значущих й цінних мотивів до навчання, перехід від здобутих знань до глибоких особистих переконань.

Світова педагогічна практика показує, що однією з освітніх технологій, яка підтримує компетентнісний підхід в освіті, є метод проектів. Це спосіб досягнення дидактичної мети шляхом детальної розробки проблеми, яка має завершитися реальним практичним результатом, оформленим тим чи іншим чином. Переваги методу проектів полягають у тому, що студент залучається до активного творчого процесу здобуття нових знань; виконує той вид роботи, який він вибрав самостійно; бере участь у сумлінній праці і процесі спілкування, комунікації; підвищує мотивацію до вивчення предметів; набуває дослідницьких навичок. У проектантів формуються різні компетенції, зокрема комунікативні вміння – це вміння спілкуватися, вступати в діалог, ставити запитання й відповідати на них, вміння вести дискусію, навички монологічного мовлення [10].

Активна навчальна діяльність студентів забезпечується за умови використання усіх форм її організації, тобто лекцій, практичних занять, екскурсій, тренінгів, ситуаційних вправ. Для підвищення виховного впливу важливо забезпечити поєднання всього розмаїття форм організації навчання, що збагачує палітру ділового спілкування студентів і викладачів в умовах активної пізнавальної діяльності. Це сприяє більш глибокому усвідомленню особистої причетності до розв'язання суспільно цінних задач навчальної роботи.

У рамках освітнього стандарту з кожної дисципліни виділяється фундаментальне ядро змісту освіти – основні поняття, ідеї, види діяльності, необхідні людині у її повсякденному житті. Тому значущість дисциплін соціально-поведінкового блоку в сучасних умовах є відчутною. Методи і засоби економічного, технічного, технологічного, гуманітарного пізнання необхідні в різних галузях діяльності людей. Доцільно застосовувати такі аспекти, як ключові компетентності, узагальнені предметні вміння, навички практичної діяльності. Використання знань, практичне застосування законів господарювання необ-

хідні кожному для розв'язання задач повсякденного життя.

Формування компетентностей, тобто здатність використовувати знання в реальній життєвій ситуації, є однією з найбільш актуальних проблем сучасної освіти. Педагог має надавати допомогу кожному в осмисленні явищ і тенденцій об'єктивного світу. Викладач повинен позиціонувати себе і навчально-виховний процес на засадах загальнолюдського досвіду: минулого, сучасного, майбутнього, а на цьому будувати діалогічне спілкування на рівних засадах, із повагою до вихованця як особистості, бути тактовним та доброзичливим.

Через зміст навчального предмета викладач формує у студентів картину світу як найважливішу складову світогляду. У навчально-виховному процесі особистості викладача і студента не повинні позиціонуватися відокремлено, вони повинні бути задіяними в сумісній взаємозбагачувальній діяльності – у формуванні світоглядної культури особистості. Представники викладацького корпусу мають все життя навчатися, а не втішатися власними досягненнями. Педагог майбутнього – той, хто бачить в учневі особистість, упевнений в її навчально-пізнавальних можливостях, використовує психологічні резерви молодого покоління в навчанні, самореалізації, в інтегральній соціалізації. Неперервне навчання й новаторський пошук – ознаки поступального руху вперед.

Викладач формує у своїх соратників не традиційність мислення, не стандартність підходів до розв'язання життєвих завдань, а винахідливість, оптимальний критичний шлях виходу з нестандартних ситуацій.

Освіта й виховання покоління передбачає наявність культури спілкування як викладачів вищої школи, так і студентів. Це невід'ємна складова не тільки для загальної освіченості, але й для формування нового типу економічного мислення молодого покоління.

Висновки з цього дослідження. Формування світоглядної культури особистості передбачає засвоєння накопичених знань, осмислення практичного досвіду. Проблеми формування нового мислення кожного громадянина України тісно пов'язані зі змінами політичної, економічної й соціальної системи країни: змінюються обсяги виробництва, ускладнюються суспільні потреби, екологічні й політичні процеси; змінюються орієнтири, вектори міжнародних відносин тощо.

Головні критерії світоглядної культури – це науковість, відмова від усіх теоретичних

догм і стереотипів, які не є адекватними до сучасної об'єктивної реальності, а віддзеркалюють нові умови розвитку системи господарювання й людських взаємовідносин і не суб'єктивізують її.

Фундатор думок підростаючого покоління має володіти не просто сумою знань, а прогресивними досягненнями стосовно їхньої реалізації. Сучасний рівень світоглядності педагога – це мислення категоріями інтенсифікації виробництва, плюралізму форм управління системою господарювання, якості, ефективності, підвищення рівня освіченості (знання іноземних мов тощо).

Сприятимуть підвищенню рівня світоглядної культури розміщення викладачами наукових статей в зарубіжних та українських наукових фахових виданнях, які входять до міжнародних наукометричних баз даних, збільшення обсягів публікацій офіційними

мовами Європейського Союзу; стажування та підвищення кваліфікації в закордонних ВНЗ за програмами підготовки європейських педагогів.

Розглядаючи проблему шляхів формування мислення педагогічних кадрів, слід відзначити, що один із них пов'язаний з безпосереднім впливом на свідомість, а інший – з цілеспрямованою зміною об'єктивних умов, які й визначають зміст і тип мислення. Особливу увагу необхідно приділяти впливу мережі Internet на формування позицій молоді. Результативність процесу формування нового типу мислення педагога визначається рухом вперед по всіх зазначених напрямках. Відродження та розвиток кращих традицій підвищать рівень кваліфікації та майстерності педагогічних кадрів, які мають трансформувати нову освітньо-світоглядну парадигму.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Всесвітня доповідь з освіти. Право на освіту: шляхом освіти впродовж життя / ЮНЕСКО. – Париж ; М., 2000.
2. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2000. – 1200 с.
3. Сорокин П.А. Социальная мобильность / П.А. Сорокин ; пер. с англ. – М. : Academia: LVS, 2005. – 588 с.
4. Світогляд і світ людини : [колективна монографія] / за заг. ред. В.П. Капітона. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2008. – 324 с.
5. Сухомлинський В.О. Людина неповторна / В.О. Сухомлинський ; Вибр. твори : в 5 т. – К., 1976. – Т. 5. – 639 с.
6. Сухомлинський В.О. Про виховання / В.О. Сухомлинський. – М., 1985. – 270 с.
7. Світоглядні імплікації науки : [монографія] / [В.П. Лук'янець, О.С. Кравченко, Л.М. Озадовська та ін.]. – К. : ПАРАПАН, 2004. – 408 с.
8. Ганін В.І. Концептуальні засади громадянського виховання студентів / В.І. Ганін, Л.І. Дух // Наука і освіта – 2008 : матер. 4-ї наук.-практ. конф. – Т. 6 : Педагогічні науки. – Софія, 2008. – С. 14–19.
9. Філософські абрисы сучасної освіти / [І.В. Предборська, Г.С. Вишинська, В.О. Гайдено, І.П. Гамрецька та ін.] ; за заг. ред. І.В. Предборської. – Суми : Університетська книга, 2006. – 226 с.
10. Мітрофанов К.Г. Компетентнісний підхід в освіті. Проблеми, поняття, інструментарій / К.Г. Мітрофанов, О.В. Соколова. – К., 2003. – 112 с.

УДК 331.101.262:658.1

Людські ресурси високотехнологічних підприємств: генезис дефініції та сучасний вектор розвитку концепту управління

Герасименко Г.В.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті окреслено вимоги нової економіки (економіки знань) до трудової діяльності та трудової поведінки працівників. Виокремлено принципово важливі компетенції працівників високотехнологічних підприємств. Наведено результати ретроспективного аналізу підходів у трактуванні поняття «людські ресурси». Обґрунтовано теоретичну конструкцію дефініції «людські ресурси високотехнологічних підприємств». Визначено стратегічний вектор та методологічний засновок формування сучасного концепту управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств.

Ключові слова: людські ресурси, високотехнологічне підприємство, інноваційний розвиток підприємства, нова економіка, концепт управління.

Герасименко А.В. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ГЕНЕЗИС ДЕФИНИЦИИ И СОВРЕМЕННЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ КОНЦЕПТА УПРАВЛЕНИЯ

В статье очерчены требования новой экономики (экономики знаний) к трудовой деятельности и трудовому поведению работников. Выделены принципиально важные компетенции работников высокотехнологичных предприятий. Приведены результаты ретроспективного анализа подходов в трактовке понятия «человеческие ресурсы». Обоснована теоретическая конструкция дефиниции «человеческие ресурсы высокотехнологичных предприятий». Определены стратегический вектор и методологический посыл формирования современного концепта управления человеческими ресурсами высокотехнологичных предприятий.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, высокотехнологичное предприятие, инновационное развитие предприятия, новая экономика, концепт управления.

Herasymenko H.V. HUMAN RESOURCES OF HIGH-TECH ENTERPRISES: THE GENESIS OF THE DEFINITION AND THE MODERN VECTOR OF DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF MANAGEMENT

The requirements of the new economy for work and labor behavior of employees have been substantiated in the article. The fundamentally important competencies of the employees of high-tech enterprises have been singled out. The results of the retrospective analysis of the theoretical foundations of the phenomenon of "human resources" have been presented. The author's vision of the theoretical construction of the definition "human resources of high-tech enterprises" has been provided. The strategic vector and methodological conclusion of formation modern concept of management human resources high-tech enterprises is determined.

Keywords: human resources, high-tech enterprise, innovative enterprise development, new economy, management concept.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перехід світової економіки до нового етапу розвитку – економіки знань, парадигма якої активно розвивається з кінця ХХ – початку ХХІ століть, – констатує той факт, що знання, інтелект, інформація та загалом нематеріальні активи стають одними з конкурентних переваг підприємств на національному та міжнародному ринках. В умовах динамічного інноваційного розвитку та глобальної конкуренції продукція, що випускається, та послуги, що надаються, втрачають споживну цінність впродовж короткого проміжку часу. В більшості країн світу імпульс інноваційного розвитку задають високотехнологічні підпри-

ємства як головні виробники конкурентоспроможної продукції. Розвиток високотехнологічних підприємств та галузей промисловості, перехід на виробництво високотехнологічної продукції та надання високотехнологічних послуг стають визначальними детермінантами становлення інноваційної економіки України. Високі технології зумовлюють відповідний рівень компетентності працівників, зміну ролей виконавців роботи, запровадження новітніх підходів та стилів управління. У зв'язку з цим актуалізуються питання управління людськими ресурсами як носіями здатності до генерування знань, що втілюються в нових продуктах праці – інноваціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-прикладні засади управління людськими ресурсами є предметом наукового доробку вітчизняних авторів, зокрема в частині трактування термінів та понять за сучасних умов [1]; розгляду еволюції та визначення категорії «людські ресурси» у глобальному середовищі життєдіяльності людства [2]; розвитку наукової парадигми за умов переходу до економіки знань [3]; формування конкурентних переваг людських ресурсів та їх основних чинників [4]; обґрунтування особливостей управління розвитком людських ресурсів з метою інтелектуалізації капіталу організації [5]; розгляду теоретичних питань управління людськими ресурсами на різних організаційних рівнях з позиції системного підходу [6]; змісту та цілей стратегічного управління [7]; комплексного підходу до стратегічного управління та його компонент, а також практичної діяльності як бізнес-процесів [8]; сутності та особливостей застосування сучасних технологій в забезпеченні ефективного розвитку організації [9]. Іноземними авторами обґрунтовано засадничі положення на рівні енциклопедичних [10; 11; 12; 13], а також окреслено сучасні підходи до управління людськими ресурсами [14; 15; 16; 17]. Різномасштабні питання високих технологій знайшли відображення як в нормативно-правових документах [18; 19], так і в наукових публікаціях [20; 21].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проблематика управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств досі залишається дискусійною і потребує теоретично-концептуального обґрунтування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Стратегічно важливим фактором становлення нової економіки стають інтелектуально-креативні людські ресурси, які є втіленням нових знань та інформації. Отже, серед першочергових наукових завдань, що підлягають вирішенню, слід назвати необхідність оновлення концептології управління інтелектуально-креативними людськими ресурсами в координатах нової економіки, що є предметом дослідження статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз економічної літератури засвідчив, що одним з провідних суб'єктів сучасного розвитку економіки та суспільства, які мають багатовекторний вимір, є високотехнологічні підприємства. В наукових публікаціях наводяться різні терміни, що характеризують нову економіку та нове суспільство: «постін-

дустріальне суспільство» (Д. Белл) «постіндустріальний капіталізм» (Р. Хейлбронер), «посткапіталістичне суспільство» (Р. Дарендорф, П. Друкер), «суперіндустріальне суспільство» (О. Тоффлер), «суспільство третьої хвилі» (О. Тоффлер у роботах більш пізнього періоду), «суспільство інформатики і зв'язку» (І. Ніїнілуото), «техносупільство» (Б. Гейтс), «суспільство науки» (Р. Крайбіх), «інформаційна економіка» (Дж. Стіглер), «сервісна, терціарна економіка, або економіка третинного сектору» (Б. Хрістенсен), «епоха інтелектуального капіталу» (У. Ходсон), «комп'ютерна епоха» (Х. Шейкен), «суспільство професіоналів» (Х. Перкін), «постекономічне суспільство» (Г. Кан), «інформаційне суспільство» (Й. Масуда та Ф. Махлуп), «нове індустріальне суспільство» (Дж. Гелбрейт), «електронне суспільство» (М. Маклюен), «програмоване суспільство» (А. Турен), «електронно-цифрове суспільство» (Д. Тапскотт), «інформаційне мережеве суспільство» (М. Кастельс), «технотронне суспільство» (З. Бжезинський), «постмодернізм» (Л. Мейєр, Е. Гідденс, Л. Фідлер, С. Крук). Незважаючи на розмаїття термінології, що використовується для означення нової економіки, серед сутнісних її характеристик як домінанту слід виділити, як справедливо зазначають автори монографії «Соціально-трудові відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку» [22], підвищення ролі знань та інформації.

Економіка знань висуває до трудової діяльності та трудової поведінки нові вимоги, а саме здатність працівників до генерування ідей та розроблення на їх основі новинок, що трансформуються в інновації. Прояв креативу стає найважливішим компонентом людського капіталу підприємства, що створює передумови для підвищення ефективності діяльності. Інтелектуально-креативне мислення та інноваційна активність працівників складають основний зміст трудової діяльності, що пов'язана з реалізацією набутих знань, творчих здібностей, професіоналізмом. Принципово важливими компетенціями працівників високотехнологічних підприємств стають здатність створювати інновації, виробляти інноваційну продукцію, надавати послуги високотехнологічного характеру, застосовувати новітні технології; здатність накопичувати власний людський капітал, навчаючись протягом життя; здатність працювати у складі творчих колективів, маючи схильність до командної роботи.

Дефініція «людські ресурси високотехнологічних підприємств» у своїй теоретичній кон-

струкції поєднує декілька складових, базовою серед яких є компонента «ресурси». З огляду на зазначене відправною точкою у дослідженні концептуальних засад управління людськими ресурсами високотехнологічного підприємства є розкриття сутності поняття «ресурси», визначення категорії «людські ресурси» та з'ясування їх природи з урахуванням особливостей діяльності високотехнологічних підприємств. Слід зазначити, що в академічному тлумачному словнику «ресурси» трактуються як запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби; як джерело доходів або як засіб чи можливість, якими можна скористатися в разі необхідності [23]. Згідно з тлумачними словниками термін «ресурс» (франц. "ressource") має більш сучасне змістове наповнення і визначається як джерело засобів [24] та можливості [25], застосування яких приводить до отримання вигід. Виходячи з визначень, наведених у словниках, можна зробити висновок, що трактування дефініції «людські ресурси» має базуватись на такому постулаті: ресурс – це «вихідний матеріал», який трансформується у продукт праці. Щодо людських ресурсів таким вихідним матеріалом є потенціал, що виявляється в компетенціях як здатностях, носіями яких є люди; а продуктом праці – продукція та послуги підприємств та організацій з урахуванням профілю їх діяльності.

Слід визнати, що в сучасному науковому середовищі немає однозначності у трактуванні терміна «людські ресурси». Ретроспектива започаткування наукового терміна «людські ресурси» пов'язується з втратою актуальності категорій «трудові ресурси» та «кадри», а його поширення зумовлено розвитком теорії людського капіталу. Аналіз наукового доробку дає змогу констатувати, що термін «людські ресурси» почали активно використовувати у 70–80-х рр. XX століття в системі американського менеджменту щодо персоналу підприємств унаслідок переосмислення ролі людини на виробництві та переходу від «управління персоналом» до «управління людськими ресурсами». Як справедливо зазначає А. Кредісов, криза «етики праці», яка проявила себе у 1980-х рр., поставила питання про відмову від наявної системи управління «людським фактором» і необхідність поступового переходу до концепції управління «людськими ресурсами». У цій концепції людські ресурси розглядаються як найцінніші активи організації, як люди, що індивідуально та колек-

тивно здійснюють свій внесок у досягнення організаційних цілей. Такий погляд на людські ресурси відповідає сучасній етимології слова «ресурси» в сучасній економічній науці та менеджменті. Водночас у сучасному менеджменті змінюються погляди на сам зміст слова «ресурси»: якщо раніше воно означало запаси або потужності будь-якого виду, то тепер – здатність справлятися з будь-якою ситуацією [26, с. 35].

Проте теоретичні засади феномена «людські ресурси» досі залишаються дискусійними. Так, зарубіжні науковці М. Армстронг [14], Х. Грехем [15], К. Девіс [16], Ю. Пенц [27], А. Пізам [11], П. Спероу [17], У. Трейсі [13], Т. Шульц [12] під терміном «людські ресурси» розуміють насамперед працівників організації та робочу силу у галузевому або територіальному вимірі разом з їх здібностями у контексті сфери діяльності. Слід підкреслити, що таке трактування неповною мірою узгоджується з наведеною вище позицією, адже, за баченням автора статті, ресурсом є згадані вище здібності, а носієм цих ресурсів – працівники організації. Також недоречним є використання терміна «робоча сила» в галузевому або територіальному вимірі, оскільки в політекономічному форматі «робоча сила» трактується як здатність людини до праці. Такий погляд поділяють чимало українських вчених і дослідників. Так, В.С. Савчук, О.О. Бєляєв, К.Т. Кривенко зазначають, що робоча сила – це здатність людини до праці, що визначається сукупністю фізичних, розумових, психологічних і духовних можливостей [28, с. 338]. С.В. Мочерний також вважає, що «робоча сила – це здатність людини до праці, сукупність її потреб, фізичних, інтелектуальних та організаторських здібностей, набутих знань і досвіду, що використовуються в процесі виробництва матеріальних благ і надання послуг» [29, с. 271]. Згідно з визначенням Міжнародної організації праці «робоча сила» уособлює все економічно активне населення, до складу якого входять зайняті в економіці та безробітні особи [30].

В цьому контексті доречним варто вважати підхід Н.С. Ковтун стосовно того, що поняття «людські ресурси» в економічній науці відображає не просто працюючу людину, індивіда взагалі, а живу людину з усією різноманітністю її життєвих потреб та інтересів. Саме тому, як вважає згаданий автор, до якісних ознак людських ресурсів необхідно включити характеристики, які забезпечують їх конкурентні переваги. А сучасні тенденції,

які сформували поняття «людські ресурси», виходять з того, що в основі цих конкурентних переваг знаходиться людський капітал, який є частиною інтелектуального капіталу людини, компанії (держави) [4, с. 31].

Автор статті поділяє позицію І.Л. Петрової, яка зазначає, що в сучасній теорії та практиці затверджується термін «людські ресурси», який, на відміну від терміна «персонал», має більш виражене соціальне забарвлення, акцентуючи увагу на індивідуальних особливостях працівників, їх новій ролі у сучасному виробництві [8, с. 13]. Доцільною також є думка Н.В. Починок, яка зауважує, що людські ресурси підприємства як економічна категорія є складовою частиною виробничих ресурсів підприємства, у формуванні та розвитку яких здійснюються інвестиції з метою отримання майбутніх економічних вигод; людські ресурси є особливим активом підприємства та характеризують кадровий склад або весь персонал підприємства з якісної, змістовної сторони. Зазначений автор підкреслює, що працівники підприємств з їх знаннями та навичками стають людським капіталом та посідають центральне місце поруч з фінансовим капіталом [31, с. 141]. Проте в такому тлумаченні не згадується про майбутні зиски для працівників підприємства як носіїв людського ресурсу, який капіталізується у процесі його використання. Автор поділяє точку зору О.О. Левицької щодо визначення людських ресурсів «як сукупності кількісних та якісних параметрів (зокрема, потенціал людини, стан здоров'я, рівень освіти, здібностей і культури, професійні знання, мотиваційні та інші особистісні якості) кадрового складу організації, робочої сили або трудових ресурсів галузі, території, регіону чи країни загалом» [6]. Однак, як зазначалось вище, термін «робоча сила» означає здатність людини до праці, а наукова категорія «трудова ресурси» втратила актуальність. Слід визнати правомірним погляд О.В. Антонюк, що трактує людські ресурси як термін, що характеризує з якісної, змістовної сторони кадровий склад організації, а поряд із традиційними ознаками, властивими персоналу, охоплює здатність до творчості і потенційні можливості всебічного розвитку працівників, загальну культуру і морально-психологічні якості, певний вплив кооперації та самоорганізації [1, с. 215]. Зазначимо, що в наукових публікаціях таких вітчизняних авторів, як Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Н.О. Сімченко, під людськими ресурсами розуміється ресурс праці, який у ринковій економіці є найважливі-

шим фактором виробництва. Трудові послуги, що пропонуються людьми на ринку, згаданими авторами розглядаються як людські ресурси зазвичай тоді, коли йдеться про їхню взаємозалежність з іншими видами ресурсів (природними, матеріальними, фінансовими) та їхнє використання на конкурентному ринку факторів виробництва [9, с. 23–24].

Особливо велике значення людські ресурси як фактор конкурентного розвитку та конкурентної переваги мають для високотехнологічних підприємств, які є одними з провідних суб'єктів нової економіки. Змушені констатувати, що досі у вітчизняній науці та практиці не сформовано однозначного визначення характеристик високотехнологічних підприємств. Аналіз «Методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств» [18] формує підстави стверджувати, що серед ознак високотехнологічного промислового підприємства паралельно з оцінкою реалізації високотехнологічної продукції та загальною оцінкою ефективності виробничо-господарської діяльності виокремлено рівень кваліфікації працівників, що підтверджує значущість людських ресурсів у функціонуванні високотехнологічного підприємства.

Акцентуємо увагу на тому, що в нормативно-правовому форматі високотехнологічне підприємство визначається як підприємство, яке виробляє продукцію із залученням наукових і технічних знань, здійснює розробку з метою представлення на ринку нової або вдосконаленої продукції. Високотехнологічне підприємство повинне відповідати таким вимогам:

- наявність у структурі виробництва значної частки високотехнологічної продукції, яка є конкурентоспроможною на відповідному ринку;
- створення та випуск нових видів продукції;
- використання проміжної високотехнологічної продукції для виробництва кінцевої продукції;
- застосування високотехнологічних методів виробництва;
- здійснення значних капіталовкладень у дослідження і розробки;
- здійснення значних обсягів інвестицій на техніко-технологічне переозброєння;
- висока додана вартість;
- висока продуктивність праці [18].

Окреслений підхід є досить поширеним серед вітчизняних науковців. Зокрема, під високотехнологічним промисловим підпри-

ємством розуміють підприємство, що виробляє високотехнологічну продукцію, а також здійснює розроблення, розвиток і виведення на ринок нових продуктів та/чи інноваційних виробничих процесів шляхом систематичного використання наукових та технічних знань [5, с. 14; 21, с. 14].

Усе викладене дає підставу для висновку, що детермінантою функціонування високотехнологічного підприємства визнано наукові і технічні знання, які, згідно з баченням автора, складають основу професійних компетенцій працівників різних класифікаційних груп і категорій та формують людські ресурси високотехнологічного підприємства. Ключовою характеристикою високотехнологічності слід вважати новітні знання, які є підґрунтям формування людського потенціалу, що капіталізується у процесі його використання та забезпечує таким чином зиски як для підприємства, так і для його працівників.

ОЕСР розроблено перелік високотехнологічних виробництв, поділених на чотири класи: високотехнологічний (ДіР-місткість вища за 5%); середньо-високотехнологічний (ДіР-місткість становить від 3% до 5%); середньо-низькотехнологічний (ДіР-місткість складає від 0,9% до 3%); низькотехнологічний (ДіР-місткість становить від 0% до 0,9%). При цьому до високотехнологічних віднесено виробництво повітряних літальних апаратів і космічних кораблів, фармацевтику, виробництво офісних рахункових та обчислювальних машин, радіо-, телевізійного і комунікаційного устаткування [19]. З урахуванням положень класифікації ОЕСР до видів економічної діяльності промисловості, які відображаються вітчизняною статистикою, можна віднести такі, як виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво електричного устаткування. На жаль, українська статистика не дає змоги виокремити виробництво повітряних літальних апаратів і космічних кораблів. Слід зазначити, що досі статистичний інструментарій ідентифікації високотехнологічного сектору економіки та високотехнологічної виробничої сфери в Україні не розроблено. Серед результатів формування інструментарію дослідження національної високотехнологічної виробничої сфери слід назвати перелік високотехнологічних товарів, гармонізований з єдиним міжнародним стандартом моніторингу зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами. Проте критерії

ідентифікації високотехнологічних промислових підприємств згідно з нормативно-методичними матеріалами [18] дають підставу для висновку про головну особливість людських ресурсів високотехнологічного підприємства – їх інтелектуально-креативний потенціал, втіленням якого стають інновації різних видів, а саме продуктові та процесні.

Розроблення сучасного концепту управління інтелектуально-креативними людськими ресурсами високотехнологічного підприємства, на глибоке переконання автора, має відбуватись в межах концептуальних засад управління людськими ресурсами з урахуванням специфіки функціонування високотехнологічного підприємства. Основним завданням в управлінні людськими ресурсами слід визнати найбільш ефективне використання здібностей співробітників згідно з метою діяльності підприємства.

Варто підкреслити, що в сучасному розумінні терміна «управління людськими ресурсами» робиться акцент на стратегічному аспекті розв'язання проблеми, а поняття «управління персоналом» більшою мірою характеризує тактичну та оперативну роботу з персоналом [1, с. 421; 7, с. 19]. Цілком поділяємо та визнаємо правомірним таке бачення щодо відмінності управління людськими ресурсами та управління персоналом. Погоджуємось з М.С. Дороніною в тому, що «стратегічний аспект управління людськими ресурсами передбачає обов'язковий розгляд людини як носія певних унікальних знань, здібностей, власного інтелектуального (людського) капіталу» [20].

На глибоке переконання автора, методологічним засновком формування сучасного концепту управління людськими ресурсами має стати двоконтурна модель, в якій поєднуються такі механізми та інструменти управління людьми, що забезпечують задоволення інтересів та отримання зисків як для роботодавця, так і для працівників. Така точка зору прослідковується у публікаціях зарубіжних та вітчизняних авторів. Зокрема, М. Пул та М. Уорнер в енциклопедичному виданні «Управління людськими ресурсами» зазначають, що управління людськими ресурсами являє собою здійснення певних видів діяльності, які забезпечують ефективне управління людьми в інтересах особистості, суспільства та підприємства [10, с. 163]. В наукових працях І.Л. Петрової стратегічне управління людськими ресурсами трактується як комплексний підхід до управління персоналом, що

спрямований на розвиток та реалізацію його компетенцій, необхідних для забезпечення стійких конкурентних переваг організації та досягнення її стратегічних цілей [8]. Виходячи з наведеного, можна стверджувати, що принциповою відмінністю концепту управління людськими ресурсами є сприйняття працівників як цінного активу організації, а не як джерела доходу.

В умовах переходу до економіки знань цінність людини визначається не стільки важливістю людського фактору загалом, скільки можливістю використання саме неповторних особливостей людини в процесі трудової діяльності. Працівник з його досвідом, вмінням, мотивами, інтересами, цінностями, стимулами, установками є не простим виконавцем, а стратегічним ресурсом компанії. Відповідно, управління персоналом, який майже на 40% складається з «працівників знань», стає пріоритетним напрямом у загальній системі управління сучасною організацією. За визначенням М. Армстронга, «управління людськими ресурсами – це стратегічний і послідовний підхід до управління найціннішими активами організації – людьми, які в ній працюють і здійснюють індивідуальний та колективний внесок у досягнення її цілей, підтримуючи постійну конкурентну перевагу компанії» [14, с. 18].

Поділяємо думку Г.М. Азаренкової, яка з-поміж ознак, що відрізняють концепцію людських ресурсів від концепції управління персоналом, виділяє критерії оцінювання ефективності (більш повне використання людських ресурсів проти мінімізації витрат) [3, с. 23]. Вважаємо, що таке бачення означає можливість поєднання збільшення інвестицій у розвиток людського капіталу та максимальну віддачу від його використання для обох сторін соціально-трудових відносин – роботодавця та найманих працівників.

Висновки з цього дослідження. Високі технології як одна з домінантних ознак нової економіки зумовлюють підвищені вимоги до рівня компетентності працівників, зміну ролей

виконавців роботи, запровадження новітніх підходів та стилів управління. Таким вимогам відповідають інтелектуально-креативні людські ресурси, які є втіленням нових знань та інформації. У трактуванні дефініції «людські ресурси високотехнологічних підприємств» слід розуміти потенціал (що виявляється в компетенціях як здатностях, носіями яких є люди), який трансформується у продукт праці – високотехнологічну продукцію та високотехнологічні послуги. При цьому людський потенціал, підґрунтям формування якого є новітні знання, капіталізується у процесі його використання та забезпечує таким чином зиски як для підприємства, так і для його працівників.

Виходячи з наведеного, можна стверджувати, що методологічним засновком формування сучасного концепту управління людськими ресурсами має стати двоконтурна модель, в якій поєднуються такі механізми та інструменти управління людьми, що забезпечують задоволення інтересів та отримання зисків як для роботодавця, так і для працівників. Принциповою відмінністю сучасного концепту управління людськими ресурсами є сприйняття працівників як найціннішого активу організації, а не як джерела доходу. Подальший розвиток концепту управління людськими ресурсами, на глибоке переконання автора, передбачає перехід на нову парадигму «від людини економцентричної – до людини соціальної», в рамках якої зміщуються акценти з матеріальних зисків до соціального статусу. Для високотехнологічних підприємств головними аспектами такого статусу є новаторство, лідерство у генеруванні нових ідей та створенні на їх основі інноваційних продуктів і послуг, самореалізація та визнання, належність до команди творчого спрямування.

Перспективи дослідження проблематики управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств автор пов'язує з домінантами виміру та механізмами підвищення його ефективності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Управління людськими ресурсами : понят.-термінол. слов. : [навч. посіб.] / [О. Антонюк, О. Баєва, І. Байрак, Г. Барчан, М. Головатий]. – К. : Міжрегіон. акад. упр. персоналом, 2006. – 496 с.
2. Сардак С. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі / С. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12. – С. 132–139.
3. Азаренкова Г. Управління персоналом в умовах економіки знань : [монографія] / Г. Азаренкова ; за заг. ред. Л. Семів. – К. : УБС НБУ, 2011. – 406 с.
4. Ковтун Н. Формування конкурентних переваг людських ресурсів у національній економіці / Н. Ковтун // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 29–34.

5. Джур О. Економіка високотехнологічних підприємств : [навч. посіб.] / О. Джур. – Дніпропетровськ : АРТ-ПРЕС, 2010. – 319 с.
6. Левицька О. Сутність, генезис та еволюція поняття «людські ресурси»: системно-концептуальний підхід / О. Левицька // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 37–42.
7. Матвійшин Є. Стратегічне управління людськими ресурсами : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / Є. Матвійшин. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 198 с.
8. Петрова І. Стратегічне управління людськими ресурсами : [навч. посіб.] / І. Петрова. – Київ : КНЕУ, 2013. – 466 с.
9. Сучасні технології управління людськими ресурсами організації : [монографія] / [Л. Довгань, Ю. Карай, Н. Сімченко]. – К. : Центр учб. л-ри, 2009. – 320 с.
10. Пул М. Управление человеческими ресурсами: Энциклопедия / М. Пул, М. Уорнер. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
11. Pizam A. The International Encyclopedia of Hospitality Management / A. Pizam. – Oxford : Butterworth-Heinemann, 2005.
12. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences / T. Shultz. – N.Y. – 1968. – Vol. 6.
13. Tracey W.R. The Human Resources Glossary: The Complete Desk Reference for HR Executives, Managers, and Practitioners / W.R. Tracey. – 3d ed. – Boca Raton, Fla : Saint Lucie Pr., 2004.
14. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – 10-е изд. – СПб. : ПИТЕР, 2009. – 848 с.
15. Грэхем Х.Т. Управление человеческими ресурсами : [учеб. пособие для вузов] / Х.Т. Грэхем, Р. Беннетт ; пер. с англ. под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 598 с.
16. Davis K. Human Relations in Business / K. Davis. – N.Y., 1957.
17. Globalizing human resource management / [P. Sparrow, Ch. Brewster, H. Harris]. – London : Routledge, 2004.
18. Експерт України. Аналітичний портал. Про затвердження Методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expert-ua.info/document/archivehf/law5zwgqi/index.htm>.
19. ISIC REV. 3 TECHNOLOGY INTENSITY DEFINITION Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?CI=2>.
20. Дороніна М.С. Людські ресурси виробничої організації. Діагностика, розвиток : [монографія] / М.С. Дороніна, К.В. Сатушева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 231 с.
21. Саліхова О.Б. Високі технології: дефініція та оцінка : [монографія] / О.Б. Саліхова. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 290 с.
22. Соціально-трудові відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку : [монографія] / [А.М. Колот, І.Ф. Гнибіденко, О.О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. А.М. Колота, І.Ф. Гнибіденка. – К. : КНЕУ, 2015. – 295 с.
23. Словник української мови : в 11 томах. – Т. 8, 1977.
24. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь русского языка / Д.Н. Ушаков. – М. : Гос. ин-т «Сов. энцикл.» ; ОГИЗ ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов. – 1935–1940 (4 т.).
25. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный: Св. 136 000 словарных статей, около 250 000 семантических единиц : в 2 т. / Т.Ф. Ефремова. – М. : Рус. яз., 2000.
26. Кредісов А. Стратегічний менеджмент на початку XXI ст.: зміна парадигми / А. Кредісов, Б. Літовченко // Економіка України. – 2011. – № 2 (591). – С. 28–37.
27. Penc J. Kreatywne kierowanie / J. Penc. – Warszawa : Agencja wydawnicza "Placet", 2000.
28. Основи економічної науки : курс лекцій / [В.С. Савчук, О.О. Беляєв, К.Т. Кривенко та ін.] ; за заг. ред. В.С. Савчука. – К. : КНЕУ, 2011. – 442 с.
29. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Юрій] ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006–. – Т. 2. – 2006. – 563 с.
30. Методологічні положення щодо класифікації та аналізу економічної активності населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2011/12/metod.htm.
31. Починок Н.В. Людські ресурси в обліковій теорії та практиці / Н.В. Починок // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 141–144.

Побічні ефекти трансформаційних змін: кримінометрична характеристика соціально- економічних детермінант асоціальних проявів в Україні

Кучер М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету

Кучер О.А.

магістр права,
Національний університет «Одеська юридична академія»

У статті розглянуто детермінанти рівня злочинності та поширення асоціальних процесів криміногенного характеру, соціально-економічні фактори, що сприяють зростанню рівня злочинності в Україні. Кримінометрична характеристика негативних соціально-економічних явищ і процесів зведена до узагальнення даних про побічні ефекти трансформаційних змін. Визначено найвагоміші загрози соціально-економічній безпеці України.

Ключові слова: трансформаційні зміни в Україні, асоціальні прояви, злочинність, кримінометрична характеристика, соціально-економічні детермінанти.

Кучер М.Н., Кучер А.А. ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ: КРИМИНОМЕТРИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДЕТЕРМИНАНТ АСОЦИАЛЬНЫХ ПРОЯВЛЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены детерминанты уровня преступности и распространения асоциальных процессов криминогенного характера, социально-экономические факторы, способствующие росту уровня преступности в Украине. Кримінометрическая характеристика негативных социально-экономических явлений и процессов сведена к обобщению данных о побочных эффектах трансформационных изменений. Определены наиболее значимые угрозы социально-экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: трансформационные изменения в Украине, асоциальные проявления, преступность, кримінометрическая характеристика, социально-экономические детерминанты.

Kucher M.M., Kucher O.A. ASSOCIATED EFFECTS OF TRANSFORMATIONAL CHANGES: CRIMINOMETRIC CHARACTERISTICS OF THE SOCIO-ECONOMIC DETERMINANTS OF ASOCIAL MANIFESTATIONS IN UKRAINE

The article considers the determinants of the level of crime and the spread of asocial criminal processes, social and economic factors that contribute to the growth of crime in Ukraine. Criminometric characteristics of negative socio-economic phenomena and processes are reduced to a generalization of data on the side effects of transformational changes. The most significant threats to the social and economic security of Ukraine are identified.

Keywords: transformational changes in Ukraine, antisocial manifestations, criminality, criminometric characteristics, socio-economic determinants.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах трансформаційних змін в економіці України посилюються деструктивні процеси, які зазвичай переростають у трансформаційну кризу, що негативно впливає на всі сфери життя суспільства і суттєво послаблює ефективність реформування їхніх інститутів. Нинішня системна криза, яка охопила Україну, на декілька порядків підняла криміногенний вплив «старих» соціальних протиріч і породила нові протиріччя у сфері економічних відносин, що знайшло свій прояв у зростанні рівня злочинності та поширенні асоціальних процесів (йдеться насамперед про тіньову

економіку, корупцію й організовану злочинну діяльність). З огляду на це пошук оптимальних шляхів і засобів запобігання та протидії цим негативним наслідкам трансформаційної кризи має велике значення не тільки для стабілізації багатьох соціальних інститутів і процесів економічного розвитку, але й для забезпечення соціально-економічної безпеки держави. Ефективність такої діяльності залежить передусім від виявлення та аналізу соціально-економічних чинників, котрі детермінують динамічне зростання як самої злочинності, так і тих асоціальних процесів, які вона зумовлює.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика кримінометричного аналізу економічних детермінант асоціальних проявів, зокрема злочинності, разом з емпіричними дослідженнями широко розвинута за кордоном (перш за все, в США) у межах неінституціональної науково-дослідницької теорії [1]. Серед останніх розробок з проблеми соціально-економічної обумовленості злочинності особливе місце посідають роботи Д. Грогера, Д. Нейджина, Д. Уолдфогеля, Х. Таучена, А. Вітте, А. Уільямса, Р. Сиклеса, С. Левіта та інших вчених. Для вітчизняної науки цей напрям досліджень – економічний аналіз злочинної і правоохоронної діяльності (economics of crime and punishment), сформований на стику економічної та кримінологічної наук, – є відносно новим, оскільки Україна має порівняно недостатній досвід ринкових відносин, який сильно деформований в соціально-політичній та правовій системах держави.

Сучасні дослідження, пов'язані із забезпеченням соціально-економічної безпеки та профілактикою злочинності в умовах трансформаційних змін в Україні, або представлені виключно в економічному ракурсі (роботи В.М. Гейця, Е.М. Мочерного, Л.С. Шевченко та ін.), або зводяться до вузького кримінологічного аналізу (роботи А.М. Бойко, А.П. Закалюка, О.Г. Кальмана, В.М. Поповича, Є.Л. Стрельцова та ін.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Детермінуючі властивості соціально-економічних факторів, незважаючи на їх визначальну роль в умовах сьогодення, системно і пролонговано не аналізуються. Економічний підхід, за яким головні причини злочинності лежать в економічних стосунках та матеріальних умовах життя суспільства, у вітчизняній науці до цього часу не був предметом окремого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення та кримінометрична характеристика соціально-економічних факторів, які спричиняють та обумовлюють злочинність в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи криміногенні фактори економічного характеру у період трансформаційних змін, багато авторів домінуючими називають *кризові явища у сфері економічних стосунків* [2]. Негативні наслідки економічної кризи, а саме падіння виробництва, недозавантаження виробничих потужностей, зростання безробіття, зниження рівня доходів населення, порушення в грошово-кредитній і

валютно-фінансовій сферах, суттєві соціальні наслідки тощо, обумовлюють зростання соціальної напруги загалом і злочинності зокрема. Від незайнятості та безвихідності злочини здійснюються переважно шляхом примітивного порушення закону – крадіжки, розбою, грабежу, тобто причина злочинності за таких обставин полягає у «користі – бідності».

За роки незалежності України *спад виробництва*, що генерує зменшення зайнятості і зростання безробіття, виявився на рівні приблизно 60% від досягнутого випуску продукції в 1991 році. Це можна порівняти із втратами під час Другої світової війни економік Німеччини, Японії та СРСР [3, с. 6]. Недовиробництво товарів породжує незадоволеність потреб споживачів. До того ж зменшується дохідна частина держбюджету, що позначається на доходах і купівельній спроможності населення. Так, лише за 2014–2015 роки ВВП України на душу населення – один з індикаторів рівня життя населення, який залежить від економічного потенціалу країни, – скоротився на 31,3% і становив у 2015 році 90 615 млн. USD [4].

Загалом через системні вади вітчизняна економіка впала з 8–10 місця в Європі в 1991 році до майже останнього нині [3, с. 6]. За рейтингом глобальної конкурентоспроможності, складеного спеціалізованою міжнародною організацією «Трансперенсі інтернейшнл» ("Transparency International"), у 2014–2015 роках Україна посідала 76 місце серед 144 країн з показником 4,03 балів із 7 максимальних [5].

На жаль, в Україні продовжує відбуватися поступова втрата вітчизняними виробниками багатьох сегментів внутрішнього ринку товарів, що пов'язано не лише з воєнними діями на Донбасі, але й зі значними структурними деформаціями в національній економіці та низькою конкурентоспроможністю підприємств в умовах відкритості економіки. Закриваються індустриальні виробництва (машинобудівні, хімічні і навіть металургійні підприємства), в яких зайнята значна кількість економічно активного населення. Їх роль зменшується, проте зростає роль підприємств харчової галузі [6, с. 265–267]. Великий бізнес починає згортати виробництво і все більше переходить в аграрний бізнес, тим більше, що у структурі експорту України продукти харчування вже становлять 40%.

Безробіття – класична кримінологічна детермінанта. Цей фактор злочинності набув в Україні загрозливого стану. За офіцій-

ними даними, чисельність зайнятого населення в Україні на кінець 2015 року складала 16,5 млн. осіб (64,7% від загальної чисельності населення у працездатному віці), а безробітних налічувалося 1,65 млн. осіб. Рівень безробіття, згідно з методологією Міжнародної організації праці, склав 9,1%, при цьому рівень безробіття серед молоді до 25 років виріс до майже 23% [7, с. 21, 30–31]. Іншими словами, мінімум 35% економічно активних громадян виключені зі сфери суспільного виробництва, не мають стабільних джерел доходів і утворюють групу ризику щодо пошуку нелегальних джерел засобів до існування, зокрема кримінальних.

На обліку у службі зайнятості у 2015 році в середньому перебували понад 490,8 тис. безробітних громадян [7, с. 32], хоча, згідно з оцінками незалежних експертів, їх число у рази більше [8]. Фахівці вважають, що офіційна статистика України штучно занижує рівень безробіття, як і інші найважливіші для визначення життєвого рівня показники [9].

Слід зауважити, що міжнародні експерти стверджують, що допустимий рівень безробіття у суспільстві не повинен перевищувати 10% населення у соціально активному віці. Вищі показники загрожують соціальній стабільності у державі, а безробітні потенційно можуть поповнювати ряди правопорушників. І це не маргінали, а працівники, які хочуть працювати, але не можуть через зупинку виробництва і нефінансування праці.

Серед об'єктивних причин такого тяжкого стану на ринку праці фахівці виділяють військовий конфлікт, втрату територій, на яких був розташований промисловий потенціал України, і економічну кризу. До цих причин можна додати недостатньо зважену політику уряду, зокрема, у сфері зайнятості. В Україні не проводиться активна наступальна політика щодо створення нових робочих місць, стимулювання підприємців насамперед податковими пільгами.

Проблема високого рівня безробіття не тільки сприяє трудовим міграційним процесам перш за все молоді, але й створює передумови для погіршення криміногенної ситуації та зростання злочинності.

У роботі О.Г. Кальмана наголошується на тому, що кореляційний аналіз показників питомої ваги безробітних осіб, які вчинили злочини проти власності, і питомої ваги безробітних у загальній структурі населення дає змогу зробити висновок про те, що кримінальна активність незайнятого населення у

сфері економіки приблизно у п'ять разів перевищує кримінальну активність серед зайнятого населення [2].

Отже, можна припустити, що теперішнє поточне зростання майнових злочинів пов'язано з незатребуваністю населення на ринку праці.

Фактор інфляції. В Україні протягом останніх років темпи інфляції пришвидшуються. Так, у 2013 році рівень інфляції становив 100,5%, що призвело до зростання споживчих цін на 0,5%, у 2014 році – 124,9%, а у 2015 році – вже 143,3% [10]. Через відставання темпів зростання номінальної і реальної заробітної плати від різко зростаючих цін на товари і послуги, збиток від інфляції відчували всі категорії населення, особливо найменш захищені, а саме пенсіонери, студенти, безробітні. Знецінюються заощадження населення, що підриває стимули до грошового накопичення. Невчасна виплата заробітної плати, масові звільнення через скорочення виробництва спонукають працівників боротися за свої права, що посилює соціальну напруженість в суспільстві і сприяє злочинності. Крім того, податкове законодавство зазвичай не встигає за темпами інфляції. В результаті багато платників податків автоматично через зростання їх номінального доходу потрапляють у вищу групу оподаткування. Так відбувається прихована конфіскація грошових коштів у населення через податки. В умовах інфляції порушується стабільність економічних зв'язків і соціальних стосунків у суспільстві. Часто змінні ціни перестають бути інформаційним орієнтиром для виробників і споживачів, підприємці не знають, яку ціну встановити на свою продукцію, а покупці не знають, скільки потрібно заплатити. Порушуються фінансово-кредитні стосунки. Гроші перестають виконувати свої функції. Згортається виробництво, населення зубожіє. Стимулюються кризові явища в соціальній, економічній і політичній сферах суспільства. [11]

Отже, перехід інфляційного процесу за природні межі має руйнівні наслідки і породжує гострі соціально-економічні проблеми, серед яких слід назвати загальне тривале нерівномірне зниження реальних доходів усіх верств населення, особливо осіб з відносно фіксованими номінальними доходами; знецінення грошових заощаджень населення; диференціацію населення, перерозподіл національного доходу і національного багатства за рахунок переважної кількості населення; стимулювання спекуляції, злочинності,

посилення тіньової економіки; соціально-політичне напруження в суспільстві тощо [9; 11].

Зниження рівня добробуту населення. ООН відносить Україну за рівнем економічного розвитку до групи «країн з рівнем доходу нижче середнього» [6, с. 28]. Так, валовий національний дохід (ВНД) на душу населення у доларах США (USD) України у 2013 році складав 4 003,4 USD, що менше середнього світового рівня (5 400 USD) [12].

У 2016 році середньомісячна офіційна заробітна плата у доларовому еквіваленті становила близько \$250 (6 475 грн.) [4]. Це майже у два рази менше, аніж у 2013 році (\$450, або 3 619 грн.). Для порівняння зазначимо, що у сусідній Польщі цей показник складає майже \$1 000.

Впродовж останніх років динаміка реальної заробітної плати постійно стримувалася високими темпами інфляції і суттєво відставала від зростання цін на товари і тарифів на послуги. Так, за період 2014–2015 років реальна заробітна плата мала тенденцію до зниження (у % до попереднього року): у 2014 році на 6,5%, а у 2015 році на 20,2% [10]. У 2016 році офіційна статистика зафіксувала зростання реальної заробітної плати на 6,5% порівняно з 2015 роком [4].

За роки незалежності України розмір законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати, нижче якого не може бути встановлена оплата за виконану працівником місячну норму робіт, мав стійку тенденцію до зростання. Якщо з першої половини 1998 року до кінця 2002 року мінімальна заробітна плата складала близько 20–25 доларів, то сьогодні вона дорівнює близько 60 дол.

По відношенню до прожиткового мінімуму величина мінімальної заробітної плати до

2009 року була меншою за нього, а лише з 2009 року – більшою. У 2016 році мінімальний розмір заробітної плати у 1 600 грн. перевищив прожитковий мінімум лише на 3,5%, який становив 1 544 грн. Для порівняння, у 2002 році вона дорівнювала 45,2% прожиткового мінімуму.

Аналіз основних індикаторів безпеки людського розвитку в Україні у 2013–2016 роках (табл. 1) показав, що сучасний стан економіки країни не в змозі задовольнити гідний і якісний рівень життя населення.

Бідність населення – це реальна небезпека погіршення кількісних і якісних показників трудового потенціалу країни, маргіналізації частини населення, різкого розшарування людей за майновим і соціальним цензом, виникнення масових акцій протесту, злочинності, втрати серйозних важелів економічного розвитку держави. Бідність означає: а) низьку купівельну спроможність населення, а отже, низький сукупний попит та звуження внутрішнього ринку країни; б) обмежені можливості нагромадження населенням грошових заощаджень, тобто скорочення джерел внутрішніх інвестицій [13, с. 162].

Згідно з розрахунками фахівців Світового банку поріг абсолютної бідності для мешканців країн Центральної та Східної Європи становить 4,3 дол. США на добу, тобто 130 доларів на місяць [14]. Водночас Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» прожитковий мінімум з 1 січня встановлений у розмірі 1 544 грн. на місяць (57\$) [15].

Згідно з даними Міністерства праці і соціальної політики бідними можна вважати 28,3% українців, якщо виходити з «межі бідності», яка складає 56,6% від прожиткового мінімуму і коливається разом з ним. Близько

Таблиця 1

Основні індикатори безпеки людського розвитку в Україні у 2013–2016 роках

Показник / індикатор	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1. Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	3 265	3 480	4 195	6 475
2. Мінімальна заробітна плата на кінець року, грн.	1 218	1 218	1 378	1 600
3. Прожитковий мінімум, грн.	1 176	1 176	1 330	1 544
4. Мінімальний розмір пенсії за віком, грн.	894	949	1 074	1 247
5. Відношення середньої заробітної плати до мінімальної (на кінець року), разів	2,68	2,86	3,04	4,05
6. Відношення мінімальної зарплати до прожиткового мінімуму для працездатної особи, разів	1,04	1,04	1,04	1,04
7. Відношення середньої зарплати до прожиткового мінімуму, разів	2,78	2,96	3,15	4,19
8. Відношення мінімального розміру пенсії за віком до прожиткового мінімуму, разів	0,76	0,81	0,81	0,81

Примітка: відносні показники розраховано автором на основі даних [4; 7, с. 21; 10]

70% населення України мали сукупний дохід на душу населення менше за прожитковий мінімум [10].

Згідно з іншими джерелами інформації в умовах бідності в Україні мешкають 33% населення (за національною шкалою). Водночас, за даними ООН, на травень 2015 року понад 80% жителів України можна віднести до категорії бідних, оскільки їх середньомісячний дохід не перевищував 150 доларів США [6]. Тобто лише 20% населення України спроможні забезпечити свої мінімальні потреби для життєдіяльності за рахунок офіційних надходжень. Деякі дослідники називають і цифру в 10% [8]. Отже, якщо проводити жорстку залежність між бідністю і багатством, то можна сказати, що 80–90% громадян України повинні забезпечувати умови своєї життєдіяльності за рахунок вчинення злочинів. Привертає до себе увагу і таке унікальне явище, як бідність працюючих людей, яка, згідно з даними Державної служби статистики України, становить близько 20% [6, с. 21].

Збільшення масштабів бідності позначилося на розмірі та структурі витрат домогосподарств. Багато родин були змушені перейти на режим суворої економії та не могли як раніше робити заощадження. Нині *купівельна спроможність населення* залишається стабільно низькою. Щорічні обстеження Держкомстатом домогосподарств засвідчили, що в 2015 році лише 6,2% опитаних мали доходи, необхідні для пристойного життя і заощаджень; 45,7% повідомили про задоволення повсякденних потреб (у харчуванні, одязі, оплаті комунальних послуг, проїзді у транспорті), при цьому купувати товари тривалого користування, повноцінно відпочивати і лікуватися не можуть собі дозволити; 43,2% постійно відмовлялися від найнеобхіднішого, крім харчування, а 4,9% не змогли навіть повноцінно прохарчуватися [10; 14].

Слід зауважити, що під час розгляду проблеми «бідність – злочинність» між бідністю та злочинністю не завжди існує безпосередній зв'язок. Стримуючими факторами вчинення злочинів для деяких категорій осіб виступають моральне виховання, релігійна приналежність, страх відповідальності перед законом тощо. Отже, статистичні дані щодо скоєння корисливих злочинів в Україні за 2013–2016 роки лише частково відображають кількість злочинів, обумовлених бідністю (при цьому не враховується латентність таких злочинів).

Політико-економічна криза 2014 року, великий потік вимушених переселенців з Дон-

басу та Криму значно погіршили ситуацію з бідністю. Крім того, відсутність статистичної інформації щодо територій, непідконтрольних українській владі, не дає змогу навести цілком вичерпні та достовірні дані.

Злочини, які обумовлені бідністю, мають переважно майновий та корисливий характер, оскільки людина, яка опинилася за межею бідності, прагне задовольнити перш за все свої фізичні та матеріальні інтереси.

Поляризація населення за доходами. В Україні сформована олігархічна модель економіки [8]. Так, за оцінками експертів, 75% національного багатства привласнюють близько десяти великих фінансово-промислових груп [8]. Зворотною стороною олігархічної моделі економіки є різка диференціація населення за рівнем доходів у різних прошарках суспільства, низька частка зайнятого населення та бідність основної його частини.

Строкатою виглядає соціально-статусна структура населення за можливостями доступу до ресурсів, необхідних для задоволення потреб та інтересів. Згідно з усередненими оцінками фахівців в Україні приблизно 3–5% населення – це заможні люди, від 17% до 40% складають середній клас, а близько 60% становлять бідні верстви населення [8; 16, с. 122].

Поглиблення соціальної нерівності в державі вимірюється за допомогою двох основних індикаторів, а саме децильного коефіцієнта (характеризує різницю в розподілі доходів між 10% найбідніших та 10% найзаможніших верств населення) та індексу Джині (сумарний показник ступеня соціального розшарування за рівнем річного доходу між усіма верствами суспільства; під час розрахунку у відсотках його називають коефіцієнтом Джині). Коефіцієнт Джині в Україні складає 28% (дані ООН), а децильний коефіцієнт – 7,6%, хоча, згідно з експертними оцінками, розрив у доходах найзаможніших і найбідніших верств населення сягає 40% [8; 16, с. 369]. Для порівняння, оптимальною величиною децильного коефіцієнта у благополучних країнах вважається значення 6, а гранично допустимим – 10 [8; 17, с. 22–24]. У світовій практиці вважається, що у разі, коли децильний коефіцієнт перевищує 10, в країні створюється небезпечна соціальна ситуація.

Різка стратифікація населення за рівнем доходів, доступом до соціальних послуг, умовами та якістю життя породжує криміногенно небезпечну соціальну нерівність, що детермінує соціальне напруження і знижує межу та

міру законослухняності значної частини суспільства. В умовах, коли більша половина населення не може задовольнити елементарні споживчі потреби за легальні доходи, люди масово вдаються до пошуку додаткових доходів, зокрема шляхом вчинення правопорушень і злочинів.

Розшарування населення підштовхувало частину працездатного населення шукати працю у сфері тіньової економіки. Наприклад, дослідження в Україні засвідчують, що приблизно 8,5–9 млн. осіб (близько третини економічно активного населення) отримували прибутки від того чи іншого виду незареєстрованої економічної діяльності, причому близько 3 млн. зайняті в незареєстрованому секторі повний робочий час, а для інших це друге місце роботи, доповнення зареєстрованої зайнятості [18, с. 181].

За роки незалежності в Україні поступово сформувалася так звана культура нерівності, яка характеризується низьким рівнем соціальної єдності суспільства, високою недовірою людей один до одного та підвищеними показниками агресивності. Водночас вирішальне криміногенне значення має все ж не бідність як така, а її сприйняття людьми в широкому соціокультурному контексті, тобто порівняння зі становищем інших категорій населення (насамперед, заможними верствами), іноземними державами, тобто, зрештою, саме суб'єктивні, а не об'єктивні чинники.

Усі ці соціальні зміни відбулись у досить короткий період за повної невідповідності суспільної свідомості, відсутності необхідної кількості та якості законодавчих актів і відповідної реорганізації державного управління. Суспільство було не готове сприйняти таке відчутне майнове розшарування, надмірно швидке протиправне збагачення чиновників та бізнесової еліти, відверту демонстрацію ними свого багатства і невинуватих, несправедливих соціальних переваг. Це зумовило втрату мотивації у більшості населення до продуктивної чесної праці, адже прагнення власного збагачення для багатьох виявилось сильнішим за професійний обов'язок.

Фактично за таких умов незареєстрований сектор ринку праці почав виконувати функції соціального амортизатора, запобігаючи ще більшому зубожінню значної частини населення.

Фактор тіньової економіки. Сьогодні тіньова складова економічної системи держави перейшла допустиму межу. Вона як за розміром, так і за своїми можливостями здій-

снює значний вплив на всі сфери життя в державі та суспільстві. Так, за розрахунками Мінекономрозвитку, у 2013 році та 2014 році рівень тіньової економіки склав 35% і 41% відповідно від обсягу офіційного ВВП [19, с. 30].

Згідно з оцінками Національного банку України, поза контролем банків знаходиться в обігу 4,8 млрд. гривень, що складає майже половину грошової маси. Гроші, які знаходяться в обігу поза банками, обслуговують товарообіг, що не оподатковується, тобто тіньову економіку. Згідно з підрахунками фахівців до 50% фінансового капіталу в Україні мають «тіньове» походження, а неофіційний внутрішній валютний обіг (поза банками) становить близько 10 млрд. доларів США [20].

До цього слід додати наявність в Україні таких явищ, як, зокрема, приховані рентні доходи, прихована зайнятість, робота без ліцензій, зайнятість осіб, що отримують соціальні допомоги з безробіття, приховування угод, «чайові», бартер товарів та послуг.

Як свідчить світова практика, тіньова економіка, яка є антисоціальною системою всередині країни, складається з неформальної, прихованої, підпільної та кримінальної економіки. Викликом вітчизняної економіки є не значні обсяги її тіньової складової, а те, що в Україні вона має економічні джерела походження (а не кримінальні, як це має місце у розвинених країнах) [19, с. 30].

Щодо загальнокримінальної тіньової економіки, то до її складу можуть бути віднесені такі види тіньової діяльності, як, зокрема, шахрайство, крадіжки, привласнення виданих під розписку грошей.

Відсутність впевненості в гарантуванні захисту правоохоронними органами, підштовхує навіть законослухняних підприємців до рук злочинних угруповань з подальшим укладанням «довгострокової угоди», яка стає звичайним інструментом здійснення платежів і усунення конкурентів.

Поширюються шахрайства, нав'язуються силові методи вирішення економічних питань, конкуренції аж до фізичної розправи з небажаними партнерами, посилюється консолідація злочинних угруповань, зокрема тих, що діють в економічній сфері, йде жорстока боротьба за переділ сфер впливу.

Серед основних причин розростання тіньового сектору за час реформування економіки в Україні слід виділити недостатнє правове забезпечення роздержавлення і приватизації власності; надмірну централізацію народногосподарського комплексу;

адміністративно-командні форми управління економікою та всією країною загалом; недостатність офіційних стимулів і мотивів до трудової діяльності громадян і виробничої діяльності підприємств.

Водночас відбулися корінні зміни світоглядних установок, ідеологічної орієнтації, що стосуються, зокрема, економічної сфери. Так, раніше засуджувана приватновласницька психологія перетворилася на визнану систему поглядів і цінностей, що заохочується. Спостерігається невідповідність економічної свідомості, психології і менталітету більшості людей економічній реальності, що значно змінилася. Названі деформації детермінують різного роду розкрадання, посадові, податкові й інші злочини у сфері економічної діяльності.

У повсякденній свідомості втрачена цінність продуктивної праці як джерела благополуччя і головного засобу самореалізації особистості досить поширеним стало уявлення про можливість легко досягти благополуччя шахрайським шляхом – спекулятивними операціями, участю в сумнівних фінансових «іграх» та кримінальному бізнесі.

Надмірне державне втручання в економіку призвело до уповільнення темпів економічних реформ, до корумпованості держапарату. За досить високого рівня розвитку ринкових відносин у сфері комерційного посередництва, торгівлі, перерозподілу матеріальних цінностей впровадження цих відносин у сферу виробництва відбувалося надзвичайно повільно. Звідси впливає падіння виробництва, збереження товарного дефіциту за бурхливого зростання цін на товари і послуги.

Фактор корупції. Україна визнана корумпованою країною. Так, у рейтингу корупції

“Transparency International” Україна посідає 144 місце із 175 країн-учасниць опитування з показником 2,6 бали за 10-бальною шкалою [8].

Такому стану речей сприяли надзвичайно велике втручання держави в економіку, несправедлива система оподаткування, величезні витрати на утримання органів державної влади, недосконале законодавство. Все це призвело до масового ухилення від сплати податків, формування тіньового сектору економіки, вкрай низького рівня забезпечення тих, хто працює у бюджетній сфері. Звідси впливає корумпованість чиновницького апарату.

Корупційна діяльність «бумерангом» впливає на погіршення економічного становища в Україні. «Трансперенсі Інтернейшнл» вважає корупцію основним чинником економічного занепаду України. Корумпована номенклатура не зацікавлена в реальному здійсненні економічної та адміністративної реформ.

Висновки з цього дослідження. Створена в українському суспільстві система економічних відносин визначає існування злочинності, зумовлює її характер і рівень зміни. Злочинність детермінується дисфункціями економічного розвитку. Наведена кримінометрична характеристика свідчить про те, що найбільш небезпечними соціально-економічними детермінантами криміналізації суспільства є такі похідні економічної кризи, як безробіття, злиденність населення і його радикальна поляризація за розміром доходів. *Встановлений зв'язок між соціально-економічними факторами і ризиком вчинення злочинів означає, що держава має забезпечити умови економічного зростання та паралельно здійснювати більш ефективну соціальну-економічну політику.*

ЛІТЕРАТУРА:

1. Латов Ю.В. Экономические детерминанты преступности в зарубежных странах / Ю.В. Латов. // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2011. – Т. 3. – № 1. – С. 133–149.
2. Кальман О.Г. Злочинність у сфері економіки України: теоретичні та прикладні проблеми попередження : дис. ... докт. юрид. наук / О.Г. Кальман. – Х., 2004. – 431 с.
3. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти (версія для обговорення) / наук. керівник проекту акад. НАН України М.З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU) ; НТУ «КПІ»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України ; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – К. : НТУУ «КПІ», 2015. – 36 с.
4. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/exch/?10>.
5. Динаміка індексу конкурентоспроможності України в період з 2006 по 2015 роки / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.
6. Цілі Розвитку Тисячоліття (ЦРТ). Україна: 2000–2015 (національна доповідь) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf.
7. Україна у цифрах у 2015 році / за ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.

8. Головкін Б.М. Загальна характеристика детермінантів злочинності в Україні / Б.М. Головкін // Форум права. – 2014. – № 1. – С. 106–111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fpindex.Htm_2014_1_21.pdf.
9. Мочерний С.В. Економічна теорія : [підручник] / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – К. : Академія, 2004. – 855 с.
10. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Основи економічної теорії : [підручник] / за заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2008. – 448 с.
12. Национальный доход Украины, 1990–2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.be5.biz/makroekonomika/gni/gni_ukraine.html#p2.
13. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / [Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха та ін.] ; за ред. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
14. Струченков О.В. Динаміка бідності в Україні / О.В. Струченков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://commons.com.ua/dynamika-bidnosti-in-ua>.
15. Про Державний бюджет України на 2017 рік : Закон України від 21 грудня 2016 року № 1801-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2017. – № 3. – Ст. 31.
16. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
17. Моніторинг розвитку соціальної сфери України за 2012 рік. – К. : Центр перспективних соціальних досліджень, 2013. – 142 с.
18. Перехідна економіка : [підручник] / [В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.] ; за ред. В.М. Гейця. – К. : Вища школа, 2003. – 591 с.
19. Звіт про проведення Національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму. Україна 2016 – К., 2016. – 238 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161013/zvit.pdf.
20. Васенко В.К. Тіньова економіка України та шляхи її детінізації / В.К. Васенко // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 1. – С. 15–23.

Розвиток віртуального ринку праці в умовах інформаційного суспільства

Лизанець А.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Нестерова С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

У статті досліджено вплив інформаційного суспільства на розвиток ринку праці. Визначено характерні ознаки, умови та проблеми функціонування віртуального ринку праці. Проаналізовано особливості, переваги і загрози використання фрілансу як перспективної форми організації трудових взаємин. Обґрунтовано рекомендації щодо регулювання правових, організаційних та економічних аспектів функціонування віртуального ринку праці.

Ключові слова: інформаційне суспільство, віртуальний ринок праці, фріланс, фрілансер, прекаризація.

Лизанець А.Г., Нестерова С.В. РАЗВИТИЕ ВИРТУАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В статье исследовано влияние информационного общества на развитие рынка труда. Определены характерные признаки, условия и проблемы функционирования виртуального рынка труда. Проанализированы особенности, преимущества и угрозы использования фриланса как перспективной формы организации трудовых отношений. Обоснованы рекомендации по регулированию правовых, организационных и экономических аспектов функционирования виртуального рынка труда.

Ключевые слова: информационное общество, виртуальный рынок труда, фриланс, фрилансер, прекаризация.

Lyzanets A.G., Nesterova S.V. THE DEVELOPMENT OF THE VIRTUAL LABOR MARKET IN THE INFORMATION SOCIETY

The article investigates the influence of the information society on the development of the labor market. The characteristic features, conditions and problems of functioning of the virtual labor market are determined. The features, advantages and threats of freelance usage as a perspective labor relations organization form are analyzed. The recommendations for the regulation of legal, organizational and economic aspects of the virtual labor market functioning are substantiated.

Keywords: information society, virtual labor market, freelance, freelancer, precarious.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні відбувається інтенсивна інформатизація більшості сфер людського життя та діяльності. Новітні інформаційні технології стають визначальними чинниками соціально-економічного та інтелектуально-духовного розвитку українського соціуму. Специфічною рисою інформаційної сфери сучасного суспільства є її вплив на всі галузі суспільного життя, причому прояви такого впливу є вельми різноманітними. Головним чинником суспільних змін стають виробництво та використання інформації. Знання перетворюються на вищу цінність і основний товар, який лежить в основі формування нової соціальної структури суспільства, а також нових моделей управління. Особливо

суттєвим є вплив інформатизації на ринок праці. Постійно змінюються зміст і характер праці, виникають нові форми організації праці та зайнятості, змінюються соціально-трудова відносини. Такі тенденції посилюють інтерес до теоретичного осмислення особливостей розвитку ринку праці та пошуку напрямів його регулювання і приведення у відповідність до вимог життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив інформаційних технологій на ринок праці є предметом дослідження багатьох науковців та практиків. Питання зайнятості в інформаційному суспільстві досліджені у низці наукових праць [3; 4; 5; 7]. Різні аспекти функціонування віртуального ринку праці вивчали такі вітчизняні та зарубіжні

науковці, як Ж.В. Балабанюк [2], І.М. Новак [8], У. Давідов, М. Малон [15], Дж. Ніллес [16]. Результати дослідження фрілансу представлені у працях О.Є. Кузьміна, Н.Ю. Солярчук [6], С.М. Савченко [12], Д.О. Стребкова [14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас актуальність і практична значущість вивчення, систематизації та оптимізації впливу інформаційних технологій і віртуалізації соціально-трудова відносин на подальший розвиток національного ринку праці викликають необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення впливу інформаційного суспільства на розвиток ринку праці, виявлення характерних ознак, умов та проблем функціонування віртуального ринку праці, переваг і загроз використання фрілансу як перспективної форми організації трудових взаємин на віртуальному ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний період характеризується постійним зростанням впливу інновацій на соціально-економічний розвиток країни. Найпомітніше місце в цих процесах посіли інформаційні та комунікаційні технології, застосування яких зумовило появу якісно нового типу соціального устрою – інформаційного суспільства.

Науковці розуміють інформаційне суспільство як нову історичну фазу розвитку цивілізації, у якій головними продуктами виробництва є інформація і знання [5].

Наслідками інформатизації є підвищенням ролі інформації і знань у житті суспільства, зростання частки інформаційних продуктів і послуг у валовому внутрішньому продукті, створення глобального інформаційного простору, який формує симбіоз інформаційної взаємодії людей, суб'єктів господарювання, країн, полегшує доступ до світових інформаційних ресурсів.

Інформаційне суспільство – це суспільство, орієнтоване на людей, відкрите для всіх і спрямоване на розвиток, в якому кожен може створювати інформацію і знання, мати до них доступ, користуватися і обмінюватися ними, даючи змогу окремим особам, громадам і народам повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи своєму сталому розвитку і підвищуючи якість свого життя [4].

В умовах інформаційного суспільства інформація стає визначальним виробничим ресурсом, а знання – вирішальним чинником виробництва.

Інформатизація, поширення цифрових технологій змінюють поведінку людей в роботі і в спілкуванні. Широкі функціональні можливості сучасної комп'ютерної техніки і доступ до інтернет-ресурсів створюють умови для спільної роботи на національному і навіть міжнародному рівні в режимі реального часу практично в будь-якому виді діяльності. Зміна уявлення про традиційне робоче місце, поширення гнучкої зайнятості, технічна і соціальна мобільність руйнують залежність працівників від географії і ринків. Полегшений доступ до ресурсів розвитку сприяє удосконаленню як самих співробітників, так і результативності операційної діяльності.

Функціонування економіки в умовах інформаційного суспільства трансформує зміст і характер праці. Ці зміни виявляються у:

- підвищенні рівня інтелектуалізації праці;
- тому, що результат праці все частіше

залежить від умінь орієнтуватися в інформаційних потоках, вибирати оптимальні методи та прийоми їх обробки і систематизації, здатності генерувати оригінальні ідеї та продукувати інновації;

- наявності необхідних знань, навичок, компетенцій та досвіду, спроможності продукувати інновації, що знижують залежність носія робочої сили від роботодавця;

- тому, що знання та вміння разом з комп'ютерними технологіями у більшості сфер діяльності виявляються основним джерелом зростання продуктивності та якості праці;

- появи можливостей дистанційного виконання операційних функцій працівниками, що змінює традиційне уявлення про робоче місце (обмін результатами праці та співробітництво між працівниками може бути налагодженим у віртуальному середовищі за допомогою інформаційно-комп'ютерних технологій).

Розвиток інформаційного суспільства змінює не тільки процес, але й форми організації праці. Інформатизація трудових процесів формує передумови для існування і розвитку віртуального ринку праці.

Загалом ринок праці є системою економічних механізмів, норм та інститутів, які забезпечують відтворення робочої сили та її використання [3]. Він є певним економічним простором, тобто сферою працевлаштування, в якій взаємодіють покупці і продавці робочої сили [13, с. 10].

У класичному розумінні ринок праці формують потенційні кандидати, роботодавці, наймані працівники та їх об'єднання (профспілки), держава в особі органів центральної і

місцевої влади, а також цивільні та міжнародні організації. Інформатизація економіки і розвиток інформаційного суспільства доповнюють цей перелік штучним інтелектом (ЕОМ), який через інтернет-ресурси поєднує суб'єктів ринку праці, даючи їм змогу ефективно взаємодіяти у віртуальному середовищі.

На відміну від класичного ринку, віртуальний ринок праці характеризується такими ознаками:

- результатом використання робочої сили є інформаційний товар (послуга) або інтелектуальний продукт, тобто представлена на матеріальних носіях інформація, яка містить нове знання, що є результатом інтелектуальної творчої праці;

- наявність віртуальних суб'єктів, до яких слід віднести замовників послуг та їх виконавців (електронних фрілансерів);

- наявність віртуальної інфраструктури, до складу якої входять онлайн-платформи для пошуку роботи і пропонування послуг (фріланс-біржі, краудфандингові платформи, професійні соціальні мережі, групи і сторінки в соціальних мережах, кар'єрні сайти чи розділи компаній та організацій, сайти рекрутингових агентств і кар'єрних консультантів, служб зайнятості та профільних асоціацій), електронні платіжні системи, інформаційні системи тощо.

Електронний фріланс є перспективною гнучкою формою зайнятості, яка дає можливість дистанціювати працівника від роботодавця. Концепцію віддаленої роботи (remote work) обґрунтував Дж. Ніллес ще на початку 1970-х років, коли він керував першим подібним проектом в університеті Південної Каліфорнії, проте її повноцінна масова реалізація стала можлива пізніше завдяки подальшому розвитку технологій зв'язку, здатних оперативно передавати великі обсяги інформації [16].

За визначенням Д.О. Стребкова та А.В. Шевчука, фрілансери – незалежні професіонали, які не перебувають у штаті організації, а самостійно надають послуги різним замовникам завдяки використанню інформаційно-комунікаційних технологій [14].

Електронні фрілансери отримують завдання через фрілансерські онлайн-платформи, відправляють виконані завдання у цифровому вигляді та отримують грошову винагороду за виконане завдання через електронні платіжні системи. До найпопулярніших інтернет-бірж праці світового рівня можна віднести "Elance" [9], "FreelanceSwitch Jobs"

[10], "oDesk" [11]. За даними офіційного сайту www.elance.com, однієї з найбільших онлайн-нових фріланс-бірж, станом на 2016 рік на ній були зареєстровані понад 10 мільйонів фрілансерів [9].

Розвивається також ринок українських фріланс-бірж, де фрілансери можуть реєструватися та працювати безкоштовно, а за бажання оформити «угоду без ризику», яка дає змогу отримати гарантію оплати, а також гарантію повернення коштів у разі невиконання угоди фрілансером. Серед найпопулярніших інтернет-бірж в Україні слід назвати такі: <https://freelancehunt.com>, <https://freelance.ua>, <https://www.weblancer.net>, <https://free-lance.ua>, <https://kabanchik.ua/freelance>, <https://globalfreelance.ua>. Відповідні інтернет-платформи забезпечують офіційні договори, які дають змогу вести діяльність з фрілансу офіційно.

Професійний склад фрілансерів постійно розширюється. Сьогодні він охоплює веб-розробки, дизайн, переклад, рекламу, неймінг, ІТ-сферу, сектор освітніх послуг тощо.

У зв'язку зі швидким поширенням інформаційних технологій усе більше підприємств здійснюють інвестиції у побудову digital-комунікацій із споживачами, для здійснення яких зростає попит на фрілансерів з інтернет-маркетингу, а саме контент-менеджерів, копірайтерів, SMM-менеджерів, спеціалістів з контекстної та медійної реклами, SEO/SERM-спеціалістів, спеціалістів з управління репутацією в мережі тощо.

Згідно з експертними оцінками ємність віртуального ринку праці на засадах фрілансу в Україні перевищує 1 млрд. дол. США, а динаміка щорічного приросту оцінюється на рівні 20–30% [1].

Електронний фріланс є різновидом самозайнятості, який створює умови для самореалізації, досягнення успіху у професійній сфері, визнання досягнень іншими фахівцями у відповідній сфері, отримання гідної винагороди за виконану працю. Особливою перевагою працевлаштування на умовах фрілансу є гнучкість робочого часу, тобто можливість самостійно регламентувати робочий час та час відпочинку. До інших переваг слід віднести побудову відносин між роботодавцем та фрілансером на основі партнерства, а не за принципом «керівник – підлеглий», авторське право на виконані роботи.

Водночас застосування електронного фрілансу несе певні ризики як для однієї, так і для іншої сторони (табл. 1).

Таблиця 1

Ризики для фрілансерів та замовників послуг

Ризики для фрілансера	Ризики для роботодавця
1. Існує ризик невиплати винагороди замовником. 2. Необхідність трансакційних витрат та витрат на організацію робочого місця (обладнання, пристрої, програмне забезпечення), на підвищення кваліфікації. 3. Відсутність соціального пакета. 4. Можливість виникнення проблем самоорганізації, зловживання вільним часом. 5. Відсутність відчуття приналежності до колективу, корпоративного духу. 6. Відсутність обміну досвідом між колегами. 7. Потреба в освоєнні суміжних спеціальностей для підтримки конкурентоспроможності на ринку праці. 8. Необхідність вирішення організаційних питань, таких як, зокрема, пошук замовника, з'ясування вимог до робіт, пошук способів отримання оплати.	1. Існує ризик «зникнення» фрілансера після передоплати. 2. Доробка або переробка завдання вимагає додаткової оплати. 3. Послуги фрілансера дорожчі у короткостроковому періоді, ніж праця штатного працівника. 4. Обмежені можливості контролю роботи фрілансера. 5. Фрілансер, як правило, працює одночасно над декількома проектами, що збільшує витрати часу на виконання замовленої послуги. 6. Фрілансер може одночасно обслуговувати конкурентів замовника. Незацікавленість фрілансера в успіху бізнесу замовника. 7. Авторське право на виконані роботи залишається за фрілансером. 8. Фрілансер часто нехтує звітністю про свою роботу. 9. Витрати часу на пояснення вимог до роботи та специфіки замовлення.

Джерело: доповнено автором за матеріалами [12]

На думку багатьох теоретиків та практиків, найбільш суттєвим недоліком фрілансу як перспективної форми організації трудових взаємин на віртуальному ринку праці виступає прекарізація (від англ. "Precarious" і лат. "Precarium" – «сумнівний», «небезпечний», «ризикований», «негарантований»).

Під прекарізацією розуміють трудові взаємовідносини, які можуть бути розірвані роботодавцем у будь-який час, а також дерегуляцію трудових відносин і неповноцінну, утиснуту правову і соціальну гарантію зайнятості [2]. Прекарізація позначає процес посилення нестабільності у становищі найманих працівників-фрілансерів, а також ускладнення їхнього соціального становища. Об'єктивні передумови процесів прекарізації полягають у тому, що перехід від масового (так званого фордистського) виробництва до дистанційних форм працевлаштування привів до посилення нестабільної та випадкової зайнятості, яку ще називають «прекарізованою», або «атиповою» [8].

Найчастішими проявами прекарізації є обман і несумлінне ставлення до виконання договірних зобов'язань як з боку замовників, так і з боку виконавців послуг на засадах фрілансу.

При цьому варто відзначити, що подолання цього ризику учасниками трудових взаємин здійснюється по-різному.

Так, будь-який потенційний претендент під час реєстрації на фріланс-платформі формує своє портфоліо, яке супроводжується відгуками його попередніх роботодавців і замовників послуг. Перевірити правдивість і достовірність кар'єрної історії з урахуванням відкритості й можливостей отримати доступи до індивідуальної сторінки кандидата через Інтернет не представляє особливої складності.

Досить дієвим інструментом регулювання віртуальних трудових взаємин виступають електронні договори, зокрема електронні листи і повідомлення. Вони є своєрідними фіксаторами взаємодії між замовником і виконавцем робіт на фріланс-біржах.

Водночас з'являється дедалі більше інноваційних цифрових рішень, які забезпечують регулювання та гарантування взаємної відповідальності на віртуальному ринку праці.

Більшість сучасних інформаційних технологій спрямована на захист роботодавців, хоча все частіше виникають сервіси, які допомагають найманим працівникам впливати на рівень оплати праці та умови трудових відносин. Прикладами таких сервісів є "Coworker.org" і "Hourvoice", які дають змогу порівнювати умови роботи з погодинною оплатою, яку пропонують за аналогічні послуги різні замовники. "Couple" створив умови для пошуку погодинної роботи і рейтингу замовників таких робіт. "Jornalero" – сервіс для низькокваліфікованих

робітників і мігрантів, який дає змогу стежити за дотриманням умов праці і трудових договорів з боку роботодавців.

Існують також внутрішньо-корпоративні інформаційні ресурси, які виконують функції депрекаризації. Так, "WorkIt" – додаток для співробітників гіпермаркетів "Wal-Mart" – дає змогу спілкуватися, отримувати інформацію про трудові права та обов'язки і обмінюватися нею за допомогою штучного інтелекту у вигляді чат-бота [2].

В умовах віртуальних контактів і слабких формальних інститутів підвищується роль соціальних зв'язків, які стають основним засобом підвищення ефективності та захисту від прекаризації. Через соціальні мережі циркулює більш надійна інформація про контрагентів, а відносини довготривалої співпраці, особисті знайомства і рекомендації зміцнюють довіру, гарантують виконання зобов'язань і приносять більш вигідні контракти. Згідно з наявною на сайті фріланс-біржі "Elance" інформацією близько 68% фрілансерів працюють з постійними замовниками; 51% отримує замовлення за рекомендаціями своїх колишніх клієнтів; 40% довіряють рекомендаціям друзів і знайомих. Загалом соціальний капітал під час пошуку роботи задіють 85% фрілансерів [9].

Можливості віддалених комунікацій породжують нові організаційні форми. У віртуальний простір заглиблюються не тільки окремі бізнес-процеси, але й господарська діяльність фірм загалом. Новою формою організації праці в умовах інформаційного суспільства виступають віртуальні підприємства (організації) [15]. Такі підприємства мають мережеву, комп'ютерно-інтегровану організаційну структуру, яка об'єднує територіально-розмежовані робочі місця (ланки, підрозділи). Основна перевага віртуальних форм організацій полягає в можливості вибирати і використовувати найкращі трудові ресурси, знання і здібності з найменшими поточними витратами. В результаті формуються мережі віртуальних взаємодій між просторово розосередженими агентами. Нова господарська модель не заміщає собою традиційну реальну економіку, а співіснує поряд з нею як окремий сегмент.

Подальший розвиток віртуального ринку праці в Україні потребує регулювання певних правових, організаційних та економічних аспектів його функціонування.

Погоджуємось з думкою про те, що сьогодні українське трудове законодавство практично

не відображає еволюцію форм зайнятості та залишається у парадигмі стандартного регулювання трудових відносин. Підвищення жорсткості традиційних трудових правових норм виступає чинником посилення прекаризації у сфері віртуального ринку праці.

У зв'язку з правовою неврегульованістю між фрілансером і його роботодавцем сьогодні виникають не трудові, а цивільно-правові відносини, а застосовується в цьому випадку не Кодекс законів про працю, а Цивільний кодекс та інші акти цивільного законодавства. Умови співпраці роботодавця і позаштатного співробітника регулюються, як правило, договором підряду або надання послуг.

Держава намагається впливати на такі трудові відносини виключно через фіскальні важелі, тобто через можливість здійснювати транзакції і підтвердження джерел доходу. Так, якщо робота з фрілансу виконується на систематичній, постійній основі, то з метою легалізації зайнятості фрілансери реєструються як фізичні особи-підприємці. Якщо ж робота позаштатника не має систематичного характеру, реєструватися як суб'єкт підприємництва немає потреби. У цьому випадку утримання прибуткового податку здійснює роботодавець як податковий агент.

У зв'язку з тим, що фріланс є нестандартною формою зайнятості, а відповідно, і більш соціально нестабільною та вразливою, трудове законодавство має гарантувати особам, зайнятим на таких умовах, права, аналогічні правам інших працівників.

В результаті перед державою виникають два важливі завдання. По-перше, це легалізація віртуальних трудових відносин для можливості сплати податків через фіскальні інструменти, насамперед, через декларування витрат, джерел доходу, а також підтвердження їх походження, а по-друге, перегляд соціальних стандартів.

Відповідно до цього у новому Трудовому кодексі України повинні буди вміщені норми, які легалізують інноваційні види зайнятості (фріланс, аутсорсинг, аутстафінг), що вже давно є на українському ринку праці, а у розвинутих країнах світу стали головним трендом. Модернізація зайнятості має відбуватися на засадах поєднання справедливості зі здатністю адаптуватися, соціального діалогу і врахування інтересів сторін з метою забезпечення підвищення гнучкості зайнятості за належного рівня її захищеності.

Висновки з цього дослідження. В умовах інформаційного суспільства віртуаль-

ний ринок праці виступає новим сегментом у складі наявного ринку, частка і вагомість якого постійно зростає. Упорядкування його розвитку та механізму функціонування має ґрунтуватися на залученні всіх необхідних ресурсів та засобів. У рамках правового регулювання повинен бути вирівняний статус усіх учасників соціально-трудових відносин: і тих, які працюють на умовах постійної/тимчасової зайнятості, і тих, які задіяні на засадах іннова-

ційних форм зайнятості (фріланс, аутсорсинг тощо). За допомогою економічних засобів повинні бути забезпечені гідні умови роботи для суб'єктів віртуального ринку праці на рівні з іншими працівниками, задіяними в операційній діяльності підприємств.

З урахуванням отриманих результатів перспективи подальших наукових розробок охоплюватимуть дослідження інфраструктури функціонування віртуального ринку праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аутсорсинг: бизнес «на вынос» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobiz.ua/biznes/biznes_start/stati/outsourcing_biznes_na_vynos.
2. Балабанюк Ж.В. Пошуки вакансії в Мережі: особливості віртуального ринку праці / Ж.В. Балабанюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1424726-poshuki-vakansiyi-v-merezhi-osoblivosti-virtualnogo-rinku-praci>.
3. Борюшкіна О.В. Визначення поняття «ринок праці» в економічній та соціологічній науках / О.В. Борюшкіна // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : збірник наукових праць. – Х. : Видавничий центр Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, 2005. – С. 206–210.
4. Всесвітній саміт з питань інформаційного суспільства. Підсумкові документи. Видання Міністерства транспорту та зв'язку України. – К. : Державний департамент з питань зв'язку та інформатизації, 2006.
5. Інформаційне Суспільство. Шлях України. Бібліотека інформаційного суспільства. – К. : Фонд «Інформаційне Суспільство України», 2004. – 309 с.
6. Кузьмін О.Є. Фріланс та загальна характеристика фрілансера / О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Солярчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 375–380.
7. Малик І.П. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні / І.П. Малик // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2013. – Вип. 1 (14). – С. 25–34.
8. Новак І.М. Соціальні інновації на ринку праці: флексибілізація та прекарізація зайнятості в Україні / І.М. Новак // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1. – С. 92–97.
9. Офіційний сайт інтернет-біржі "Elance" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.elance.com>.
10. Офіційний сайт інтернет-біржі "FreelanceSwitch Jobs" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jobs.freelanceswitch.com>.
11. Офіційний сайт інтернет-біржі "oDesk" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.odesk.com>.
12. Савченко С.М. Особливості соціально-трудових відносин між фрілансерами та замовниками їх послуг у сфері інтернет-маркетингу / С.М. Савченко, О.П. Грібініченко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2017. – № 14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ev.fmm.kpi.ua/article/view/108767.
13. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати : [колект. монографія] / [Д.П. Богиня, Г.Г. Куликов, В.М. Шамота, Л.С. Лисого та ін.]. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2001. – 300 с.
14. Стребков Д.О. Фрилансеры в информационной экономике: мотивация и организация труда / Д.О. Стребков, А.В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.soc.hse.ru/data/2009/12/02/1238390133/Strebkov-Shevchuk_SocReal_01-2008.pdf.
15. Davidow W. The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century / W. Davidow, M. Malone. – New York : Harper Collins, 1993 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.amazon.com/Virtual-Corporation-Structuring-Revitalizing-Century/dp/0887306578>.
16. Nilles J. Managing Telework: Strategies for Managing the Virtual Workforce / J. Nilles. – N. -Y. : Wiley, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trove.nla.gov.au/work/7769072?q&versionId=8952146>.

Основні причинно-наслідкові зв'язки міграційних потоків населення Хмельницької області та їх вплив на рівень трудового потенціалу

Лисак В.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

Комарницька О.М.

викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

У статті досліджено основні причинно-наслідкові зв'язки міграційних потоків регіону, виявлено вплив демографічних процесів на формування трудового потенціалу Хмельницької області. За статистичними даними проведено аналіз міграційних процесів у регіоні. Зосереджено увагу на необхідності впровадження заходів щодо подолання негативних явищ у цій сфері.

Ключові слова: рух населення, міграція зовнішня, міграція внутрішня, демографічний чинник, міграційні процеси.

Лысак В.Ю., Комарницкая О.Н. ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНО-СЛЕДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ НАСЕЛЕНИЯ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье исследованы основные причинно-следственные связи миграционных потоков региона, выявлено влияние демографических процессов на формирование трудового потенциала Хмельницкой области. По статистическим данным проведен анализ миграционных процессов в регионе. Сосредоточено внимание на необходимости внедрения мероприятий по преодолению негативных явлений в этой сфере.

Ключевые слова: движение населения, миграция внешняя, миграция внутренняя, демографический фактор, миграционные процессы.

Lisak V.Yu., Komarnitska O.M. MAIN CAUSES AND CONSEQUENCES OF THE MIGRATION FLOWS OF THE POPULATION OF THE KHMELNYK REGION AND THEIR INFLUENCE ON THE LEVEL OF LABOR PROTECTION

In the article the author analyzes the main causative links of the migratory flows of the region, reveals the influence of demographic processes on the formation of the labor potential of the Khmelnytsky region. According to statistical data, the analysis of migration processes in the region has been carried out. The focus is on the need to implement measures to overcome the negative phenomena in this area.

Keywords: population movement, external migration, internal migration, demographic factor, migration processes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міграційні процеси, складниками яких є стаціонарна, або постійна, сезонна, трудова маятникова міграція та еміграція, значною мірою впливали і впливають на ефективність і раціональне використання трудового потенціалу як в Україні у цілому, так і в окремих регіонах.

За умов глибокої політичної та економічної кризи в Україні спостерігається суттєве зростання міграції, що створює необхідність поглибленого вивчення проблем її впливу на економічне становище регіонів та країни у цілому. Важливість дослідження впливу міграції на відтворення населення зумовлена передусім

тим, що міграційні процеси охоплюють значну частину населення репродуктивного і працездатного віку, а це актуалізує величезний пласт проблем із різних напрямів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі напрацювання у сфері аналізу міграційних процесів здійснили такі вітчизняні вчені, як Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич, С.І. Пирожков, О.Г. Пуригіна, С.Е. Сардак та ін. Незважаючи на досить ґрунтовні дослідження, є підстави вважати, що залишаються недостатньо опрацьованими особливості формування та розвитку трудового потенціалу країни в регіональному розрізі з урахуванням важли-

вої участі у цьому процесі міграційного руху населення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах глобалізації та інтенсифікації інтеграційних процесів сучасної економіки спостерігається посилення як внутрішніх, так і зовнішніх міграційних потоків. Оскільки на регіональному рівні міграція виступає другим за значенням після природного руху джерелом формування працездатного населення, спричиняє кількісні й якісні зміни у чисельності та структурі складу населення, має вплив на рівень трудового потенціалу, досить гостро актуалізується питання поглибленого вивчення проблем впливу міграції та здійснення державного регулювання, яке забезпечувало б мінімізацію міграційних ризиків для економіки, правильну організацію та використання трудового потенціалу економічно активного населення регіонів України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасних тенденцій щодо міграційних процесів та статистичний аналіз міграції населення Хмельницького регіону, визначення причин, наслідків та напрямів подолання негативних явищ у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Явище міграції завжди існувало в історії цивілізацій і на сучасному етапі становить її невід'ємну частину, впливаючи на економіку, соціально-політичне та культурне життя країни.

Одразу після проголошення незалежності формування міграційної політики в Україні відбулося практично спонтанно, за відсутності кадрів, необхідних фінансових ресурсів та в умовах складної міграційної ситуації, що в подальшому істотно вплинуло на всі міграційні процеси, коли частина економічно активного населення залишає (інколи назавжди) країну, не маючи змоги реалізувати свій потенціал.

Науковці визначають міграцію як процес переміщення населення через кордони тих чи інших територій, пов'язаний зі зміною місця проживання, що може мати постійний чи тимчасовий характер [1, с. 19].

Міграція населення є одним із важливих чинників, які зумовлюють зміну чисельності населення країни та його перерозподіл між окремими регіонами і населеними пунктами. Міграційна поведінка людей виступає одним із загальних індикаторів проблем соціально-економічного розвитку як країни, так і окремих

регіонів та зумовлює важливість уваги держави до цього соціально-політичного й економічного явища.

Розрізняють міграцію зовнішню, пов'язану зі зміною країни постійного проживання, та внутрішню, що відображає зміну людьми місця проживання в межах однієї країни.

Вплив міграції на соціально-економічну ситуацію в Україні є неоднозначним. Позитивний ефект зовнішньої міграції, виявляється у значному зменшенні рівня безробіття в країні, збільшенні кількості трудових ресурсів за рахунок позитивного міграційного сальдо, а також припливу капіталу у вигляді приватних переказів, який становить значну частку від ВВП. Натомість гостро постають проблеми втрати працівників робітничих професій, які мають значний попит в Україні, та кваліфікованих кадрів. Така тенденція, відома як «відтік мізків», останніми роками почала набирати обертів. За дослідженнями Світового банку, Україна займає п'яте місце у списку країн із найбільшою кількістю емігрантів.

Показники внутрішньої міграційної рухомості впливають на стан і розвиток трудового потенціалу в частині, коли населення переїжджає в регіони, де праця оплачується краще, є можливості до самовираження та самореалізації, більш зручні умови праці, місцевість сприяє зміцненню здоров'я або його підтримці тощо. Однак, на жаль, є й негативні моменти міграційних процесів: скорочення трудового потенціалу внаслідок розриву сімейних зв'язків, відстрочення шлюбів та народження дітей, труднощі переїзду та адаптації до нових умов життя, що негативно впливає на здоров'я мігрантів, частоту їх захворюваності.

Міграційні процеси викликані різними, але завжди дуже серйозними причинами (політичними, економічними, релігійними тощо). Основною метою мігрантів є прагнення мати гідний заробіток, щоб забезпечити себе та свою родину. Особливо актуальним є дане питання для України, де спостерігається низький рівень розвитку економіки, незадовільний життєвий рівень більшості населення та ін. У сучасному суспільстві серед основних причин міграції переважають економічні чинники, такі як пошук роботи та комерційні справи [2, с. 372].

За даними соціологічних досліджень, основним чинником мобільності осіб із відповідним загальноосвітнім рівнем є їхня молодість. Прагнення перейти з одного підприємства на інше або переїхати в іншу місцевість є обернено пропорційним віку працівника.

Період інтенсивного переходу з одного місця роботи на інше зазвичай закінчується у віці 24–26 років. Оскільки в міграції беруть участь переважно люди молодших вікових груп, у місцях їх прибуття зростає частка молоді, що створює підґрунтя для поліпшення демографічної ситуації (створення сім'ї, зростання народжуваності, зменшення частки населення старшого віку, а отже, і загальних коефіцієнтів смертності), накопичення якісного трудового потенціалу. Працівники вищої кваліфікації змінюють місце роботи рідше, ніж нижчої. Низька заробітна плата є однією з причин зміни місця роботи. Працівники, які не мають на даному підприємстві перспективи зростання, часто значно мобільніші за тих, у кого є такі перспективи [3, с. 29].

Підприємства в складних економічних умовах стоять перед важким вибором. Вони змушені замінити наявний висококваліфікований персонал, який вимагає достойної заробітної плати за свою роботу, віддаючи перевагу низькооплачуваним некваліфікованим працівникам, чим змушують емігрувати найбільш досвідчену робочу силу. І так досить високий рівень міграції до країн Європи нині ще більше змінюється та завдає втрат українським підприємствам. Незмінними в негативному сенсі залишаються високий рівень прихованого безробіття, старіння населення та депопуляція, участь працездатного населення у бойових діях, що значно скорочує чисельність трудового потенціалу України та його можливості.

Отже, важкі життєві умови, низька заробітна плата, неспроможність реалізувати

себе у професійній сфері спонукають багатьох українців приймати ризиковані пропозиції працевлаштування за кордоном і погоджуватися на умови праці, на які в іншій ситуації вони б не погодилися. Трудові мігранти, здебільшого з вищою освітою, за кордоном задовольняють попит на тяжку фізичну роботу, яку відмовляються виконувати місцеві жителі, що зводить нанівець трудовий потенціал вітчизняного дипломованого спеціаліста.

Поряд із природним рухом на демографічні параметри населення будь-якого регіону, Хмельниччини у тому числі, впливає територіальна мобільність, або механічний рух населення, що пов'язаний із міграційними процесами. Міграції є складником демографічної ситуації, впливають на характер демографічного розвитку, взаємопов'язані з процесом формування та розвитку трудового потенціалу [4, с. 33].

Отже, в сучасних умовах чисельність і склад населення як в Україні у цілому, так і в Хмельницькій області значною мірою змінюються під впливом міграційних процесів, що ускладнюють демографічну ситуацію загостренням зростання кількості міграційних потоків, яким притаманні динамічність та неупорядкованість. У процесі дослідження проведено аналіз міграційних рухів населення Хмельницької області. Динаміку міграційних рухів населення регіону показано в табл. 1

З табл. 1 видно, що Хмельницька область виступає постачальником робочої сили як в інші регіони України, так і в інші країни, що зменшує чисельність і масштаби трудового потенціалу регіону.

Таблиця 1

Динаміка міграційних рухів населення Хмельницької області у 2005–2015 рр., осіб

Рік	Міждержавна міграція			Міжрегіональна міграція		
	кількість прибулих	кількість вибулих	приріст (скорочення)	кількість прибулих	кількість вибулих	приріст (скорочення)
2005	609	621	-12	7843	10801	-2958
2006	604	571	33	8153	10168	-2015
2007	612	562	50	8243	9127	-884
2008	636	452	184	8444	9439	-995
2009	580	335	245	8181	8764	-583
2010	529	321	208	8548	9359	-811
2011	724	301	423	8413	9967	-1554
2012	575	295	280	8719	9725	-1006
2013	387	155	232	8160	9331	-1171
2014	652	275	377	7602	7952	-350
2015	481	252	229	Усі потоки міграції		
				22350	22524	-174

Джерело: складено на основі [5, с. 237]

Що стосується міждержавної міграції, то з початку 2006 р. спостерігаємо міграційний приріст населення Хмельницької області, максимальне значення якого становило 423 особи в 2011 р. Упродовж подальших двох років відбувається різке зменшення кількості прибулих, при цьому сальдо міграції залишається позитивним. Ситуація змінилася лише в 2014 р., де кількість прибулих становила 652 особи, що значно більше порівняно з 2013 р. Така, на перший погляд, позитивна ситуація склалася не внаслідок створення достойних робочих місць або поліпшення умов проживання, а через економічні негаразди в економіках багатьох країн, що змусило українців повертатися.

Разом із тим, із 2014 р. спостерігається зменшення сальдо міграції (до -350 осіб, що на 70% менше від попереднього року), що свідчить про зниження інтенсивності міграційних потоків.

Розвиток економіки України не може стояти осторонь глобалізаційних процесів, які відбуваються в суспільстві. Останнім часом зовнішня політика нашої держави спрямована на розширення участі у світових економічних процесах та посиленні глобалізаційних тенденцій.

Регулювання трудових міграцій переважно лежить у площині зайнятості через регулювання ринку праці, а тому на окрему увагу заслуговує дослідження потенційних наслідків від входження України у світовий та регіональні ринки праці та ринок праці Європейського Союзу. За умов посилення світової економічної кризи міграційні процеси набувають інших форм. На ринку праці західних країн українці займали чільне місце, оскільки робоча сила їх була найдешевша, а якість роботи – висока. Однак негативні явища в економіках багатьох країн Європейського Союзу змусили наших співвітчизників повертатися до України у цілому та Хмельницької області зокрема про що свідчать дані табл. 1.

Кадрові ризики підприємств у зв'язку з помітним дефіцитом робочої сили постійно посилюються, а укомплектованість окремих із них залишається неповною. З огляду на реальні тенденції розвитку трудового потенціалу низки раніше провідних підприємств, можна прогнозувати ускладнення в кадровому забезпеченні в найближчі періоди, адже якщо в його складі значна частка осіб, які старші за 45–50 років, а робочі місця неприйнятні для молоді (низька заробітна плата, несприятливі умови праці тощо) і підприємство не займається власною модернізацією, то можуть бути непередбачувані наслідки для

його майбутнього, адже кількості молоді, яка вступає в трудове життя, не вистачить навіть на просте заміщення працюючих передпенсійного і пенсійного віку, а це, за офіційною статистикою, більшість нині зайнятих в економіці. Складніше за все буде забезпечити втрати робітників фізичної праці – групи кваліфікованих робітників індустріальних галузей економіки та сільського господарства. Це стосується певною мірою й нині успішних у фінансово-економічному відношенні підприємств, які можуть відчувати труднощі з кадровим забезпеченням, і не лише за робітничими професіями, в найближчі 10–15 років. Як вихід – підвищення ефективності праці на основі модернізації економіки з великим складником інноваційних технологій, що передбачає необхідність ефективних кроків у розвитку трудового потенціалу підприємств.

Якщо на показник загального міграційного сальдо для держави в цілому внутрішні міграційні процеси не здійснюють ніякого впливу, то для будь-якої адміністративно-територіальної одиниці роль внутрішніх і зовнішніх міграційних потоків може бути дуже значна та неоднозначна. У зв'язку із цим необхідно обробовувати сальдо внутрішньої і зовнішньої міграції окремо.

Загалом упродовж досліджуваних років для області найбільш відчутною була міжрегіональна міграція, за рахунок якої повністю сформувалося міграційне скорочення населення.

Як свідчать дані табл. 1, Хмельниччина щороку втрачає значну кількість працездатного населення через міграцію саме всередині країни.

Дані Головного управління статистики у Хмельницькій області дають змогу стверджувати, що сальдо міжрегіональної міграції має від'ємне значення. Разом з тим із 2014 р. спостерігається зменшення сальдо міграції (до -350 осіб, що на 70% менше від попереднього року), що свідчить про зниження інтенсивності міграційних потоків.

Однак спеціальні обстеження та експертні оцінки дають підстави стверджувати, що реальна кількість працівників-емігрантів набагато більша за офіційну.

Як показують розрахунки, серед різних форм міграційних переміщень головними є внутрішньообласні міграції. Вони найчастіше зумовлені економічними причинами, зокрема значна їх частка відбувається переважно у напрямі «село – місто» у пошуках заробітку, що нині здебільшого пов'язано з кращими можливостями працевлаштування, навчання,

які людина може мати в місті, а також зі значними відмінностями в умовах праці та побуту.

Внутрішня міграція наносить додаткове навантаження на ринок праці регіону, що впливає на збільшення рівня безробіття та навантаження кількості безробітних на одне робоче місце у регіоні.

Головними чинниками посилення трудової міграції сьогодні виступають незадовільний попит на робочу силу в Україні, низький рівень оплати праці, приваблива матеріальна оцінка трудової діяльності та зростання попиту на працю іноземців за кордоном [6, с. 32]. Так, за останні роки міграційні процеси за типом поселень у Хмельницькому регіоні характеризуються тенденціями відпливу сільських мешканців до міст і, відповідно, збільшенням чисельності міського населення (табл. 2).

Як показали результати дослідження, у регіоні склалася несприятлива соціально-економічна ситуація, оскільки інтенсивність міграційних процесів виступає індикатором зниження рівня життя населення, яка не сприяє поліпшенню міграційних процесів. Найбільші втрати несуть сільські поселення, що зумовлено прискореними тенденціями зростання вибуття і скорочення прибуття населення на ці території.

Найменше внутрішньообласних міграцій у межах регіону було зафіксовано у 2009 р.,

що пов'язано з накладанням світової фінансової кризи на фазу посилення внутрішньої політичної кризи восени 2008 р., і спричинило різке загострення структурних диспропорцій економіки України, продемонструвало неадекватність моделі ринкової економіки, яка встановилася у попередні роки.

Отже, за значного зменшення чисельності жителів регіону особливо небезпечною залишається ситуація у сільській місцевості, де інтенсивність міграційного скорочення значно вища, ніж у місті. Це пов'язано передусім із гіршими умовами проживання, недостатньо розвинутою соціальною інфраструктурою, відсутністю роботи тощо. Таким чином, наявний трудовий потенціал сільської місцевості погіршується не лише якісно у зв'язку з відсутністю можливості навчання та самовдосконалення, а й кількісно у зв'язку з міграційними потоками.

Оскільки Поділля – регіон з яскраво окресленою сільськогосподарською спеціалізацією, вагому роль в економічному розвитку Хмельниччини відіграє сільське господарство. Враховуючи це, відтік населення із сільської місцевості зменшує її трудовий потенціал, що веде до занепаду сільськогосподарського виробництва.

Для забезпечення раціонального регіонального розподілу трудового потенціалу необхідне втручання уряду та проведення

Таблиця 2

Динаміка розподілу мігрантів Хмельницької області за типом поселень станом на 1 січня 2009–2014 рр.

Роки (станом на 1 січня)	Тип поселення	Чисельність прибулих	Чисельність вибулих	Міграційний приріст (– скорочення)
2009	Міські поселення	737	776	39
	Сільська місцевість	555	609	- 54
	Всього	1432	1458	- 26
2010	Міські поселення	852	745	107
	Сільська місцевість	531	584	- 53
	Всього	1383	1329	54
2011	Міські поселення	985	781	204
	Сільська місцевість	710	728	- 18
	Всього	1695	1509	186
2012	Міські поселення	959	817	142
	Сільська місцевість	622	636	- 14
	Всього	1581	1453	128
2013	Міські поселення	848	748	100
	Сільська місцевість	576	643	- 67
	Всього	1424	1391	33
2014	Міські поселення	878	793	85
	Сільська місцевість	579	624	- 45
	Всього	1457	1417	40

необхідних законодавчих, організаційних і господарських заходів у сфері соціально-економічної та демографічної політики, спрямованих на створення робочих місць із гідною заробітною платою і відповідною соціальною захищеністю в сільській місцевості.

Міграційні процеси, які набули дійсно планетарного масштабу, вже викликали необхідність приведення більшості світових освітніх систем до єдиного «знаменника», адже в умовах розширення співпраці між країнами, коли люди переміщуються для проживання та роботи за кордон, відповідність їх кваліфікаційної підготовки має принципове значення. Безперечно, міграційні процеси викликають і безліч проблем для країни, яка втрачає свої найкращі кадри та інтелектуальний потенціал, що ще більше вимагає посиленої підготовки кваліфікованих та компетентних кадрів для власної країни та створення сприятливих умов для того, щоб ці працівники залишалися.

Висновки з цього дослідження. Визначено залежність міграційної поведінки від факторів «виштовхування», які підвищують рівень міграційного потенціалу та каталізують його реалізацію. Пріоритетними напрямками регулювання міграційних процесів слід визначити: мінімізацію факторів «виштовхування», що активізують міграційну поведінку населення; позитивізацію наслідків міграційних процесів, тобто впровадження заходів щодо компенсації втрат від міграції населення; вдосконалення стратегічних регіональних

планів у кількісному та якісному вираженні міграційного руху. Їх реалізація буде сприяти підвищенню рівня оплати праці працівників, поліпшенню ситуації у сфері зайнятості та рівня життя населення країни, що, відповідно, поліпшить і ситуацію в міграційній сфері.

У сучасних умовах держава має застосовувати економічні, інформаційні, культурні важелі для зменшення зовнішньої міграції українців. Напрямами регулювання внутрішніх міграцій населення України є підвищення економічної активності населення, зменшення безробіття, забезпечення освітньо-професійної відповідності між попитом і пропозицією робочої сили.

На нашу думку, для поліпшення ситуації, що склалася, необхідні:

- державне регулювання зайнятості в регіоні;
- надання пільг підприємствам, які здійснюють працевлаштування вперше;
- поліпшення податкового законодавства та сприяння розвитку малого підприємництва;
- юридичний супровід тих, хто хоче відкрити приватне підприємство;
- поліпшити співпрацю навчальних закладів із роботодавцями.

Для вдосконалення міграційної політики держави визначені напрями потребують конкретизації у подальших дослідженнях.

Можливість передбачення тенденцій міграційних процесів – причин, періодичності, спрямованості – дасть змогу уникнути їх негативних наслідків та використати їх переваги.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Миграция населения: теория, политика : [учеб. пособ.] / О.Д. Воробьева, А.В. Топилин, В.И. Мукомель [и др.]. – Москва : Экономическое образование, 2012. – 364 с.
2. Рынок труда (практическая макроэкономика труда) : [учебник] / Ю.Г. Огедов, Г.Г. Руденко, Н.К. Лунева. – М. : Альфа-Пресс, 2007. – 900 с
3. Ефективність використання трудового потенціалу: теорія і практика : [монографія] / Б.В. Буркинський, В.М. Нижник, М.В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 223 с.
4. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, перспективи розвитку : [монографія] / О.М. Бородіна ; Ін-т агр. економіки УААН. – К., 2003 – 274 с.
5. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2015 рік. – Хмельницький, 2016. – 404 с.
6. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза : [монографія] / О.І. Амоша [та ін.] ; НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2006. – 208 с.

Науково-теоретичні засади впровадження кадрової логістики у сфері соціальної роботи

Мішина С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Мішин О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено актуальним питанням застосування кадрової логістики в організації соціальної роботи. Проаналізовано наявні підходи до визначення поняття «кадрова логістика». Уточнено визначення поняття «кадрова логістика соціальної роботи». Запропоновано підхід до формування системи управління кадровою логістикою у сфері надання соціальних послуг.

Ключові слова: кадрова логістика, кадрова логістика соціальної роботи, соціальна робота, соціальні послуги, система управління кадровою логістикою.

Мишина С.В., Мишин А.Ю. НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ КАДРОВОЙ ЛОГИСТИКИ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ

Статья посвящена актуальным вопросам применения кадровой логистики в организации социальной работы. Проанализированы существующие подходы к определению понятия «кадровая логистика». Уточнено определение понятия «кадровая логистика социальной работы». Предложен подход к формированию системы управления кадровой логистикой в сфере предоставления социальных услуг.

Ключевые слова: кадровая логистика, кадровая логистика социальной работы, социальная работа, социальные услуги, система управления кадровой логистикой.

Mishyna S.V., Mishyn O.Y. SCIENTIFIC AND THEORETICAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF PERSONNEL LOGISTICS IN SOCIAL WORK

The article presents the main issues of the application of personnel logistics in the organization of social work. The existing approaches to the definition of the concept "personnel logistics" are analyzed. The definition of the concept "personnel logistics of social work" are clarified. The approach to the formation of the human resources management system in the sphere of providing social services is proposed.

Keywords: personnel logistics, personnel logistics of social work, social work, social services, personnel logistics management system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах динамічного середовища функціонування суб'єктів господарювання та економічних систем держав і регіонів постає необхідність у швидкому реагуванні на ці зміни, у тому числі й у логістичній сфері. Персонал є рушійною силою, джерелом інновацій на будь-якому підприємстві, проте лише за умови оптимального формування кадрового складу, забезпечення його мобільності, розподілу в системі робочих місць та мінімізації плінності. Всі ці питання вивчає кадрова логістика, яка є самостійною функціональною сферою будь-якої логістичної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кадрової логістики та організації соціальної роботи знайшли відображення в працях О.В. Бондарук [1], С.В. Гармаш [2], О.Ф. Доровського [3], Н. Г. Корміна [4], І.О. Леонтьєвої [5], К.В. Мельникової [6], І. Поліщук [7], В.Д. Сербіна [8], В.П. Чемякова [9]. Ці дослідження не є вичерпними і численними, проте є науковою основою для уточнення теоретичних засад кадрової логістики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняних наукових дослідженнях не отримали належного розгляду питання застосування кадрової логістики в соціальній роботі. Саме ця частина

проблем потребує подальшого дослідження для обґрунтування теоретичних та практичних засад упровадження кадрової логістики в установах соціального захисту, громадських, волонтерських та інших організаціях, що надають соціальні послуги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є уточнення теоретичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо впровадження кадрової логістики у вітчизняну практику соціальної роботи.

Завдання дослідження: уточнити сутність та визначення понять «кадрова логістика» та «кадрова логістика соціальної роботи»; визначити перелік інструментів та прийомів оптимізації кадрових потоків; розробити рекомендації щодо формування системи управління кадровою логістикою у сфері соціальної роботи; розробити рекомендації щодо впровадження кадрової логістики у вітчизняних мікрологістичних системах, які надають соціальні послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні не існує єдиного тлумачення поняття кадрової логістики. Крім того, перелік цих визначень не є значним, що свідчить про недостатню розробленість цієї проблеми. Наявні підходи до визначення кадрової логістики наведено в табл. 1.

Більшість науковців визначає кадрову логістику як один із напрямів логістики [5; 6; 8] або ж як термін [9]. Саме тому авторами запропоновано розглядати кадрову логістику як одну з функціональних сфер логістики. За змістовним наповненням, на нашу думку, найбільш вичерпним із погляду охоплення всіх видів кадрової роботи є визначення К.В. Мельникової [6].

В.Д. Сербін визначення кадрової логістики зводить до оптимізації кадрових потоків [8]. На думку Н.Г. Корміна [4, с. 139], кадрова логістика має розглядатися як моніторинг та аналіз ринку праці. Такий підхід, на нашу думку, має дещо обмежений характер, оскільки не охоплює мікроекономічні аспекти кадрової

Таблиця 1

Визначення поняття «кадрова логістика»

Автор, джерело	Визначення поняття	Змістове наповнення поняття
В.П. Чемяков [9, с. 26]	Кадрова логістика – термін, запропонований для позначення вибору інструментів і прийомів під час переміщення співробітників усередині компанії	Термін
Н.Г. Кормін [4, с. 139]	Кадрова логістика – це постійний моніторинг і аналіз ринку праці, проведення досліджень та обробка отриманих даних для найкращого вирішення кадрових завдань, які задовольняють оптимальне співвідношення «ціна – якість – термін виконання»	Моніторинг і аналіз
В.Д. Сербін [8, с. 39]	Кадрова логістика – один із напрямів логістики, в якому вивчається оптимізація потоків трудових ресурсів підприємства та галузі у цілому	Напрямок, розділ, сфера логістики
К.В. Мельникова [6, с. 58]	Кадрова логістика – один із напрямів логістики, який вивчає процеси формування, розподілу та руху кадрів у логістичних системах для максимального використання кадрового потенціалу, оптимізації руху трудових потоків та забезпечення ефективного функціонування системи у цілому	
І.О. Леонтьєва [5, с. 112]	Кадрова логістика – розділ логістики, що вивчає оптимізацію кадрових ресурсів підприємства та визначає набір інструментів та прийомів для оптимального переміщення співробітників у середовищі підприємства для отримання економічного ефекту	
Авторське визначення	Кадрова логістика – це функціональна сфера логістики, що являє собою процес застосування методів, прийомів, інструментів оптимізації та узгодження трудових потоків з іншими потоками для підвищення ефективності формування, обміну розподілу та використання трудових ресурсів на різних рівнях управління: мікро-, макро-, мезо- та мегаекономічному	

логістики й є лише інструментами діагностики стану та розвитку кадрової логістики, тому визначення науковця має скоріше не універсальний, а макроекономічний характер.

Підсумовуючи викладені результати аналізу наявних визначень, зазначимо, що очевидним є зміст кадрової логістики як процесу оптимізації кадрових потоків. На нашу думку, у визначенні слід зазначити й мету оптимізації трудових потоків.

Таким чином, кадрова логістика – це функціональна сфера логістики, що являє собою процес застосування методів, прийомів, інструментів оптимізації та узгодження кадрових потоків з іншими потоками для підвищення ефективності формування, обміну, розподілу та використання трудових ресурсів на різних рівнях управління: мікро-, макро-, мезо- та макроекономічному.

Авторське визначення носить універсальний характер, тобто може бути застосоване для різних рівнів управління: макро-, мікро-, мезо- та макроекономічного. Крім того, у визначенні зазначено, на відміну від наявних, мету оптимізації кадрових потоків та реалізовано процесний підхід, що полягає у послідовному застосуванні методів, прийомів та інструментів логістики. Їх перелік визначається залежно від рівня, на якому здійснюються управління кадровими потоками.

Поняття кадрової логістики соціальної роботи потребує, на нашу думку, уточнення на основі аналізу супутніх понять (рис. 1).

Кадрові потоки, як і будь-які інші, можуть бути вхідними, вихідними; внутрішніми і зовнішніми. Так, і у працях О.В. Бондарук [1],

С.В. Гармаш [2], І.О. Леонтьєвої [5], І. Поліщук [7] розглядають здебільшого вхідні, вихідні та внутрішні кадрові потоки. Відповідно, елементами кадрової логістики ці вчені вважають оптимізацію вхідних, вихідних та внутрішніх кадрових потоків.

Так, О.В. Бондарук [1, с. 42] та І. Поліщук [7, с. 187] елементами оптимізації виділяють:

- вхідні кадрові потоки: аналіз забезпеченості кадрами, планування персоналу, добір, відбір, приймання та адаптацію персоналу;
- внутрішні кадрові потоки: організацію робочого місця, оцінювання результатів праці, систему мотивації персоналу, кадровий сервіс, оплату праці, навчання та формування культури й іміджу підприємства;
- вихідні кадрові потоки: лізинг персоналу, планування вивільнення персоналу, вивільнення персоналу.

Зазначимо, що І. Поліщук [7, с. 187] елементи оптимізації внутрішніх кадрових потоків розглядає, виокремлюючи використання та розвиток персоналу.

Така класифікація кадрових потоків може бути застосована щодо мікро-, макро-, мезо- та макроекономічних логістичних систем, які надають соціальні послуги.

Логістичні системи, які надають соціальні послуги, здійснюють діяльність, відмінну від функціонування інших логістичних систем виробничої та невиробничої сфер, саме тому доцільним є розгляд, вибір та обґрунтування притаманних логістичним системам соціальної сфери специфічних методів, інструментів та прийомів оптимізації вхідних, вихідних, внутрішніх та зовнішніх кадрових потоків.

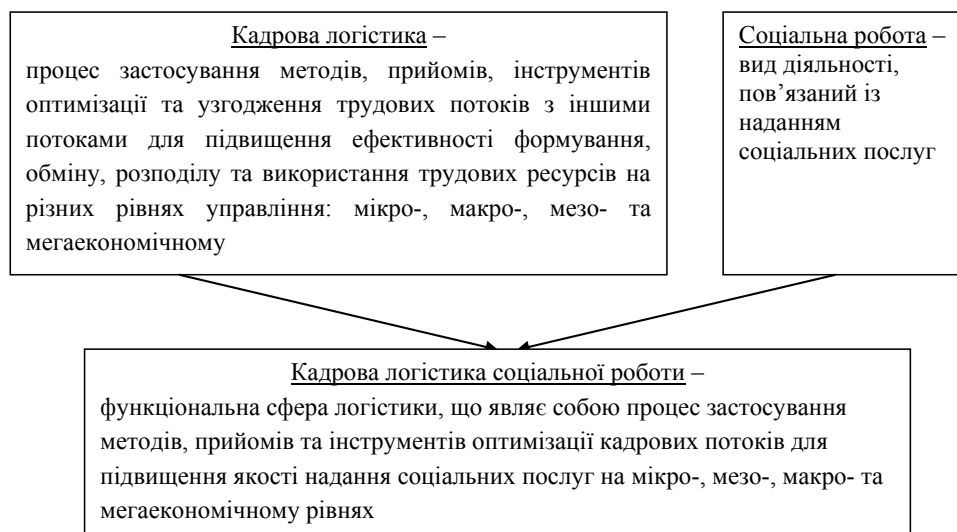


Рис. 1. Визначення поняття «кадрова логістика соціальної роботи»
(авторська розробка)

Перелік застосовуваних методів, прийомів та інструментів оптимізації кадрових потоків у логістичних системах, які надають соціальні послуги, наведено в табл. 2.

Оптимізацію вхідних потоків здійснюють у фазі формування трудових потоків. На мікрорівні важливим є правильний відбір персоналу, що може здійснюватися як самим суб'єктом господарювання, так і шляхом використання послуг рекрутингових агентств. Вхідні кадрові потоки зазвичай більші за своєю ємністю, ніж це потрібно для підприємства, тому перед ним стоїть завдання формування якісних вхідних трудових потоків. Перед державою стоять завдання формування кадрових потоків на макро- та мезоекономічному рівнях шляхом підтримки та розвитку освіти в галузі соціальної роботи та створення курсів перепідготовки кадрів на базі університетів, упровадження державних програм зайнятості соціальних працівників. Усі ці державні заходи мають здійснюватися на основі розрахунку планової потреби у фахівцях із соціальної роботи.

Регулювання внутрішніх кадрових потоків на підприємствах, установах та організаціях слід здійснювати із застосуванням ротації (вертикального та горизонтального переміщення кадрів), підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації або ж шляхом зміни

рівня оплати праці для залучення персоналу до роботи на менш привабливих посадах. Облік та розподіл кадрових потоків на макро- та мезоекономічних рівнях здійснюється шляхом регулювання заробітної плати та соціальних стандартів. Це сприяє переміщенню кадрових потоків до більш привабливих галузей.

Потребують управління й вихідні потоки. Щодо суб'єктів господарювання, то це правильне вивільнення персоналу як таке, що не суперечить законодавству, сприяє формуванню HR-бренду роботодавця. Вихідні кадрові потоки на мезорівні пов'язані з відтоком трудових ресурсів в інші галузі, а на макрорівні – з таким негативним явищем, як «відтік мізків».

Зовнішні трудові потоки на мікрорівні формуються на засадах аутстафінгу та аутсорсингу, на мезорівні – шляхом тимчасового залучення персоналу з інших регіонів, а на макрорівні – з інших країн. На думку авторів, логістичний ланцюг HR-процесів слід формувати в контексті фаз відтворення трудових ресурсів. Схему руху кадрових потоків наведено на рис. 2.

Формування робочої сили здійснюється шляхом навчання та відповідної професійної підготовки. Розподіл трудових ресурсів здійснюється на ринку праці. Внутрішній обмін

Таблиця 2

Перелік застосовуваних методів, прийомів та інструментів оптимізації кадрових потоків у логістичних системах соціальної сфери

Вид потоків	Методи, прийоми та інструменти оптимізації трудових потоків			
	Мікроекономічний рівень	Мезоекономічний рівень	Макроекономічний рівень	Мега економічний рівень
Вхідні	Підбір, відбір, найм та адаптація персоналу	Регіональні програми зайнятості, підготовка соціальних програм на базі Управління соціального захисту	Державні програми зайнятості для соціальних працівників, розвиток освіти в галузі знань «соціальна робота»	Міжнародні освітні проекти, гранти
Внутрішні	Ротація, підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації, стимулювання персоналу, соціальний пакет	Перетікання трудових ресурсів в інші регіони	Державні програми регулювання оплати праці, соціальні стандарти	Міжнародні програми сприяння зайнятості
Вихідні	Вивільнення персоналу, аутплейсмент, HR-брендінг	Програми вивільнення персоналу і працевлаштування в інших регіонах	Програми протидії «відтоку мізків» за кордон	Програми депортації трудових мігрантів, які порушують міжнародне трудове законодавство
Зовнішні	Аутстафінг, аутсорсинг	Програми залучення персоналу з інших регіонів	Програми залучення закордонних фахівців	Міжнародні програми зайнятості для трудових мігрантів

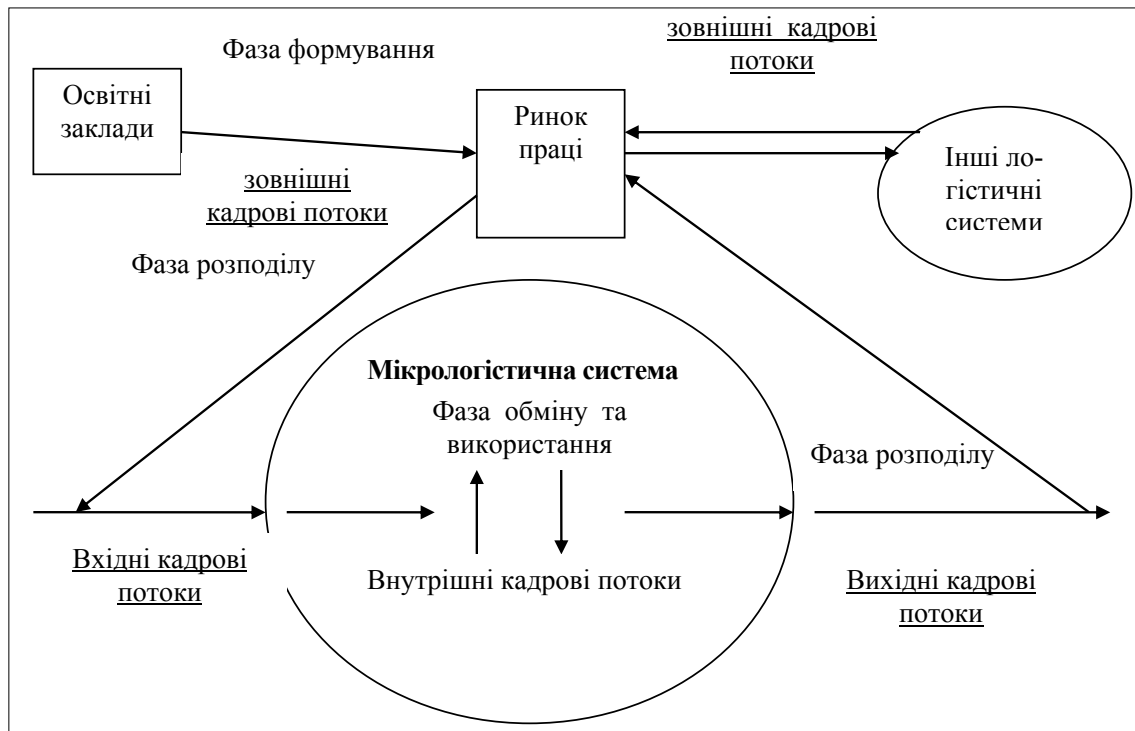


Рис. 2. Схема руху кадрових потоків у мікрологістичних системах за фазами відтворення трудових ресурсів

та використання робочої сили здійснюються безпосередньо в логістичній системі. Вихідні потоки пов'язані з вивільненням персоналу та обміном кадрових потоків із логістичними системами різних рівнів. Зовнішні потоки можуть бути як вхідними, так і вихідними.

Умовах потокового характеру HR-процесів у логістичних системах різних рівнів управління доцільним є формування універсальної структури кадрової логістичної системи соціальної роботи.

Зміст соціальної роботи визначається залежно від рівня управління.

На мікрорівні зміст соціальної роботи повинен включати:

- створення сприятливих умов праці та відпочинку;
- формування системи соціального захисту персоналу;
- формування нормального морально-психологічного клімату в колективі;
- розвиток соціально-партнерських відносин;
- організація соціального розвитку підприємства;
- протидія виникненню та вирішенню конфліктів;
- зняття соціальної напруги в колективі;
- розвиток внутрішньоорганізаційної культури;

- організація роботи побутових служб підприємства;
- соціальне забезпечення та соціальна підтримка персоналу;
- розроблення та фінансування соціальних програм;
- створення умов для творчої праці, саморозвитку, самовираження та самореалізації персоналу.

На мезорівні, на нашу думку, зміст соціальної роботи мають становити: створення та фінансування програм соціального розвитку регіонів та галузей; створення молодіжних клубів, притулків, центрів для біженців, реабілітаційних центрів, міграційних центрів, забезпечення соціальної підтримки соціально незахищених верств населення.

На макрорівні зміст соціальної роботи полягає у: вдосконаленні соціального законодавства, встановленні відповідних умов проживання соціальних стандартів; розробленні та фінансуванні державних програм для соціальних незахищених верств населення, соціальної організації соціального забезпечення населення; підготовці соціальних працівників та соціальних педагогів.

На мегарівні соціальна робота повинна включати: роботу з дотриманням прав і свобод людини, положень конвенцій із соціального розвитку та забезпечення; розроблення та

фінансування програм для трудових мігрантів, біженців; розроблення та впровадження соціальної програми для країн, що розвиваються, гуманітарну і соціальну підтримку під час стихійних лих, військових дій.

Мета кадрової логістичної соціальної роботи полягає у належному кадровому забезпеченні виконання функцій із соціальної роботи висококваліфікованим та професійним мобільним персоналом.

Відповідно, управління кадровою логістикою у сфері соціальної роботи – це системний, планомірно організований процес управлінського впливу на кадрові потоки в процесі формування, розподілу, обміну та використання персоналу для ефективного надання соціальних послуг.

Формування та впровадження у діяльність логістичних систем, які надають соціальні послуги, дієвих систем управління кадровими потоками слід здійснювати з урахуванням таких рекомендацій:

1) ураховувати відмінності трудових ресурсів від інших видів ресурсів. Специфіка трудових ресурсів зумовлена тим, що вони наділені інтелектом, здатністю до творчої праці, саморозвитку, самовираження, самореалізації та унікальними рисами характеру, професійними здібностями. З урахуванням цієї специфіки слід обирати характер управлінського впливу на кадрові потоки;

2) забезпечувати поступове добровільне впровадження кадрової логістики в логістичних системах, як надають соціальні послуги;

3) враховувати здебільшого некомерційну основу надання соціальних послуг;

4) здійснювати надання соціальних послуг з урахуванням положень та пріоритетних напрямів державної соціальної політики;

5) забезпечувати впровадження логістичних систем, які б відповідали логістичному правилу «7 R», а саме: забезпечення потрібними кадрами потрібної кваліфікації в потрібний час у потрібній кількості в потрібному місці, потрібних структурних підрозділів з оптимальними витратами на персонал.

Ці рекомендації дадуть змогу підвищити ефективність управління персоналом шляхом упровадження в діяльність установ, що надають соціальні послуги кадрової логістики.

На рис. 3 наведено розроблену авторами структуру системи управління кадровою логістикою у сфері надання соціальних послуг.

Слід зазначити, що кадрова логістична система мікрорівня є частиною кадрової логістичної системи мезорівня, яка, своєю чергою,

є складником системи макрорівня, остання є частиною глобальної кадрової мегалогістичної системи.

На думку О.Ф. Доровського [3, с. 163], соціальна робота повинна виконувати такі функції: інформаційну, діагностичну, психолого-педагогічну, прогностичну, практичну, організаційну та управлінську. Враховуючи цей перелік функцій, авторами запропоновано серед функцій управління кадровою логістикою соціальної роботи виділяти: інформаційну, розподільчу, організаційну, прогностичну, оптимізаційну.

Будь-яка кадрова логістична система знаходиться під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. На нашу думку, серед внутрішніх слід виділяти: кадрову політику, місцезнаходження підприємства, кількісний та якісний склад персоналу, рівень економічного розвитку підприємства, якість управління персоналом. До зовнішніх факторів належать: соціально-економічна ситуація в країні, демографічна політика, соціальна політика держави, нормативно-правова та законодавча база регулювання соціальної політики.

У структурі системи управління кадровою логістикою слід виділяти основні та допоміжні підсистеми.

Допоміжні підсистеми мають на меті забезпечення належного функціонування основних підсистем, які формуються за видами кадрової безпеки.

Згідно з рис. 3, до складу допоміжних підсистем авторами внесено такі, як:

- інформаційно-аналітична – підсистема збору інформації про стан розвитку сфери надання соціальних послуг, аналізу та оцінки кадрових потоків, їх доцільності та ефективності;

- ресурсна, що має на меті забезпечення підприємства персоналом необхідної кваліфікації, матеріальними ресурсами, програмними продуктами, необхідними для функціонування системи управління кадровою логістикою;

- фінансова – розроблення бюджетів для фінансування соціальних програм та проектів;

- правова – база нормативно-правового забезпечення з питань соціальної політики та соціальної роботи, а також юридичний супровід надання соціальних послуг;

- методична – сукупність методів, методик аналізу кадрових потоків, інструментів і важелів впливу на їх ефективність.

Система управління кадровою логістикою у сфері надання соціальних послуг, на нашу



Рис. 3. Структура системи управління кадровою логістикою у сфері надання соціальних послуг

думку, може вважатися ефективно функціонуючою, якщо:

- забезпечується своєчасне й якісне надання соціальних послуг;
- відсутні незакриті вакансії протягом тривалого часу;
- внутрішньоорганізаційні ротації кадрів сприяють підвищенню ефективності функціонування установ, що надають соціальні послуги;
- рух кадрових потоків є збалансованим і сприяє підвищенню лояльності персоналу до роботодавця в особі установ, що надають соціальні послуги;
- результати від впровадження системи управління кадровою логістикою перевищують витрати на впровадження.

Висновки з цього дослідження. Науковою новизною дослідження є: уточнення визначення поняття «кадрова логістика соціальної роботи» за рахунок його універсаль-

ного характеру, зазначення мети оптимізації кадрових потоків та застосування процесного підходу; уточнення переліку методів, інструментів та прийомів оптимізації кадрових потоків у сфері логістичної роботи за рахунок їх систематизації за рівнями управління; вдосконалення підходу до формування системи управління кадровою логістикою у сфері соціальних послуг за рахунок забезпечення універсальності її структури та виділення основних і допоміжних підсистем управління.

Практична значимість цього дослідження полягає у розробленні рекомендацій щодо впровадження кадрової логістики у вітчизняних установах та організаціях, які надають соціальні послуги.

Перспектива подальших наукових досліджень у цьому напрямі полягає у розробленні дієвих механізмів розвитку соціальної роботи на мезо- та макроекономічному рівнях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондарук О.В. Використання кадрової логістики в управлінні персоналом організації / О.В. Бондарук // Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів. Економіка. – 2013. – Вип. 263. – Т. XIV. – С. 40–46.
2. Гармаш С.В. Обґрунтування необхідності застосування логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства / С.В. Гармаш // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 65(1107). – С. 165–170.
3. Доровської О.Ф. Планування соціальної роботи на підприємстві / О.Ф. Доровської, Т.І. Тарасова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 162–164.
4. Кормин Н.Г. Применение кадровой логистики в управлении персоналом организации / Н.Г. Кормин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – № 7(108). – С. 138–141.
5. Леонтьева І.О. Кадрова логістика в системі управління водотранспортним підприємством / І.О. Леонтьева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 20. – Ч. 1. – С. 111–114.
6. Мельникова К.В. Кадрова логістика в системі сучасного управління трудовими ресурсами / К.В. Мельникова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 17. – Ч. 3. – С. 58–60.
7. Поліщук І. Застосування логістичної концепції кадрового менеджменту / І. Поліщук // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – Вип. 19. – Ч. 2. – С. 186–191.
8. Сербин В.Д. Основы логистики : [учеб. пособ.] / В.Д. Сербин. – Таганрог : ТРТУ, 2004. – 170 с.
9. Чемяков В.П. Кадровая логистика – взгляд на карьеру / В.П. Чемяков // Технология управления. – 2002. – № 12. – С. 25–28.

Плинність персоналу: індикатор кадрової безпеки підприємства

Самоліук Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства та природокористування

Юрчик Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства та природокористування

У статті досліджено сутність плинності персоналу, узагальнено її види та показники оцінювання в контексті формування загроз кадровій безпеці. Проаналізовано тенденції плинності персоналу в національній економіці, конкретизовано економічні втрати від цього явища та узагальнено управлінські практики запобігання плинності кадрів.

Ключові слова: кадрова безпека, персонал, плинність кадрів, звільнення, система управління персоналом.

Самоліук Н.Н., Юрчик Г.Н. ТЕКУЧЕСТЬ ПЕРСОНАЛА: ИНДИКАТОР КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована сущность текучести персонала, обобщены ее виды и показатели оценки в контексте формирования угроз кадровой безопасности. Проанализированы тенденции текучести персонала в национальной экономике, конкретизированы экономические потери от данного явления и обобщены управленческие практики предотвращения текучести кадров.

Ключевые слова: кадровая безопасность, персонал, текучесть кадров, увольнения, система управления персоналом.

Samoliuk N.M., Urchik G.M. FLEXIBILITY OF PERSONNEL: INDICATOR OF PERSONNEL SECURITY OF THE ENTERPRISE

This article explores the essence of staff turnover, specifies its types and indicators of evaluation in the context of the formation of threats to security personnel. It is analyzed the tendencies of personnel turnover in the national economy, economic losses from this phenomenon are identified and general management practices for preventing personnel turnover are generalized.

Keywords: personnel security, personnel, staff turnover, release, personnel management system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із складників економічної безпеки підприємства є кадрова безпека, що являє кількісно-якісну характеристику стану захищеності інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз і ризиків, пов'язаних із персоналом та використанням його людського, інтелектуального і соціального капіталу [1]. Очевидно, що основою забезпечення кадрової безпеки підприємства є процес управління персоналом, одним із результативних показників ефективності якого є рівень плинності кадрів. Цей показник відображає динаміку надмірного руху персоналу підприємства, що супроводжується суттєвими втратами, тому є своєрідним індикатором кадрової безпеки підприємства. Зокрема, це втрата цінних працівників (нерівноцінні заміни); витрати часу та ресурсів на пошук, підбір, адаптацію персоналу, навчання нових працівників; втрати фонду оплати

праці, пов'язані з рухом персоналу; втрати, пов'язані зі зменшенням продуктивності праці [2]. Крім того, плинність персоналу зумовлює негативні соціальні наслідки, серед яких – зниження рівня привабливості організації на ринку праці, зниження довіри до неї як із боку потенційних працівників, так і з боку споживачів продукції. Поряд із цим плинність кадрів підприємства корелює з рівнем стабільності робочих місць та є необхідною умовою підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми плинності кадрів зробили вітчизняні та зарубіжні науковці. Зокрема, питанням теорії та практики аналізу плинності кадрів присвячено роботи Л.В. Балабанової, О.В. Сардака [6], Н.А. Єлисеєва [10], С.О. Коцалап, В.Ю. Уласевича [2]. Дослідженням чинників та мотивів плинності займалися О.Г. Ваго-

нова [11], Г.Т. П'ятницька [4]. Проблеми оцінювання плинності персоналу та вдосконалення підходів до її управління були в центрі уваги В.Г. Никифорова [5], Л.Ф. Берднікової, Г.М. Сітдікової [3], А.В. Скавітіна [8]. Разом із тим питання цілісної системи управління плинністю кадрів сьогодні залишається відкритим і потребує більш глибокого вивчення з погляду визначення системи заходів, спрямованих на нормалізацію процесу руху персоналу підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є визначення напрямів удосконалення методики аналізу плинності персоналу та підходів до формування цілісної системи управління нею в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, плинність персоналу охоплює сукупність звільнень працівників

за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни. Майже 20 років дана проблема привертає увагу економістів у зв'язку з утратами, які завдає економіці на мікро- та макрорівнях. Не винятком є й національна економіка, адже плинність персоналу – одна з основних проблем вітчизняних підприємств, яка становить загрозу для їх кадрової безпеки.

Плинність персоналу класифікується за різними ознаками. Зокрема, за критерієм відповідності інтересам підприємства плинність може бути функціональною та дисфункціональною (табл. 1). При цьому якщо перша не підриває кадрову безпеку підприємства, то друга – становить їй пряму загрозу.

В основу виділення активної та пасивної плинності покладаються мотиваційні чинники та суб'єкт, який ініціює звільнення. Зазвичай пасивна плинність, за якою ініціатором звільнення працівника є роботодавець, не призво-

Таблиця 1

Види плинності кадрів [3; 4]

Види плинності	Характеристика
За відповідністю інтересам підприємства	
Функціональна	Звільнення працівників, в утриманні яких організація незацікавлена (у зв'язку з низькою кваліфікацією, постійним порушенням трудової дисципліни)
Дисфункціональна	Звільнення за власним бажанням досвідчених і цінних для організації працівників, які мають високопрофесійні знання та практичні навички
За суб'єктом та мотивацією звільнення	
Активна	Зумовлена незадоволеністю працівника робочим місцем, розміром винагороди та умовами праці, змістом роботи, соціально-психологічним кліматом у колективі і т. п.
Пасивна	Пов'язана з незадоволеністю організації конкретним працівником через порушення трудової дисципліни, невиконання трудових обов'язків без поважних причин і т. п.
За масштаби звільнення	
Природна	Плинність, яка не перевищує 3–5% на рік і сприяє своєчасному оновленню колективу працівників підприємства та не вимагає особливих заходів із боку керівництва та кадрової служби
Зайва (надлишкова)	Плинність, яка перевищує 5% на рік та призводить до значних економічних утрат, а також створює організаційні, кадрові, технологічні, психологічні труднощі у роботі персоналу
За подальшим працевлаштуванням звільнених працівників	
Внутрішньо-організаційна	Працівник міняє місце роботи всередині організації
Зовнішня	Працівник звільняється з конкретної організації і шукає нову роботу за її межами
За фактом фізичного та психологічного перебування працівників на підприємстві	
Фізична	Працівник звільняється і більше фізично не працює на підприємстві
Психологічною (прихована)	Працівник фізично не покидає підприємство і продовжує працювати, але фактично «вимикається» з його діяльності (відсутність ініціативи, виконання лише найнеобхіднішого, продуктивне використання лише частини робочого часу тощо)

дить до значних втрат, а є закономірною реакцією керівництва підприємства на порушення трудової дисципліни, неналежне виконання професійних обов'язків. Водночас активна плинність, за якої ініціатива припинення трудових відносин належить працівнику, потребує особливої уваги, адже втрата працівників, які формують «ядро» кадрового складу підприємства, є загрозою його кадровій безпеці.

Крім того, слід розрізняти природну плинність, рівень якої варіює в межах 3–5% середньооблікової чисельності персоналу, та надлишкову (зайву) – понад 5%, що викликає значні економічні втрати. Природний рівень плинності сприяє оновленню кадрового складу працівників організації та не вимагає будь-яких надзвичайних заходів із боку кадрових служб і керівництва. Це пов'язано з тим, що на підприємстві завжди наявні працівники, які досягають пенсійного віку і «виходять на пенсію», змінюють місце проживання чи помирають, а це призводить до припинення трудові відносини. Водночас плинність персоналу понад природний рівень негативно позначається не тільки на фінансових результатах діяльності підприємства, а й, за дослідженнями психологів, – на моральному стані, трудовій мотивації та лояльності працівників, які залишилися на підприємстві, адже надмірний рівень плинності персоналу деформує сформовані соціальні зв'язки в трудовому колективі, а отже, погіршує соціальний клімат, провокує конфлікти.

За ознакою подальшого працевлаштування працівників плинність персоналу прийнято поділяти на внутрішньоорганізаційну та зовнішню. Безумовно, особливої уваги з боку керівництва та кадрових служб підприємства потребує саме остання, тому що саме зовнішня плинність може супроводжуватися подальшим працевлаштуванням звільнених працівників у конкурентів, а отже, виникає загроза розголошення комерційної таємниці та «переманювання» клієнтів підприємства.

Досить дискусійною є класифікація плинності за ознаками фізичного та психологічного перебування працівників на підприємстві. Зокрема, за даним критерієм виділяють так звану фізичну та психологічну (приховану) плинність. При цьому остання характеризується продовженням трудових відносин та відсутністю факту звільнення, проте супроводжується «психологічним вилученням» працівника з трудової діяльності, що виражається в безініціативності, небажанні брати відповідальність, непродуктивному

використанні робочого часу тощо. Не заперечуючи можливості такого підходу до класифікації плинності, все ж вважаємо, що виділення так званої психологічної (прихованої) плинності є певною мірою надуманим, адже фактично йдеться про демотивацію та відсутність (втрату) лояльності працівників, що створюють лише передумови для плинності персоналу.

Індикаторами плинності персоналу виступають показники оцінки його руху, які є інструментом аналізу ефективності системи управління персоналом організації та базою для обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних із рухом персоналу. До основних показників оцінювання плинності персоналу належать:

1) коефіцієнт загальної плинності (K_n) – використовується для оцінювання загального рівня плинності на підприємстві. Розраховується як відношення чисельності звільнених за власним бажанням ($Ч_{ЗВБ}$) та звільнених за прогули й інші порушення трудової дисципліни ($Ч_{ЗПТД}$) до середньооблікової чисельності працівників ($Ч_c$) [5]:

$$K_n = \frac{Ч_{ЗВБ} + Ч_{ЗПТД}}{Ч_c}; \quad (1)$$

2) ідентифікований коефіцієнт плинності ($K_{п_i}$) – використовується для оцінювання рівнів плинності за окремими статевовіковими, професійними, освітніми та іншими групами трудового колективу:

$$K_{п_i} = \frac{Ч_{ЗВБ_i} + Ч_{ЗПТД_i}}{Ч_{c_i}}; \quad (2)$$

3) коефіцієнт інтенсивності плинності ($K_{ін}$) – показує, у скільки разів коефіцієнт плинності в даній групі більший або менший від загальної плинності. Розраховується як відношення ідентифікованого коефіцієнту плинності ($K_{п_i}$) у певній групі, до загального коефіцієнта плинності (K_n) [5]:

$$K_{ін_i} = \frac{K_{п_i}}{K_n} \quad (3)$$

Значення $K_{ін_i}$ дає змогу визначити вплив на процес плинності таких факторів, як стать, вік, освітній рівень, професія, кваліфікація працівників, а також дає змогу контролювати результативність окремих заходів щодо зниження плинності;

4) коефіцієнт задоволеності (K_z) – показує рівень задоволеності працівників підприємством і роботою на ньому (чим більший даний показник, тим менший рівень плинності на підприємстві) [6]:

$$K_3 = 1 - \frac{Ч_{ЗВБ}}{Ч_С} ; \quad (4)$$

5) коефіцієнт потенційної плинності кадрів ($K_{пп}$) – дає змогу виявити можливу в майбутньому плинність, зумовлену прихованою незадоволеністю працівників. Розраховується на основі даних, отриманих за допомогою анкетування працівників [6]:

$$K_{пп} = \frac{Ч_{бз}(\text{згідно анкети})}{Ч_{опитаних}} \cdot 100\% \quad (5)$$

Рівень потенційної плинності необхідно порівнювати з реальним і досліджувати за групами працівників, що звільнилися, і причинами звільнення. Якщо, наприклад, прихована плинність висока, а реальна – низька, у колективі діють внутрішні стабілізуючі чинники.

В останні сім років на різних підприємствах України виникла проблема високої плинності

кадрів (значно вищої за природний рівень) – 24,7–26,5% (рис. 1).

Зазвичай високий показник плинності персоналу не може виникнути безпричинно. Його рівень залежить від багатьох факторів: виду економічної діяльності, територіального розміщення підприємства, а також кадрової політики щодо залучення й утримання персоналу.

На основі аналізу руху звільнення працівників за видами економічної діяльності складено рейтинг підприємств за плинністю кадрів (табл. 2). Як бачимо, у трійку лідерів 2013 р. увійшли підприємства таких видів економічної діяльності, як торгівля, ремонт автотранспортних засобів, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, тимчасове розміщування й організація харчування. При цьому найменша плинність (до 20%) була зафіксована у сфері охорони

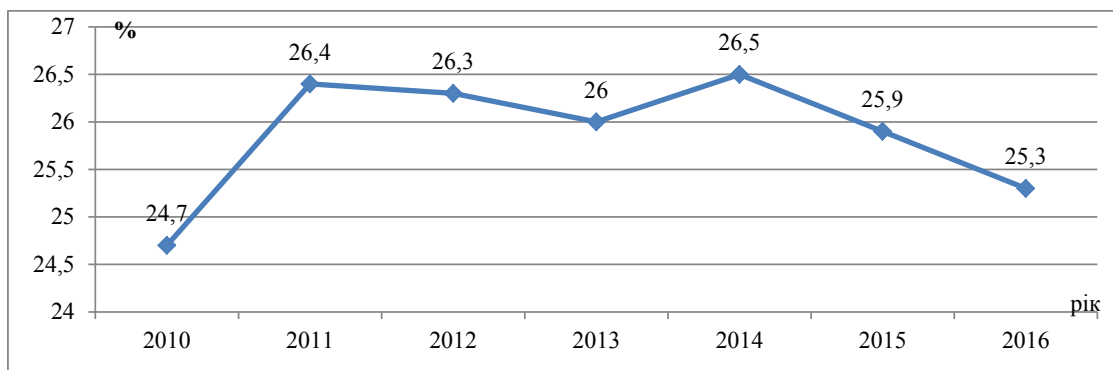


Рис. 1. Динаміка звільнення працівників з причин плинності кадрів [7]

Таблиця 2

Групування видів економічної діяльності за рівнем плинності кадрів [7]

Групи за рівнем плинності	Види економічної діяльності	
	2013 р.	2016 р.
1 група (менше 20,0%)	Транспорт, складське госп-во, поштова діяльність; державне управління й оборона; охорона здоров'я; освіта; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	Державне управління й оборона; охорона здоров'я; освіта; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
2 група (20–50%)	Промисловість; будівництво; Інформація та телекомунікації; операції з нерухомим майном; фінансова та страхова діяльність; професійна, наукова та технічна діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	Сільське, лісове та рибне господарство; промисловість; будівництво; транспорт, складське госп-во, поштова діяльність інформація та телекомунікації; операції з нерухомим майном, фінансова та страхова діяльність; професійна, наукова та технічна діяльність
3 група (більше 50%)	Сільське, лісове та рибне господарство; оптова та роздрібна торгівля; тимчасове розміщування й організація харчування	Оптова та роздрібна торгівля; тимчасове розміщування й організація харчування; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування

здоров'я, освіті, державному управлінні та транспорті, складському господарстві і поштової діяльності. Впродовж трьох наступних років ситуація з плинністю кадрів за видами економічної діяльності майже не змінилася.

У регіональному розрізі тенденція плинності персоналу за 2013–2016 рр. суттєво не змінилася. Якщо розділити області України за рівнем плинності кадрів на три групи, то в 2013 р. до групи з найменшою плинністю (до 20%) належало дві області, а в 2016 р. – три, але зовсім інших (рис. 2). При цьому в Рівненській, Донецькій та Чернігівській областях за три роки ситуація з плинністю кадрів дещо поліпшилася, що дало їм змогу переміститися у рейтингу на кращі позиції.

Високий рівень плинності кадрів майже завжди свідчить про серйозні недоліки в управлінні персоналом і впливає на зниження кадрової безпеки підприємства.

Всю діяльність з управління плинністю персоналу можна представити у вигляді послідовних етапів [8]:

1) визначення рівня плинності на підприємстві;

2) розрахунок додаткових економічних витрат підприємства, спричинених плинністю кадрів;

3) виявлення причин плинності кадрів;

4) формування системи заходів, спрямованих на нормалізацію процесу вивільнення робочої сили;

5) визначення економічного ефекту від упровадження розроблених заходів щодо зниження рівня плинності кадрів.

Для визначення сукупних економічних утрат підприємства, зумовлених плинністю персоналу, необхідно врахувати:

1) втрати підприємства пов'язанні з простоям робочих місць, зниженням продуктивності праці та, відповідно, обсягів виробництва;

2) витрати підприємства у зв'язку з пошуком, відбором, адаптацією персоналу, навчанням прийнятих працівників (табл. 3).

Витрати на пошук та відбір потенційних кандидатів на вакантні посади залежать від способів пошуку, які використовує підприємство.

Критерієм ефективності кожного зі способів (або сукупності способів) пошуку і відбору персоналу варто використовувати показник результативності пошуку (R) як функції часу пошуку (T), вартості пошуку (S) і професійних якостей відібраного працівника (Q) [9]:

$$R = f(T; S; Q) \quad (6)$$

2013 р.			2016 р.		
1 група (менше 20%)	Івано-Франківська	16,6	1 група (менше 20%)	Донецька	17,8
	Львівська	19,7		Рівненська	18,1
2 група (20-25%)	Закарпатська	20,2	2 група (20-25%)	Івано-Франківська	20,4
	Волинська	20,6		Луганська	20,9
	Рівненська	20,7		Сумська	21,3
	Сумська	21,0		Львівська	21,8
	Запорізька	22,5		Чернігівська	22,2
	Тернопільська	22,7		Волинська	22,5
	Луганська	23,3		Тернопільська	22,6
	Харківська	24,2		Запорізька	23,4
	Чернівецька	24,4		Чернівецька	23,8
	Донецька	24,8		Хмельницька	24,0
	Хмельницька	24,8		Харківська	24,2
	Чернігівська	25,2		Житомирська	24,9
3 група (більше 25%)	Полтавська	25,5	3 група (більше 25%)	Закарпатська	25,1
	Дніпропетровська	25,6		Полтавська	25,6
	Житомирська	25,6		Дніпропетровська	25,8
	Кіровоградська	25,6		Миколаївська	25,9
	Вінницька	26,8		Кіровоградська	26,7
	Миколаївська	27,0		Черкаська	27,5
	Черкаська	28,7		Вінницька	28,2
	Одеська	29,3		Херсонська	28,3
	Київська	30,1		Київська	29,2
	Херсонська	31,2		Одеська	29,2

Рис. 2. Групування областей України за рівнем плинності кадрів [7]

Таблиця 3

Економічні втрати, зумовлені плинністю персоналу

Складові витрат/вtrat	Формула розрахунку	Умовні позначення
Втрати викликані перервами в роботі з причин плинності	$B_{\text{пр}} = B_c \cdot T_n \cdot \text{Чз}_n$	$B_{\text{пр}}$ – втрати, викликані перервами в роботі; B_c – середньоденний виробіток на одного працівника; T_n – середня тривалість перерви в роботі, зумовленої звільненням з причин плинності; Чз_n – чисельність звільнених працівників із причин плинності
Втрати, зумовлені зниженням ПП працівника перед звільненням, тобто вартість недоотриманої продукції	$B_{\downarrow \text{ппз}} = \text{Чз}_n \cdot B_c \cdot K_{\downarrow \text{ппз}} \cdot D$	$B_{\downarrow \text{ппз}}$ – втрати, викликані зниженням ПП працівника перед звільненням; B_c – середньоденний виробіток на одного працівника; $K_{\downarrow \text{ппз}}$ – коефіцієнт зниження ПП перед звільненням; D – число днів перед звільненням, протягом яких спостерігається падіння ПП
Витрати на пошук та відбір потенційних кандидатів на вакантні посади	$B_{\text{пів}} = \sum_{i=1}^n (B_{\text{п}} + B_{\text{в}}) \cdot \text{Чп}$	$B_{\text{пів}}$ – витрати на пошук та відбір потенційних кандидатів на вакантні посади; $B_{\text{п}}$ – витрати на пошук працівників; $B_{\text{в}}$ – витрати на відбір необхідних працівників; Чп – чисельність прийнятих працівників; n – кількість вакансій, що виникли з причин плинності
Витрати на навчання і перенавчання нових працівників	$B_{\text{н}} = \sum_{i=1}^n B_{\text{ні}} \cdot \text{Чп}$	$B_{\text{н}}$ – витрати на навчання і перенавчання прийнятих працівників; $B_{\text{ні}}$ – витрати на навчання і перенавчання одного працівника; Чп – чисельність прийнятих працівників; n – кількість вакансій, що виникли з причин плинності
Втрати, викликані недостатнім рівнем продуктивності праці новоприйнятих працівників	$B_{\downarrow \text{ппл}} = \text{Чп} \cdot B_{\text{а}} \cdot K_{\downarrow \text{ппл}} \cdot D_{\text{м}}$	$B_{\downarrow \text{ппл}}$ – втрати, викликані недостатнім рівнем продуктивності праці новоприйнятих працівників; $B_{\text{а}}$ – середньоденний виробіток в період адаптації; $K_{\downarrow \text{ппл}}$ – щомісячний коефіцієнт зниження продуктивності праці в період адаптації; $D_{\text{м}}$ – кількість днів у відповідному місяці
Загальна величина витрат та втрат, зумовлених плинністю кадрів	$B = B_{\text{пр}} + B_{\downarrow \text{ппз}} + B_{\text{пів}} + B_{\text{н}} + B_{\downarrow \text{ппл}}$	

Під результативністю розуміється ступінь успішності пошуку і відбору необхідного (відповідно до визначених критеріїв) працівника впродовж часового періоду, що не перевищує встановленого, і за витрат, не більших за встановлені. Значення результативності змінюється в межах від 0 до 1.

Результативним способом є той, застосування якого буде забезпечувати значення $R > 0,8-0,9$. Тобто з кожних 10 відібраних працівників залишаться працювати вісім-дев'ять після шести-дев'яти місяців зі дня найму за умови, що результати їх роботи задовольнятимуть керівництво. Саме після закінчення даного періоду прийнятий працівник повністю адаптується до середовища компанії, а роботодавець остаточно формує свою думку про його професійну придатність і перспективність [9].

Варто відзначити, що під параметром Q розуміється ступінь відповідності професійних якостей працівника, що підбирається, та професійних якостей, необхідних для ефективного виконання трудових обов'язків на вакантній посаді. Значення Q змінюється в межах від 0% до 100%.

Найпоширеніші способи пошуку і відбору працівників та часові затрати, необхідні на їх реалізацію, наведено в табл. 4.

Не менш важливим для дослідження передумов плинності є вивчення її причин, що є необхідним для розроблення конкретних заходів зі зниження плинності.

Під причинами плинності розуміють найбільш поширені підстави звільнень працівників. Загалом причини звільнень працівників з підприємства можна аналізувати за двома аспектами.

Таблиця 4

Способи та часові затрати пошуку і підбору працівників [9]

№ п/п	Спосіб пошуку і підбору персоналу	Усереднені часові затрати на пошук і підбір
1	2	3
1.	Пошук через засоби масової інформації	Вихід оголошення про пошук персоналу в друкованих ЗМІ через 5-7 днів, а в електронних ЗМІ – в день подачі оголошення. Збір і обробка резюме кандидатів, що надійшли, – 5-7 днів
2.	Пошук через друзів і знайомих	Опитування друзів, знайомих і колег – 3-5 днів
3.	Пошук серед випускників ВНЗ	Доведення інформації до відповідальних співробітників відповідних вишів – 5-7 днів. Збір і обробка резюме кандидатів, що надійшли, – 5-7 днів
4.	Пошук усередині власної компанії	Аналіз можливих кандидатів із числа штатних співробітників компанії – 2-3 дні
1	2	3
5.	Пошук через державні центри зайнятості	Доведення інформації до відповідальних співробітників відповідних центрів зайнятості – 5-7 днів. Збір та обробка резюме кандидатів, що надійшли, – 5-7 днів
6.	Пошук через кадрові агентства, що надають послуги для роботодавців безкоштовно	Доведення інформації до відповідних кадрових агентств – 2-3 дні. Збір і обробка резюме кандидатів, що надійшли, – 5-7 днів.
7.	Прямий пошук (рекрутинг), у тому числі прямий пошук за посередництвом рекрутингових компаній	Доведення інформації до рекрутингового агентства – 1 день. Пошук і підбір потенційних кандидатів силами рекрутингової компанії – 5-14 днів

Перший аспект ґрунтується на формальному критерії, що виділяє законодавчі підстави звільнень відповідно до КЗпП України. У цьому разі перелік причин буде загальним, оскільки відповідні норми Кодексу не передбачають принципово інших підстав для розірвання трудових стосунків. Кадрова статистика підприємства з питань звільнень переважно складається з таких причин: за власним бажанням, тимчасові працівники, прогул без поважних причин, по догляду за дитиною, за появу на роботі в нетверезому стані, скорочення штатів, смерть, вихід на пенсію, деякі інші. Відсутність або поява прецедентів звільнень за тією чи іншою причиною веде відповідно до звуження або розширення цього переліку, тому одним із напрямів дослідження може бути аналіз статистики з праці підприємства. Очевидною можливістю цього аналізу є його зіставність – з аналогічними даними інших підприємств, галузі у цілому [10].

Другий аспект пов'язаний із визначенням мотиваційної структури плинності персоналу. Вона ґрунтується на реальних причинах, які спонукають працівника залишити підприємство. У цьому разі статистика кадрової служби лише частково допоможе з'ясувати мотив звільнення працівника, адже причина «за власним бажанням» може бути зумов-

лена такими мотивами, як: незадоволення рівнем оплати праці, затримка виплати заробітної плати, важкі й небезпечні умови праці, неприйнятний режим роботи, незадовільний соціально-психологічний клімат у колективі, причини особистого характеру тощо. Для виявлення причин плинності в рамках даного підходу необхідно провести соціологічне дослідження, зокрема шляхом анкетування працівників підприємства [10].

Наступний етап побудови цілісної системи управління плинністю кадрів передбачає визначення системи заходів, спрямованих на нормалізацію процесу руху персоналу підприємства. Успішні управлінські практики щодо запобігання плинності персоналу залежно від причин, що її зумовлюють, представлено в табл. 5.

Окрім того, варто пам'ятати, що під час розроблення програми усунення надмірної плинності необхідно провести порівняльний аналіз витрат на проведення заходів і втрат через зайвий рівень плинності. Керівництву підприємства у цьому разі слід зробити так само, як і з фінансуванням кожної іншої бізнес-ідеї – якщо витрати на вирішення проблеми плинності перевищать економічний ефект від її зниження, можливий пошук інших, більш «дешевих» та доцільних варіантів удосконалення роботи з персоналом [11].

Таблиця 5

Причини плинності кадрів на підприємствах та управлінські практики щодо їх запобігання [4]

Причини плинності кадрів	Заходи запобігання плинності кадрів
Неконструктивний стиль управління	Тренінги для керівників; внесення коректив у стиль управління; заміна топ-менеджерів
Непрофесійний підбір персоналу на вакантні позиції	Удосконалення кадрової служби, зокрема заміна відповідальної особи за підбір персоналу; запровадження прогресивних та успішних методів оцінювання персоналу; модифікація системи підбору персоналу
Недосконала система оцінки персоналу	Моніторинг задоволеності працею та її оцінювання; вдосконалення системи оцінювання персоналу (у т. ч. оцінювання індивідуального внеску в загальний результат); пошук шляхів «збагачення» трудових функцій працівника і нових можливостей для професійного зростання
Відсутність можливостей для кар'єрного зростання	Розроблення спеціальних програм мотивації, поліпшення стимулювання праці для утримання цінних працівників без забезпечення їх кар'єрного зростання. Потребує індивідуального підходу до кожного працівника
Незадовільний соціально-психологічний клімат у колективі; керівництво «недружньо» ставиться до співробітників	Тренінги (у т. ч. із залученням психолога); розвиток програм мотивації праці, що мають бути спрямованими на відкриття демонстрацію зацікавленості у працівниках, підкреслення їх значущості для організації; ротації персоналу
Важкі умови праці або їх погіршення	Заходи, спрямовані на поліпшення умов праці; пошук і запровадження ефективних механізмів стимулювання праці у важких умовах; введення пакета пільг
Порушення трудової дисципліни, недобросовісна поведінка на робочому місці (у т. ч. крадіжки)	Інформування працівників про неприпустимість подібної поведінки; запровадження системи візуального та/або автоматизованого контролю, перевірок без попереднього повідомлення та інформування про таку систему всіх працівників
Низька заробітна плата та неадекватність установлення винагороди	Удосконалення програм мотивації та системи стимулювання праці; пошук резервів для підвищення заробітної плати; забезпечення прозорості виплат
Відсутність економічної стабільності в роботі підприємства	Розроблення заходів оперативного вирішення проблем, пов'язаних з економічною нестабільністю; інформування працівників про план стабілізації стану підприємства на ринку з проханням підтримки у його реалізації; пошук резервів для забезпечення стабільних та своєчасних виплат заробітних плат; розроблення та впровадження системи мотивації і стимулювання праці у кризових ситуаціях
Погіршення іміджу та ділової репутації підприємства	Швидке з'ясування істинних причин негараздів; інформування працівників про ситуацію, що склалася, з проханням висловлювати ідеї та пропозиції щодо зміни ситуації на краще; розроблення плану дій щодо мінімізації негативних наслідків і поліпшення іміджу із залученням до його реалізації всіх зацікавлених сторін

Висновки з цього дослідження. За даними статистичних досліджень, ефективна організація роботи щодо забезпечення кадрової безпеки може суттєво знизити прямі та не допустити непрямі збитки підприємства, пов'язані з персоналом. Цілком закономірною є активізація роботи з підвищення кадрової безпеки, у тому числі й за рахунок управління плинністю кадрів, що почина-

ється на етапі підбору працівників і триває безперервно на всіх стадіях управління персоналом.

Результати цього дослідження у подальшому можуть бути використані для вдосконалення методичних підходів до розроблення цілісної системи управління плинністю персоналу в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чаплигіна Ю.С. Етимологічний аналіз категорії «кадрова безпека» / Ю.С. Чаплигіна // Управління розвитком. – 2011. – № 4(101). – С. 102–111.
2. Коцалап С.О. Аналіз проблем плинності кадрів на підприємствах різних сфер діяльності / С.О. Коцалап, В.Ю. Уласевич // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2013. – № 8. – С. 67–71.
3. Бердникова Л.Ф. Современные подходы к оценке системы текучести кадров / Л.Ф. Бердникова, Г.М. Ситдикова // Молодой ученый. – 2016. – № 9.2. – С. 8–10.
4. П'ятницька Г.Т. Дуальність наслідків плинності кадрів у внутрішній торгівлі / Г.Т. П'ятницька // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – № 4. – С. 114–128.
5. Никифорова В.Г. Управління персоналом : [навч. посіб.] / В.Г. Никифорова ; 2-е вид., виправ. та доп. – Одеса : Атлант, 2013. – 275 с.
6. Балабанова Л.В. Управління персоналом : [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Скавитин А.В. Методические подходы к управлению текучестью кадров / А.В. Скавитин // Кадры, персонал. – 2011. – № 6. – С. 54–61.
9. Как выбрать способ поиска и подбора персонала // PromotionStaff [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.promotion-staff.com/rus/employers/selection_of_experts/.
10. Єлисеєва Н.А. Управління плинністю кадрів як однією з актуальних проблем служб з управління персоналом / Н.А. Єлисеєва // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 3-х т. Т. 3 «Соціально-трудові відносини: теорія і практика». – К. : КНЕУ, 2010. – С. 101–105.
11. Вагонова О.Г. Визначення основних мотивів плинності кадрів на підприємствах в сучасних умовах господарювання / О.Г. Вагонова, К.І. Одінцова, В.С. Досужий // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – № 2. – С. 126–133.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.717.3

**Гарантування безпеки вкладів населення
Фондом гарантування вкладів фізичних осіб в Україні****Бучко І.Є.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету

Самура Ю.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано основні підходи до гарантування вкладів фізичних осіб Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Розкрито напрями діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Охарактеризовано основні зміни, запроваджені ФГВФО для захисту прав вкладників. Проаналізовано систему гарантування вкладів фізичних осіб у сучасних реаліях України та запропоновано систему заходів для ефективної діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб для забезпечення безпеки вкладів населення. Подальші дослідження повинні бути орієнтовані на розроблення систем захисту вкладів фізичних осіб в Україні.

Ключові слова: вклади фізичних осіб, неплатоспроможні банки, безпека вкладів населення, сума відшкодування, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Buchko I.Y., Samura Y.O. ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ВКЛАДОВ ГРАЖДАН ФОНДОМ ГАРАНТИРОВАНИЯ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УКРАИНЕ

В статье обоснованы основные подходы к гарантированию вкладов физических лиц Фондом гарантирования вкладов физических лиц. Раскрыты направления деятельности Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Охарактеризованы основные изменения, введенные ФГВФЛ для защиты прав вкладчиков. Проанализирована система гарантирования вкладов физических лиц в современных реалиях Украины и предложена система мер для эффективной деятельности Фонда гарантирования вкладов физических лиц для обеспечения безопасности вложений граждан. Дальнейшие исследования должны быть ориентированы на разработку систем защиты вкладов физических лиц в Украине.

Ключевые слова: вклады физических лиц, неплатежеспособных банков, безопасность вкладов граждан, сумма возмещения, Фонд гарантирования вкладов физических лиц.

Buchko I.Y., Samura Y.O. GUARANTEE OF SAFETY OF PUBLIC DEPOSITS FUND OF GUARANTEE OF INVESTMENT OF PHYSICIAN IN UKRAINE

The article substantiates the main approaches to guaranteeing the deposits of individuals with the Fund for the Guaranteeing of Individual Deposits. The direction of activity of the Fund for the Guaranteeing of Individuals Deposits is revealed. The main changes introduced by the FGVFO to protect depositors' rights are described. The system of guaranteeing deposits of individuals in the current realities of Ukraine is analyzed and a system of measures for the effective activity of the Fund for the Guaranteeing of Individuals Deposits is proposed in order to ensure the security of deposits of the population. Further research should be focused on the development of systems for the protection of individuals' deposits in Ukraine.

Keywords: deposits of individuals, insolvent banks, deposit security of the population, amount of compensation, fund of guarantee of deposits of individuals.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Гарантування вкладів фізичних осіб є надзвичайно важливою функцією кожної держави, адже за останні роки істотно збільшилася недовіра до банків із боку населення через неповернення вкладів. В Укра-

їні функцію захисту заощаджень населення покладено на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО). Економічна криза, воєнні дії та процес очищення банківської системи – це реалії, у яких Фонд гарантування працює протягом останніх років. За цей

час рекордна кількість банків була передана в управління ФГВФО. Слід зазначити, що завдання виплати гарантованої суми вкладникам та управління активами таких банків ФГВФО виконує досить успішно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання захисту депозитних вкладів населення у банках постійно досліджуються як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Наукові основи гарантування банківських вкладів закладено у працях таких учених, як В. Бобиль, Н. Галапун, А. Єрмошенко, С. Козьменко, М. Малик, С. Юрик [1–6] та ін. Проте проблеми функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у контексті забезпечення безпеки заощаджень населення потребують постійного дослідження та вдосконалення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у сучасних реаліях України та запропонувати заходи для ефективної діяльності Фонду для забезпечення безпеки заощаджень населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виплата гарантованої суми є вагомим складником роботи Фонду гарантування. У 2016 р. великі зусилля були спрямовані на те, щоб зробити цей процес максимально зручним для вкладників. Для цього було впроваджено автоматизовану систему виплат. У 2016 р. вкладникам неплатоспроможних банків було виплачено майже 15 млрд. грн. При цьому ФГВФО організовує роботу таким чином, що більшу частину від загального обсягу відшкодування вкладники отримують ще у період дії в банку тимчасової адміністрації. Відповідно до чинного законодавства, продаж майна збанкрутілих банків повинен здійснюватися «за найвищою вартістю у найкоротший строк». Фонд гарантування робить усе для виконання цієї норми для розрахунку з максимальною кількістю кредиторів банків. Однак варто зазначити, що сьогодні успішність виконання цього завдання залежить не тільки від самого Фонду гарантування. Тут потрібна комплексна та синхронна робота ФГВФО, правоохоронних органів, судової гілки влади. Це також стосується й питання відповідальності власників та топ-менеджерів за їх дії чи бездіяльність, що призвели до неплатоспроможності банків.

Безумовно, що умови, в яких сьогодні працює ФГВФО, засвідчили необхідність внесення змін до діючої редакції Закону «Про

систему гарантування вкладів» [7; 8]. У жовтні 2016 р. тема подальшого інституційного розвитку системи гарантування вкладів фізичних осіб стала предметом обговорення на засіданні Ради з фінансової стабільності. Серед іншого, розглядалося питання оптимізації наявної системи фінансування (запровадження повноцінної системи диференційованих зборів до Фонду на три основні оцінки ризиків) та перегляд концепції діючої моделі проблемності та виведення банків із ринку. У 2016 р. зроблено багато для проведення фундаментальних змін у діяльності ФГВФО та функціонування системи гарантування в Україні. Та попереду не менш складний та важливий етап – імплементація цих нововведень на практиці.

Станом на 01.01.2017 в управлінні ФГВФО перебувало 85 банків, із них у стадії тимчасової адміністрації знаходилися: ПАТ «КБ «Фінансова ініціатива», АТ «Родовід Банк», ПАТ «Банк «Юнісон», ПАТ «КБ «Інвестбанк» та 81 банк – у стадії ліквідації. Впродовж 2016 р. в управління Фонду було передано 19 банків. У 16 з них ФГВФО було введено тимчасову адміністрацію та у трьох – одразу розпочато ліквідацію. Серед 16 банків (у які було введено тимчасову адміністрацію) у 13-ти остаточним способом виведення банку з ринку стала ліквідація з відшкодуванням з боку Фонду коштів закладами фізичних осіб. У одному випадку (ПАТ КБ «ПриватБанк») врегулювання неплатоспроможності було здійснено за участі держави в особі Міністерства фінансів України. Ще у двох банках (АТ «Родовід Банк», ПАТ «Банк «Юнісон») остаточний спосіб виведення неплатоспроможного банку з ринку не визначено через судову заборону посадовим особам Фонду приймати рішення та/або вчиняти будь-які інші дії щодо ліквідації зазначених банків [9].

У 2016 р. вкладникам неплатоспроможних банків у межах гарантованої суми відшкодування було виплачено майже 15 млрд. грн. У 2016 р. розмір гарантованої суми відшкодування не змінився і залишився на рівні 200 тис. грн. Наприкінці 2016 р. загальна сума фінансових ресурсів Фонду становила 15,32 млрд. грн. Задля уникнення можливого дефіциту ліквідності в 2017 р. Фонд наприкінці 2016 р. залучив додаткові джерела фінансування – кредит Кабінету Міністрів України за рахунок державного бюджету 2016 р. у формі облігацій внутрішньої державної позики в сумі 7,94 млрд. грн. зі строком погашення в 2031 р. У квітні 2016 р. розпочав

роботу департамент консолідованого продажу та управління активами. Започатковано політику максимального розкриття інформації про виставлені на продаж активи. У вільному доступі оприлюднюється вся можлива інформація про всі активи, у тому числі права вимоги за кредитами. За 2016 р. надходження грошових коштів від продажу та управління активами банків становили 7,2 млрд. грн., у т. ч.: 3,9 млрд. грн. – надходження від погашення кредитної заборгованості позичальниками банків; 3,2 млрд. грн. – від продажу активів (майна); 0,1 млрд. грн. – надходження від оренди майна банків в оренду. З червня 2016 р. у співпраці з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, організацією «Трансперенсі Інтернешнл Україна», проектною командою ProZorro розпочалася робота зі створення нової системи реалізації активів неплатоспроможних банків та банків, що ліквідуються. Перші аукціони з продажу активів (майна) банків, що ліквідуються, за новою системою ProZorro. Загальна балансова вартість активів 73 банків, у яких рішенням виконавчої дирекції ФГВФО затверджено реєстр акцептованих вимог кредиторів, – 424,19 млрд. грн., тоді як їх оціночна вартість, визначена незалежними суб'єктами оціночної діяльності, – на рівні 85,30 млрд. грн. Загальна сума затверджених акцептованих вимог кредиторів банків, що ліквідуються, на кінець 2016 р. становила 243,84 млрд. грн. (73 банки у стадії ліквідації, у яких рішенням виконавчої дирекції ФГВФО затверджено реєстр акцептованих вимог кредиторів). У 2016 р. за всіма чергами кредиторських вимог погашено 10,64 млрд. грн., у тому числі Фонду повернуто (3-я черга) 6,62 млрд. грн. [9].

Упродовж 2016 р. Департаментом розслідування протиправних діянь Фонду та уповноваженими особами Фонду до правоохоронних органів спрямовано 1 113 звернень про вчинення кримінальних правопорушень, за результатами розгляду яких порушено 492 кримінальні провадження. За дев'ятьма спрямовано обвинувальні акти до суду. За результатами розгляду заяв, матеріалів перевірок, висновків та співпраці ФГВФО з органами досудового розслідування у 2016 р. повідомлено про підозру у вчиненні кримінальних правопорушень 15 особам. У 2016 р. в рамках розслідування кримінальних проваджень для забезпечення відшкодування шкоди, завданої внаслідок вчинення кримінальних правопорушень, ФГВФО заявлено 103 цивільні позови. Протягом 2016 р. від-

булося п'ять засідань Ради з фінансової стабільності, створеної Указом Президента України від 24 березня 2015 р. № 170/2015 для забезпечення своєчасного виявлення і мінімізації ризиків, що загрожують стабільності банківської та фінансової систем держави, до складу якої входить директор – розпорядник ФГВФО. Під час засідань, зокрема, розглядалися питання необхідності посилення фінансової та інституційної спроможності ФГВФО, низької ефективності правоохоронних органів у роботі з акціонерами та топ-менеджерами неплатоспроможних банків, загальнопоширеної практики реалізації заставного майна органами державної виконавчої служби за суттєво заниженими цінами. Крім того, обговорювалися пріоритети подальшого інституційного розвитку системи гарантування вкладів фізичних осіб. Мова йшла про можливість участі у Фонді ПАТ «Державний ощадний банк України» та інших небанківських кредитних установ, розширення та перегляд покриття та відшкодування, управління та реалізацію активів банків, що ліквідуються, оптимізацію наявної системи фінансування (запровадження повноцінної системи диференційованих зборів до ФГВФО на основі оцінки ризиків) та перегляд концепції діючої моделі проблемності та виведення банків із ринку. Впродовж року тривала активна робота над тестуванням та підготовкою до запуску нової автоматизованої системи виплат, використання якої дасть змогу значно підвищити якість обслуговування вкладників неплатоспроможних банків.

Слід зазначити, що чисельність вкладників за 2016 р. зменшилася на 3,6 млн. осіб, або на 8,1%, – до 41,1 млн. осіб. Із діючих банків за 2016 р. найбільше зменшення вкладників відбулося в АТ «Райффайзен Банк Аваль» (-715,1 тис. осіб, або на 22,2%, – до 2,5 млн. осіб). Найбільший приріст кількості вкладників за 2016 р. відбувався в ПАТ «КБ «ПриватБанк» (+253,8 тис. осіб, або на 1,2%, – до 20,6 млн. осіб). У семи банках, у кожному з яких вкладників понад 1 млн. осіб, зосереджено загалом 31,3 млн. вкладників, що становить 76,1% із усього по Фонду (табл. 1).

У ПАТ «КБ «ПриватБанк» зосереджено вклади 20,6 млн. осіб, що становить 50,2% до кількості вкладників усіх учасників Фонду. Сума вкладів за 2016 р. зросла на 19,9 млрд. грн., або на 5,5 %, – до 382,1 млрд. грн. Сума вкладів у національній валюті зросла на 5,4 млрд. грн., або на 3,3%, – до 169,9 млрд. грн. (44,5% у структурі вкла-

Таблиця 1
Тенденції ринку вкладних операцій учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом 2015–2016 рр.

Назва банку	На 01.01.2016			На 01.01.2017			Абсолютне відхилення 2016 р. до 2015 р.		
	Кількість тис. осіб	Сума вкладів, тис. грн.	Сума можливого відшкодування, тис. грн.	Кількість тис. осіб	Сума вкладів, тис. грн.	Сума можливого відшкодування, тис. грн.	Кількість вкладників, млн. осіб	Сума вкладів, млн. грн.	Сума можливого відшкодування, млн. грн.
ПриватБанк	20 370	139 201 396	88 432 523	20 624	152 266 844	95 098 915	254	13,1	6,6
Райффайзен Банк Аваль	3 221	18 370 641	10593 444	2 506	20 192 279	11 248 122	-715	1,8	0,7
УкрСиббанк	2 349	12 089 324	6 215 535	2 280	13 231 275	6 894 985	-69	1,1	0,7
ПУМБ	2 337	14 151 979	6 411 304	1 738	15 231 784	6 800 379	-599	1,1	0,4
Укросоцбанк	1 638	14 131 877	7 026 987	1 591	16 773 152	8 491 733	-47	2,6	1,5
Альфа-Банк	1 253	14 655 713	5 735 495	1 381	18 010 919	7 078 870	128	3,6	1,3
Сбербанк	1 136	10 405 718	2 575 465	1 164	11 333 904	2 855 943	28	1,0	0,2
Всього по банках	32 304	223 006 648	126 990 753	31 284	247 040 156	138 468 947	-1 021	24,0	11,5
% до всього по Фонду	75,46	64,09	69,18	76,11	64,64	68,12	59,82	70, 33	58,28
Всього по Фонду	42 808	347978787	183 575 23	41 102	38214962	203 271 696	-1706	34,2	19,7

Джерело: складено на основі [9]

дів). Гривневий еквівалент вкладів у іноземній валюті виріс на 14,5 млрд. грн., або на 7,3%, – до 212,3 млрд. грн. (55,5% у структурі), що відповідає скороченню еквіваленту дол. США на 0,43 млрд. дол. США, або на 5,3%, – до 7,81 млрд. дол. США. За 2016 р. найбільший приріст суми вкладів спостерігався в ПАТ «КБ «ПриватБанк» (+13,1 млрд. грн., або на 9,4 %) – до 152,3 млрд. грн. Сума можливого відшкодування за рахунок коштів Фонду за 2016 р. зросла на 11,3 млрд. грн., або на 5,9%, і станом на 01.01.2017 становила 203,3 млрд. грн. Найбільший приріст суми відшкодування в 2016 р. спостерігався в ПАТ КБ «ПриватБанк» (+6,7 млрд. грн., або на 7,6% до 95,1 млрд. грн.).

Позитивними змінами також було те, що у ФГВФО створений відділ захисту прав вкладників, основними завданнями якого є забезпечення дотримання банками – учасниками Фонду вимог до змісту договорів банківського вкладу, договорів банківського рахунку з питань, що стосуються функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб, вимог щодо порядку розкриття інформації для вкладників про умови надання банківських послуг із залучення вкладів, а також забезпечення дотримання банками – агентами Фонду прав вкладників під час виплати гарантованих сум відшкодування. Було розроблено Порядок здійснення Фондом гарантування вкладів фізичних осіб захисту прав та охоронюваних законом інтересів вкладників, який у подальшому був затверджений Рішенням виконавчої дирекції Фонду від 26.05.2016 № 825 та зареєстрований у Міністерстві юстиції України 17 червня 2016 р. за № 874/29004 [10]. Цим документом визначено права та обов'язки банку під час залучення вкладу фізичної особи та фізичної особи – підприємця та банку-агента під час виплати гарантованої суми відшкодування, а також права та обов'язки вкладника.

Крім того, вперше в законодавстві було встановлено низку вимог, що надають можливість вкладникам отримати більше інформації про фінансову послугу банку та систему гарантування вкладів ще до укладення договору, зокрема: банки зобов'язано розміщувати на своєму веб-сайті та у його приміщенні (у місцях, доступних для ознайомлення вкладників, зокрема в операційному залі) умови публічного договору, ціну банків-

ських послуг та тарифи банку, примірні договори для кожного виду банківського рахунку та банківського вкладу; якщо договір банківського вкладу/рахунку містить посилання на публічні правила/умови/договір/оферту тощо видавати вкладнику на його вимогу витяг з цих правил/умов/договору/оферти тощо в частині умов, що стосуються банківського вкладу/рахунку, засвідчений уповноваженим працівником банку незалежно від наявності на веб-сайті банку; розміщувати на головній сторінці веб-сайту банку посилання на розділ про систему гарантування вкладів. Значно збільшилося коло обов'язків банків – агентів Фонду, зокрема: встановлено заборону нав'язування послуг або створення інших перешкод для вкладника, який звернувся до банку за отриманням гарантованої суми відшкодування за вкладом; зобов'язано забезпечити вкладникам, указаним у частині загального реєстру, безкоштовну виплату відшкодування готівкою. На вимогу вкладника переказ належної суми відшкодування проводиться на зазначений ним рахунок в іншому банку згідно з тарифами банку-агента без нав'язування інших послуг; встановлено вимогу розмістити в загальнодоступних для клієнтів місцях за місцезнаходженням банку, відокремлених підрозділів та на веб-сайті банку інформацію про виконання ним функцій банку-агента з виплати гарантованих сум відшкодування вкладникам банку за загальним реєстром/частиною загального реєстру.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для успішного функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб необхідне подальше вдосконалення законодавства у цій сфері; стабілізація економічного розвитку в країні, що безпосередньо впливає на банкрутство банків та залучення консультантів із розвинених країн для забезпечення стійкості банківської системи. Система гарантування вкладів повинна постійно вдосконалюватися і відповідати на будь-які виклики, що з'являються у сучасних реаліях. Основною метою існування системи гарантування вкладів в Україні має бути не тільки захист вкладників, а й запобігання банкрутству банківських установ, що, своєю чергою, стимулюватиме населення до розміщення заощаджень у банках та сприятиме забезпеченню безпеки вкладів фізичних осіб.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бобиль В. Удосконалення системи гарантування вкладів в умовах сучасної фінансової кризи / В. Бобиль // Вісник НБУ. – 2012. – № 7. – С. 24–29.
2. Галапун Н. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб: особливості функціонування та шляхи вдосконалення / Н. Галапун // Світ фінансів. – 2011. – № 3. – С. 58–68.
3. Єрмошенко А. Гарантійні схеми як механізм захисту споживачів фінансових послуг на банківському і страховому ринках / А. Єрмошенко // Світ фінансів. – 2009. – № 1. – С. 109–118.
4. Козьменко С. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку / С. Козьменко // Вісник НБУ. – 2012. – № 6. – С. 14–38.
5. Малік М. Захист заощаджень населення в банківській системі як напрям підвищення стабільності кредитних установ України / М. Малік, В. Харабара // Вісник КНУ ім. Шевченка. Економіка. – 2010. – № 86–87. – С. 114–121.
6. Юрик С.О. Основні проблеми фонду гарантування вкладів фізичних осіб в умовах банкрутства банків України / С.О. Юрик // Вісник Харківського Національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». – 2010. – № 869. – С. 45–48.
7. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 № 4452- VI // Відомості ВРУ. – 2012 – № 50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку : Закон України від 16.07.2015 № 629-VIII // Відомості ВРУ. – 2015 – № 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/629-19>.
9. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fg.org.ua.
10. Порядок здійснення Фондом гарантування вкладів фізичних осіб захисту прав та охоронюваних законом інтересів вкладників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0874-16>.

УДК 336.71

Аналіз показників діяльності комерційних банків в Україні

Гатаулліна Е.І.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансівВінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету**Маршук Л.М.**

асистент кафедри фінансів

Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена аналізу показників діяльності комерційних банків в Україні у період 2014–2017 рр. Проведено аналіз наявних проблем в банківській сфері України. Досліджено питання формування власного капіталу комерційних банків України, а також ефективності використання активів банку та їх ролі у формуванні власного капіталу. Розглянуто обсяг наданих кредитів юридичним і фізичним особам, а також рівень платоспроможності комерційних банків.

Ключові слова: банк, власний капітал, активи, платоспроможність, депозити, кредити, зобов'язання.

Гатаулліна Э.И., Маршук Л.Н. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу показателей деятельности коммерческих банков в Украине в период 2014–2017 гг. Проведен анализ существующих проблем в банковской сфере Украины. Исследован вопрос формирования собственного капитала коммерческих банков Украины, а также эффективности использования активов банка и их роли в формировании собственного капитала. Рассмотрены объем предоставленных кредитов юридическим и физическим лицам, а также уровень платежеспособности коммерческих банков.

Ключевые слова: банк, собственный капитал, активы, платежеспособность, депозиты, кредиты, обязательства.

Gataullina E.I., Marshuk L.N. ANALYSIS OF PERFORMANCE OF COMMERCIAL BANKS INDICATORS IS IN UKRAINE

The article is sanctified to the analysis of performance of commercial banks indicators in Ukraine in a period 2014–2017. Conducted analysis of existent problems in the bank sphere of Ukraine. The question of forming of property asset of commercial banks of Ukraine, and also efficiency of the use of assets of bank and their role, is investigational in forming of property asset. A volume allotted credit to the legal and natural persons, and also level of solvency of commercial banks are considered.

Keywords: bank, property asset, assets, solvency, deposits, credits, obligations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток банківського сектору є необхідною умовою нормального функціонування економіки будь-якої країни. Тільки через ефективну банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки, якої так потребує Україна. Крім того, надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль в стабілізації економіки країни. В утвердженні розвитку ринкової економіки важливу роль відіграють комерційні банки, які є одним з інструментів ринкової економіки.

В сучасних умовах функціонування ринкових відносин банківська справа набуває все більшої популярності. Система комерційних

банків охоплює усі сфери ринкової економіки, а саме виробництво, розподіл, обмін і споживання, і є невід'ємною складовою діяльності як фізичних, так і юридичних осіб.

Значення комерційних банків на фінансовому ринку визначається їхніми можливостями залучати тимчасово вільні кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані ресурси для задоволення фінансових потреб реального сектору економіки, тому виникає необхідність дослідження діяльності комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження цієї наукової проблеми зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як, зокрема, Г. Азаренкова,

І. Ансофф, І. Балабанов, О. Береславська, І. Бланк, Є. Брігхем, І. Брітченко, О. Васильчик, О. Васюренко, Т. Васильєва, Н. Волкова, Р. Герасименко, А. Герасимович, Т. Косова, О. Криклій, М. Кужелев, В. Опарін, І. Парасій-Вергуненко, А. Поддєрьогін, Л. Примостка, І. Сало, Б. Самородов, Р. Слав'юк, А. Череп, Р. Холт, А. Єпіфанов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Діяльність комерційних банків аналізують як у масштабах країни, тобто на макрорівні, так і в масштабах окремих банків, тобто на мікрорівні. Проведення аналізу банківських операцій на макрорівні необхідне Національному банку для вивчення та прогнозування ситуацій на фінансовому та кредитному ринках країни, стійкості та надійності як банківської системи загалом, так і окремих банків, їх груп по різних регіонах, контролю за виконанням банками встановлених стандартів і нормативів, а також визначення основних напрямів грошово-кредитної політики. Не менш важливим є й аналіз банківської діяльності на мікрорівні як одному з етапів економічної роботи банку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основним завданням є проведення аналізу макроекономічних показників сучасного стану діяльності системи на прикладі найвпливовіших комерційних банків України.

Успішний розвиток і надійність банківської системи в умовах ринкової економіки багато в чому залежать від постановки в банках аналітичної роботи, яка дає можливість реально і всебічно оцінювати досягнуті результати діяльності банків, виявляти їх сильні та

слабкі сторони, визначати конкретні шляхи розв'язання проблем, що виникають. Аналіз діяльності банку є основою ефективного управління ним, вихідною базою прийняття управлінських рішень. За допомогою такого аналізу розробляють стратегію і тактику розвитку банку, обґрунтовують плани й управлінські рішення, здійснюють контроль за їх виконанням, виявляють резерви підвищення ефективності проведення активних і пасивних операцій, оцінюють результати діяльності банку, його окремих підрозділів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні, як і в більшості країн світу, існує дворівнева банківська система, де на першому рівні знаходиться центральний банк – Національний банк України, на другому – комерційні банки. Отримання прибутку через обслуговування фізичних і юридичних осіб та іншу інвестиційну діяльність є метою комерційних банків.

Сьогодні основу банківської системи складають банки з участю держави в капіталі («Ощадбанк», «Укресімбанк», «Укргазбанк», «Приватбанк»), які зайняли в різних сегментах ринку нішу понад 50%. Зросла питома вага банків з іноземним капіталом, які витримали вимоги НБУ щодо капіталізації, і українських банків, які втрималися в своїх нішах бізнесу і виконують вимоги регулятора.

На рис. 1 представлена інформація щодо динаміки зміни кількості банків України з 1 січня 2016 р. по 1 січня 2017 р. Внаслідок переходу ПАТ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави частка державних банків в структурі банківської системи України значно зросла. В подальшому можливе скорочення

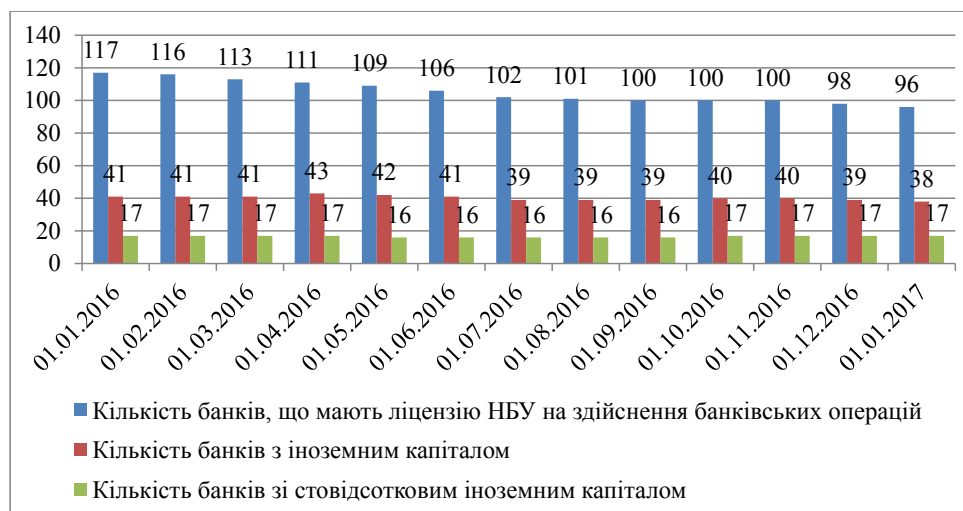


Рис. 1. Динаміка зміни кількості банків України у 2016–2017 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [1]

частки банків іноземних банківських груп внаслідок виходу банківських установ з російським капіталом з українського ринку.

Визначальну роль у діяльності комерційних банків відіграють депозитні, кредитні та розрахункові операції, які банк здійснює в сукупності, тому розглянемо детальніше основні операції банків.

У діяльності банку важливими моментами є не тільки формування ресурсів, але й ефективно їх розміщення, тому одним з основних напрямів аналізу банківської діяльності є аналіз його активних операцій.

Як бачимо з табл. 1, протягом останніх років активи даних банків збільшились несуттєво. Стрімке збільшення активів спостерігається лише по «Укргазбанку» (155,3%) та «УкрСиббанку» (72,3%). Одним з ключових чинників коливання обсягу активів в досліджуваному періоді виступала динаміка курсу національної валюти поряд із виведенням

частини комерційних банків з ринку, рухом клієнтських коштів та скороченням кредитних портфелів. Високий вплив коливання курсу національної валюти на обсяг активів пояснюється значною часткою активів в іноземній валюті в загальному обсязі.

Однією з важливих функцій комерційного банку є посередництво в кредиті, що вони здійснюють шляхом перерозподілу коштів, що тимчасово вивільняються в процесі кругообігу фондів підприємств і грошових доходів приватних осіб.

Обсяги наданих кредитів юридичним та фізичним особам групою аналізованих банків України з 2014 р. по 2016 р. представлені в табл. 2. Варто відзначити, що у 2014 р. сума наданих кредитів фізичним особам банками, що аналізуються, становила 52,9 млрд. грн., а на початок 2016 р. вона зменшилась до 36,2 млрд. грн., тобто обсяг наданих кредитів за 2 роки зменшився на 16,7 млрд. грн.

Таблиця 1

Динаміка активів комерційних банків України у 2014–2016 рр., млн. грн.

№	Назва банку	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Приріст, %
1	«Райффайзен Аваль»	46 859	51 239	55 999	19,5
2	«Укргазбанк»	21 027	41 555	53 681	155,3
3	«Сбербанк»	46 740	51 806	48 355	3,5
4	«УкрСиббанк»	26 336	43 418	45 367	72,3
5	«ПУМБ»	34 795	37 644	44 552	28
6	«Укрсоцбанк»	48 258	54 219	41 800	-13,4
7	«Альфа-Банк»	36 693	42 363	38 953	6,2
8	«Промінвестбанк»	52 656	41 652	34 323	-34,8
9	“Crédit Agricole”	21 079	23 238	29 895	41,8
10	“OTP Bank”	21 505	21 154	24 831	15,5

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Таблиця 2

Динаміка обсягів наданих кредитів юридичним та фізичним особам банками України за період 2014–2016 рр., млн. грн.

№	Назва банку	Кредити фізичним особам			Темп приросту, %	Кредити юридичним особам			Темп приросту, %
		2014 р.	2015 р.	2016 р.		2014 р.	2015 р.	2016 р.	
1	«Райффайзен Аваль»	9 257	6 145	3 558	-61,6	22 050	18 538	25 552	15,9
2	«Укргазбанк»	1 425	1 341	1 269	-10,9	9 148	9 743	19 776	116,2
3	Сбербанк	727	516	314	-56,8	49 514	47 773	38 637	-22,0
4	«УкрСиббанк»	9 150	6 095	4 050	-55,7	10 390	13 888	15 144	45,8
5	«ПУМБ»	5 041	2 973	3 651	-27,6	25 103	23 515	19 723	-21,4
6	«Укрсоцбанк»	19 462	18 033	10 062	-48,3	21 778	20 083	8 532	-60,8
7	«Альфа-Банк»	4 368	4 001	5 643	29,2	25 389	24 397	20 791	-18,1
8	«Промінвестбанк»	76	49	31	-58,7	51 503	32 515	19 804	-61,5
9	“Crédit Agricole”	1 406	1 323	2 140	52,2	14 570	13 274	13 610	-6,6
10	“OTP Bank”	7 028	4 581	5 441	-22,6	11 801	9 427	9 421	-20,2
	Всього	52 899	45 057	36 159	—	216 143	180 638	190 990	—

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Аналогічна ситуація спостерігається за наданими кредитами юридичним особам. З 2014 по 2016 рр. відбулося зниження наданих кредитів юридичним особам на 25,2 млрд. грн. Отже, спостерігається тенденція скорочення обсягу клієнтського кредитного портфеля. Оскільки юридичні особи кредитувалися постійно, навіть в період кризи, то скорочення загального обсягу кредитного портфеля відбувалося внаслідок зменшення суми кредитів, наданих фізичним особам (спостерігається зменшення показника по всіх аналізованих банках).

Це пояснюється різким погіршенням індексу економічних настроїв населення і більш жорсткою монетарною політикою через намагання Національного банку утримати валютний курс. Коли банки зіткнулися з проблемою жорсткого скорочення ліквідності, вони підняли ставки за позиками і встановили обмеження на нові обсяги кредитування. Серед основних факторів, що гальмують відновлення кредитування, виступають високий рівень невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та обмежене коло надійних позичальників.

Проте нині банки прогнозують зростання попиту на кредити саме в сегменті фізичних осіб. Це пов'язано з незначними обсягами кредитування в період кризи і, як результат, сформованим достатнім обсягом відкладеного попиту. Населення потребує кредитних коштів постійно, але з огляду на те, що кредитування під час кризи було мінімальним, сформувався відкладений попит на кредити.

Джерелами формування банківських ресурсів є акумуляція грошових коштів юри-

дичних та фізичних осіб, а також створення власного капіталу.

Для повного визначення ситуації на фінансовому ринку необхідно розглянути структуру ресурсів даних банків (табл. 3).

Як свідчать дані, головним джерелом банківських ресурсів є зобов'язання банків перед вкладниками і кредиторами, частка яких у середньому становить 85–88% від загального обсягу ресурсів, а решта (12–14,6%) припадає на власний капітал. Також можна прослідкувати розміри зобов'язань різних комерційних банків України з 2014 р. по 2016 р. В більшості банків зобов'язання зростають, а збільшення сум зобов'язань банку свідчить про зростання депозитної бази банку, тобто, незважаючи на всі кризові ситуації, банки здатні підтримувати довіру населення.

Однією з проблем діяльності комерційних банків є виконання ними зобов'язань. Динаміку та структуру зобов'язань банків представлено на рис. 2.

Сукупний обсяг зобов'язань українських банків протягом 2016 р. скоротився на 1,6%, тобто до 1,133 млрд. грн., а вага депозитів у зобов'язаннях банківського сектору продовжує зростати. У 2016 р. спостерігався значний приплив депозитів корпорацій, зокрема державних монополій. Частка депозитів бізнесу майже зрівнялася з населенням. Частка кредитів Національного банку залишається символічною.

Розглянемо динаміку змін у фондуванні банків, дані відобразимо у табл. 4. Величина депозитів населення й бізнесу у фондуванні українських банків зростає. Обсяг клієнтських коштів збільшується. Сьогодні депо-

Таблиця 3

**Структура зобов'язань та власного капіталу комерційних банків України
у 2014–2016 рр., млн. грн.**

№	Банк	Зобов'язання			Приріст, %	Власний капітал			Приріст, %
		2014 р.	2015 р.	2016 р.		2014 р.	2015 р.	2016 р.	
1	«Райффайзен Аваль»	40 711	44 971	45 928	12,8	6 148	6 268	10 072	63,8
2	«Укргазбанк»	19 457	37 263	48 692	150,3	1 571	4 293	4 989	217,6
3	«Сбербанк»	42 836	49 539	44 633	4,2	3 904	2 268	3 722	-4,7
4	«УкрСиббанк»	24 556	41 615	41 263	68,0	1 781	1 803	4 104	130,4
5	«ПУМБ»	30 662	33 977	40 504	32,1	4 777	3 667	4 048	-15,3
6	«Укрсоцбанк»	42 020	40 482	28 983	-31,0	6 239	13 737	12 817	105,4
7	«Альфа-Банк»	33 184	39 739	35 642	7,4	3 510	2 624	3 312	-5,6
8	«Промінвестбанк»	46 581	53 922	29 174	-37,4	6 076	-12 269	5 149	-15,3
9	“Crédit Agricole”	19 666	21 156	27 420	39,4	1 414	2 082	2 472	74,8
10	“OTP Bank”	20 130	19 508	22 271	10,6	1 375	1 646	2 560	86,2

Джерело: сформовано автором на основі [1]

зити фізичних та юридичних осіб є основою фондування, а їхня вага залишатиметься значною надалі. З іншого боку, відбувається погіршення строкової структури пасивів. Внутрішнє фондування здебільшого короткострокове. Середня тривалість депозитних договорів коротка.

Як констатують в НБУ, у зобов'язаннях банків збільшується частка внутрішніх ресурсів, передусім депозитів корпорацій, які за обсягом практично наздогнали вклади домогосподарств. Свої депозити в банках населення розміщує на короткі терміни, хоча вони і повільно зростають. Банки продовжують конвертувати зовнішній субординований борг та міжбанківські кредити в капітал, задо-

вольняючи вимоги докапіталізації. Зовнішні зобов'язання втрачають свою вагу в ресурсах українських банків, і ця тенденція триватиме.

Виведення з ринку найбільш збиткових, недокапіталізованих банків з найбільш проблемним кредитним портфелем, що не дотримуються встановлених регулятором нормативів у світі, вважається єдиним способом зберегти життєздатність банківської системи країни.

На початок 2017 р. загальна сума затверджених акцептованих вимог кредиторів до 73 ліквідованих банків склала 243,84 млрд. гривень, збільшившись за рік майже удвічі. При цьому на початок 2016 р. ця сума становила 124,8 млрд. гривень [2].

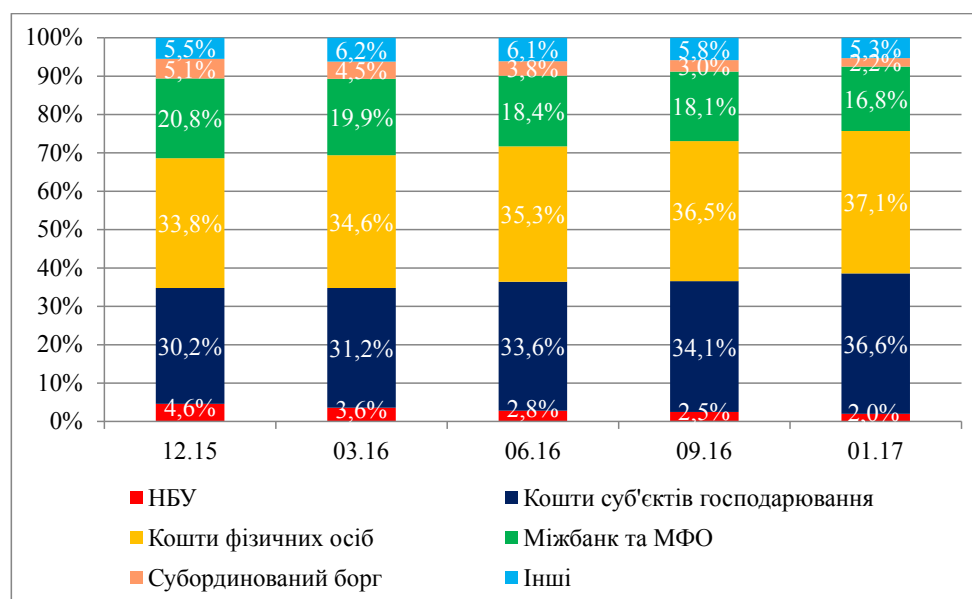


Рис. 2. Структура зобов'язань комерційних банків у 2015–2017 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Таблиця 4

Структура депозитів юридичних та фізичних осіб у 2014–2016 рр., млн. грн.

№	Назва банку	Депозити фізичних осіб			Приріст, %	Депозити юридичних осіб			Приріст, %
		2014 р.	2015 р.	2016 р.		2014 р.	2015 р.	2016 р.	
1	«Райффайзен Аваль»	14 207	16 141	17 054	20,0	14 592	23 072	26 674	82,8
2	«Укргазбанк»	6 860	10 972	13 558	97,6	5 507	16 537	32 622	492,4
3	«Сбербанк»	10 647	10 580	11 416	7,2	4 287	7 204	7 381	72,2
4	«УкрСиббанк»	8 973	10 871	11 498	28,1	8 451	22 428	24 925	194,9
5	«ПУМБ»	12 378	13 999	14 713	18,9	12 137	13 585	18 472	52,2
6	«Укрсоцбанк»	12 306	13 625	16 154	31,3	10 193	13 154	10 621	4,2
7	«Альфа-Банк»	10 516	12 314	15 491	47,3	7 544	12 929	13 661	81,1
8	«Промінвестбанк»	7 624	7 988	5 301	-30,5	6 057	8 832	3 572	-41,0
9	«Crédit Agricole»	4 416	5 476	6 165	39,6	13 208	13 337	19 044	44,2
10	«OTP Bank»	7 724	8 832	9 338	20,9	6 278	9 492	12 463	98,5

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Як пояснюють у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб, збільшення вимог відбулося за рахунок того, що протягом минулого року такі вимоги були затверджені щодо ще 25 банків.

З представлених даних у табл. 5 видно, що відбувається ліквідація дуже великої кількості комерційних банків. За 2016 р. було погашено 10,64 млрд. грн. із загальної суми акцептованих вимог кредиторів. Найбільшими за сумою зазначених вимог, які затверджувалися у 2016 р., стали банки АТ «Дельта Банк» (на суму 53,74 млрд. грн.), АТ «Банк «Фінанси та кредит» (на 30,86 млрд. грн.), ПАТ «ВБР» (на 6,54 млрд. грн.), ПАТ «КБ «Хрещатик» (на 6,15 млрд. грн.).

Кількість закритих державою банків до січня 2017 р. склала 148 найменувань. В результаті банкрутства установ мільйони українців втрачають свої накопичення, причому ця історія повторюється не вперше – з 1990-х рр. по сьогодні. Щоразу банківська криза несе удар для бізнесу і населення, які працювали зі збанкрутими банками. При цьому немає відомостей про розслідування і результати роботи правоохоронних органів, яким вдалося б хоч раз повернути гроші, часто просто вкрадені з банків-банкрутів. В Україні сформувалася така

банківська система, яка дає змогу багаторазово залишати громадян без заощаджень.

Смертельного удару українській банківській системі завдало керівництво НБУ в межах здійснення програми так званого очищення банківського сектору.

Внаслідок цього питома вага «поганих боргів» у загальному обсязі активів зросла з 12,9% у 2013 р. до 30,45% у 2016 р (рис. 3).

Як бачимо, кількість платоспроможних комерційних банків в Україні поступово скорочується. За період дії програми «очищення банків-

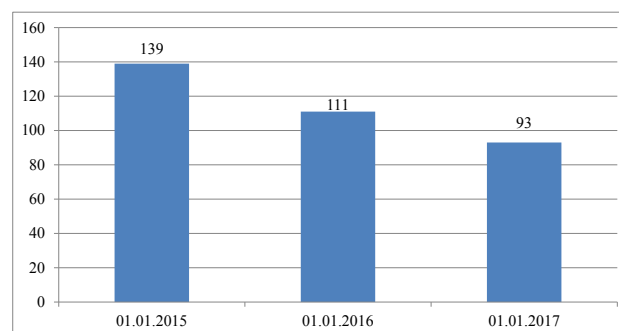


Рис. 3. Кількість платоспроможних комерційних банків в Україні

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Таблиця 5

Виведення банків з ринку протягом 2015–2017 рр.

Назва банку	Термін здійснення
<i>Банки з тимчасовою адміністрацією</i>	
ПАТ «БАНК «ЮНІСОН»	з 28 квітня 2016 р.
АТ «РОДОВІД БАНК»	з 26 лютого 2016 р.
ПАТ «КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА»	з 24 червня 2015 р.
<i>Банки, що ліквідуються</i>	
ПАТ «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ГЕФЕСТ»»	2 жовтня 2017 р. – 1 жовтня 2018 р.
АКБ «НОВИЙ»	1 вересня 2017 р. – 31 серпня 2019 р.
ПАТ «ДІАМАНТБАНК»	24 червня 2017 р. – 23 червня 2019 р.
ПАТ «ФІНБАНК»	28 квітня 2017 р. – 27 квітня 2019 р.
ПАТ «ВЕКТОР БАНК»	22 березня 2017 р. – 21 березня 2019 р.
АТ «НК БАНК»	9 березня 2017 р. – 8 березня 2019 р.
ПАТ «ПЛАТИНУМ БАНК» тощо	24 лютого 2017 р. – 23 лютого 2019 р.
<i>Банки, вкладникам яких здійснювались виплати</i>	
ПАТ «АКБ «БАЗИС»	–
ПАТ «БАНК «СТОЛИЦЯ»»	–
ПАТ «КБ «СОЦКОМ БАНК»»	–
ПАТ «КБ «Володимирський»»	–
ТОВ «Діалогбанк» тощо	–
<i>Банки, продані інвесторам</i>	
ПАТ «АСТРА БАНК»	–
<i>Банки, продані державі</i>	
ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	–

Джерело: сформовано автором на основі [2]

ського сектору» припинили роботу 77 комерційних банків, утратило роботу 35 тис. банківських працівників. У закритих банках у вкладників було депозитів на суму 163 млрд. грн. (приблизно 6,5 млрд. дол.), із них 111 млрд. грн. у фізичних осіб і 52 млрд. грн. у бізнесу [1].

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб зміг компенсувати лише трохи менше ніж половину суми внесків у закритих банках на суму 80 млрд. грн., або понад 3 млрд. дол. Водночас власні кошти Фонду гарантування вкладів становили лише 14 млрд. грн., або трохи більше ніж півмільярда доларів. Понад 60 млрд. грн., або приблизно 2,5 млрд. дол., надійшло на компенсацію втрачених депозитів із державного бюджету. Ці витрати тим самим, по-перше, погіршили фінансовий стан бюджету, а по-друге, створили несправедливий розподіл фінансових ресурсів, які були зароблені одними громадянами, але державою були передані іншим [2].

За період «очищення» понад 1,5 млн. людей були змушені отримувати свої депозити через систему компенсації внесків. Через девальвацію гривні (з 8 до приблизно 26 гривень за долар) внески громадян за два роки знецінилися приблизно втричі. Втім, невикладеними залишаються понад 30 млрд. грн. (понад 1,2 млрд. дол.). Левову частку цієї суми вкладникам виплачено не буде. Кількість постраждалих вкладників перевищує 1 млн. осіб. Втрата заощаджень в умовах різкого зниження рівня життя істотно погіршила соціально-політичну ситуацію у країні.

Керівництво НБУ висунуло факт скорочення кількості банків як своє особливе досягнення, внаслідок якого українські показники щільності банківської системи нібито наближаються або до середньосвітових, або навіть до світових зразків.

Правильна політика банку полягає в залученні нових клієнтів, що веде до зростання дешевих ресурсів банку, в належній роботі з формування стабільної частини ресурсів банку за рахунок залучення такого перспективного виду ресурсів, як депозити фізичних осіб.

Згідно з даними Нацбанку з початку цього року громадяни отримали кредитів лише на

3,6 млрд. грн., що фактично дає змогу говорити про «замороження» ринку споживчого кредитування [1].

Основним завданням для відновлення ринку споживчого кредитування є зниження кредитних ставок. Комерційні банки – це комерційні структури, основне завдання яких полягає в прибутку. Вони зацікавлені в максимальних ставках кредитування, а споживачі, навпаки, в мінімальних. І тут ключова роль держави і регулятора – Нацбанку – того, як він проводить політику облікової ставки і чи сприяє це зниженню загального рівня ставок по банківській системі.

Висновки з цього дослідження. Як бачимо, попри всі кризові явища, які торкнулися і банківської системи України, комерційні банки й надалі залишаються фінансовими посередниками в національній економіці.

Активи банків протягом 2014–2016 рр. зростали, проте це не було зумовлено природнім зростанням, а стало наслідком девальвації національної валюти та погіршенням економічної ситуації в Україні загалом та ситуацією на Донбасі зокрема. Враховуючи ризики зовнішнього середовища, банки здійснювали дуже обмежену кредитну діяльність. Кредитування реального сектору економіки залишилося низьким.

У зобов'язаннях банків збільшується частка внутрішніх ресурсів населення й бізнесу. Але внутрішні джерела фондування короткострокові, що створює ризик ліквідності. Щоб його зменшити, банкам необхідно більшою мірою диференціювати відсоткові ставки за короткими та довгими депозитами.

На сучасному етапі в економіці України намітилися позитивні тенденції до економічного зростання, темпи та стійкість якого залежать перш за все від здатності банківської системи забезпечувати суб'єктів господарювання необхідними кредитними ресурсами.

Нині спостерігається стабілізація роботи банківського сектору. Таким чином, здійснюючи мобілізацію та розміщення грошових ресурсів на фінансовому ринку України, комерційні банки як головні інституційні учасники виконують провідну роль в процесі його функціонування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua>.
3. Рейтинг НБУ: Крупнейшие банки Украины на 1 мая 2017 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/ratings/banks>.

Стимулювання соціальних процесів у світовій практиці корпоративного прибуткового оподаткування

Давискіба К.В.

кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

Статтю присвячено дослідженню основних напрямів податкового стимулювання соціальних процесів у світовій практиці корпоративного прибуткового податку. Виявлено та проаналізовано податкові інструменти з корпоративного податку на доходи (прибуток), які використовуються задля стимулювання соціального розвитку в більшості зарубіжних країн.

Ключові слова: корпоративний прибутковий податок, корпоративний податок на доходи (прибуток), податкове стимулювання, соціальні процеси, податкові інструменти, податкові пільги.

Давыскиба Е.В. СТИМУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Статья посвящена исследованию основных направлений налогового стимулирования социальных процессов в мировой практике корпоративного подоходного налога. Выявлены и проанализированы налоговые инструменты по корпоративному налогу на доходы (прибыль), которые используются для стимулирования социального развития в большинстве зарубежных стран.

Ключевые слова: корпоративный подоходный налог, корпоративный налог на доходы (прибыль), налоговое стимулирование, социальные процессы, налоговые инструменты, налоговые льготы.

Davyskiba K.V. STIMULATION OF SOCIAL PROCESSES IN THE WORLD PRACTICE OF CORPORATE INCOME TAXATION

The article is devoted to the research of the main directions of tax stimulation of social processes in the world practice of corporate income tax. The tax tools for corporate income tax (profit), which are used to stimulate social development in most foreign countries, have been identified and analyzed.

Keywords: corporate income tax, tax stimulation, social processes, tax tools, tax remissions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Традиційно вважається, що корпоративний податок на доходи (прибуток) найбільшою мірою порівняно з іншими податками сучасних податкових систем впливає на підприємницьку активність суб'єктів господарювання. Однак разом із тим він має ще й значний регулятивний потенціал із погляду стимулювання соціальних процесів. Світовий досвід справляння корпоративного прибуткового податку має у своєму арсеналі вже досить значимий обсяг інструментів податкового стимулювання соціальних процесів, застосування яких з урахуванням національної специфіки набуває значної актуальності під час вирішення сучасних завдань державної соціальної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці сучасного корпоративного прибуткового оподаткування у цілому та його певним соціальним аспектам зокрема присвячували свої роботи економісти-науковці, серед яких: Ю.Б. Иванов [1–4], Т.І. Єфименко [5], Ю.А. Мазур [6], І.А. Майбуров [1], А.М. Соколовська [5; 6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання стимулювання соціальних процесів пільгами щодо корпоративного податку на доходи (прибуток) потребують подальшого дослідження для виявлення його основних напрямів, які є характерними для більшості сучасних податкових систем світу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження основних напрямів податкового стимулювання соціальних процесів у світовій практиці корпоративного прибуткового податку та виявлення податкових інструментів, які при цьому застосовуються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безсумнівим є той факт, що податкова система кожної конкретної держави в певний період свого соціально-економічного розвитку використовує досить індивідуальний перелік засобів податкового регулювання соціальних процесів та напрями й особливості їх застосування. Однак серед наявного різноманіття виділимо та проаналізуємо основні

напрями податкового стимулювання соціальних процесів пільгами з корпоративного прибуткового податку, які є характерними для більшості зарубіжних країн.

1. *Підтримка соціальної та трудової реабілітації окремих груп населення.* Передусім йдеться про підтримку найбільш соціально незахищених категорій громадян. Перелік категорій осіб, які мають право на податкову підтримку, в кожній країні є індивідуальним і визначається пріоритетами соціальної політики, історією та національними особливостями. Разом із тим існують і загальновизнані групи реципієнтів такої підтримки, до яких в більшості країн, зокрема, належать інваліди [3, с. 68–74].

Регулятивні податкові інструменти, використовувані в практиці оподаткування для стимулювання соціальної і трудової реабілітації осіб з обмеженими можливостями, досить різноманітні, серед яких досить часто застосовується такий механізм підтримки інвалідів, як створення полегшеного податкового режиму для підприємств, які використовують працю інвалідів або підприємств громадських організацій інвалідів. Саме для цього найчастіше використовуються інструменти корпоративного податку. Причому специфікою цих пільг є жорстке законодавче обмеження критеріїв, дотримання яких дає право на їх отримання [3, с. 68–74].

У світовій практиці для стимулювання зайнятості осіб з обмеженими можливостями використовуються такі види пільг:

- повне звільнення від сплати корпоративного податку на прибуток підприємств, які використовують працю інвалідів або підприємств громадських організацій інвалідів від оподаткування;

- часткове звільнення (за допомогою застосування зменшеної ставки) від оподаткування корпоративним податком підприємств, які використовують працю інвалідів або підприємств громадських організацій інвалідів;

- прискорена амортизації активів;

- спеціальні податкові знижки;

- податкові кредити;

- податкові вирахування з оподаткованого доходу (прибутку).

Наприклад, ст. 135 Кодексу Республіки Казахстан «Про податки та інших обов'язкових платежах до бюджету» [8] передбачає застосування пільги у вигляді звільнення від сплати корпоративного прибуткового податку організаціями, які відповідають таким умовам: 1) чисельність інвалідів становить не менше 51% від загального числа працівників; 2) витрати з оплати праці інвалідів становлять

не менше 51% (у спеціалізованих організаціях, де працюють інваліди по втраті слуху, мови, а також зору, – не менше 35%) загальних витрат з оплати праці.

У Люксембурзі податкова підтримка підприємств, які використовують працю інвалідів, вирішується шляхом застосування підвищених норм амортизації для інвестицій, пов'язаних із трудовою реабілітацією інвалідів.

Прикладом використання інструментів податкового стимулювання зайнятості інвалідів також є застосування в Іспанії податкової знижки за створення робочих місць для працівників-інвалідів у сумі, що дорівнює 6 тис. євро на кожну людину в рік за приросту середньорічного штатного числа працівників-інвалідів з обов'язковою умовою, що контракт із працівником-інвалідом повинен бути безстроковим і з умовою повної зайнятості [10, с. 41].

А в КНР, згідно зі ст. 30 Закону «Про податок на прибуток підприємств» [10], підприємства можуть застосовувати додаткове вирахування витрат із суми оподаткованого прибутку, а саме: витрати на оплату праці інвалідів та інших осіб, зайнятість яких заохочується державою. При цьому сума відрахування становить 200% від фактичних витрат на оплату праці даних працівників.

У Малайзії компанії вправі застосовувати знижки під час оподаткування прибутку в обсязі фактичної суми витрат на: обладнання або утримання приміщень для працівників з обмеженими можливостями; інвестиції в інфраструктуру, призначену для людей з обмеженими можливостями [10, с. 31].

А в Таїланді підприємствам для цілей оподаткування прибутку дозволено застосування, додаткового податкового вирахування у розмірі подвоєної суми витрат, понесених у результаті надання спеціального обладнання для людей з обмеженими можливостями [10, с. 39].

2. *Забезпечення доступності соціально значущих товарів і послуг.* Частіше ця ціль реалізується шляхом використання податкових інструментів ПДВ. Однак стимулювання виробництва соціально значущих товарів і послуг може бути реалізоване шляхом установа пільг із корпоративного податку на прибуток. Так, наприклад, у багатьох зарубіжних країнах державою стимулюється виробництво друкарської продукції, виробництво кіно- і аудіовізуальних вітчизняних товарів за допомогою повного звільнення від податку на прибуток даних суб'єктів господарювання або прибутку, отриманого від такої діяльності, а також за допомогою застосування зниженої ставки

податку [3, с. 69], податкових знижок або податкового кредиту. Разом із тим цим інструментам властива значна національна специфіка.

Наприклад, в Іспанії застосовується податкова знижка в розмірі 5% від інвестицій, спрямованих на видання книг [8]. При цьому та частина від вищевказаних інвестицій, яка фінансується за рахунок дотацій, не дає права на податкову знижку. Також, в Іспанії застосовується податкова знижка в розмірі 20% інвестицій у виробництво іспанських кіно- і аудіовізуальних творів [8].

У Республіці Казахстан, відповідно до ст. 135 Кодексу РК «Про податки та інших обов'язкових платежах до бюджету» [7], доходи організацій, що здійснюють діяльність у соціальній сфері (а саме: бібліотечне обслуговування, надання медичних послуг, послуг з освіти, здійснюваних за відповідними ліцензіями на право ведення освітньої діяльності, дошкільного виховання та навчання; у сфері науки, спорту, культури, також у сфері соціального захисту та соціального забезпечення дітей, людей похилого віку та інвалідів і т. п.), звільнені від оподаткування корпоративним прибутковим податком під час спрямування цих доходів на здійснення видів діяльності, що належать у цілях оподаткування до такої сфери.

3. *Стимулювання підвищення освітнього та професійного рівнів працівників.* Основні умови застосування в деяких країнах ЄС податкових стимулів у сфері корпоративного

оподаткування під час обліку витрат підприємств на підвищення освітнього та професійного рівня працівників наведено в табл. 1.

Бачимо, що загальновизнаною практикою в деяких зарубіжних країнах є зменшення оподаткованого прибутку корпорацій на суму витрат, пов'язаних з освітою, професійною підготовкою і перепідготовкою найманих працівників. Однак у багатьох країнах під час застосування даного виду пільг установлюються обмеження або за переліком таких витрат, або статусом продавця освітніх послуг, або їх абсолютною величиною і т. д.

У Сінгапурі, згідно з положенням 14R (частина 5) застосовуються додаткові податкові вирахування з оподаткованого доходу в розмірі потрібної суми витрат на тренінги, що проводяться для цілей підприємницької діяльності, за податкові роки починаючи з 2011 р., не перевищуючи при цьому певного розміру за кожен із періодів.

У Таїланді для цілей корпоративного прибуткового податку дозволено застосування додаткового податкового вирахування, що дорівнює подвоєній сумі витрат, понесених на виробниче навчання співробітників [10, с. 39].

4. *Підтримка благодійності та меценатства.* Подібна підтримка є ще одним із напрямів податкового стимулювання соціальних процесів у світовій практиці застосування корпоративного податку на доходи (прибуток), властивого більшості зарубіжних країн.

Таблиця 1

Особливості обліку витрат підприємств на підвищення освітнього та професійного рівнів працівників [11; 12]

<i>Австрія</i>
Витрати на навчання працівників за рахунок роботодавця, на користь розвитку бізнесу розглядаються як витрати, що зменшують оподаткований прибуток підприємства
<i>Фінляндія</i>
Витрати роботодавця щодо підвищення кваліфікації працівників та підготовки кадрів віднімаються з оподаткованого прибутку в повному обсязі. Витрати на базову освіту працівників не зменшують оподаткований прибуток підприємства
<i>Франція</i>
Витрати роботодавця щодо підвищення кваліфікації працівників та підготовки кадрів зменшують оподаткований прибуток, якщо вони сприяють отриманню підприємством прибутку в майбутньому періоді й якщо вони не перевищують суму обов'язкового збору відповідно до законодавства
<i>Німеччина</i>
Витрати роботодавця щодо підвищення кваліфікації працівників та підготовки кадрів розглядаються як операційні витрати, тому вони віднімаються з оподаткованого прибутку в повному обсязі
<i>Ірландія</i>
Витрати роботодавця щодо підвищення кваліфікації працівників і підготовки кадрів зменшують оподаткований прибуток, якщо вони націлені на розвиток бізнесу. Якщо вони розвивають працівника як особистість – не зменшують оподаткований прибуток

Наприклад, у КНР, згідно зі ст. 9 Закону КНР «Про податок на прибуток підприємств» [9], під час розрахунку оподатковуваного прибутку допускається віднімання витрат, понесених на благодійність, у межах 12% річного прибутку (доходу) підприємства.

В Ісландії, згідно зі ст. 31 Закону «Про прибутковий податок» [13], під час оподаткування доходу компанії застосовується податкова знижка в розмірі витрат, спрямованих на благодійність на користь церкви, благодійних фондів, культурних і політичних партій і наукових досліджень, однак ця знижка не повинна перевищувати 0,5% доходу.

У Сінгапурі будь-які пожертвування щодо релігійної організації або будь-який внесок, який здійснюється згідно з наявним релігійним законом, по корпоративному прибутковому податку відноситься до вирахування в повному обсязі [10, с. 38].

У США, згідно з §170 Закону «Про оподаткування», внески на користь благодійних організації можуть бути віднесені до вирахувань для цілей корпоративного прибуткового податку в обмеженому розмірі, а саме в сумі, що не перевищує 10% від суми оподаткованого доходу [10, с. 41].

У Малайзії для цілей корпоративного прибуткового податку вирахування подвоєної суми витрат можливо у разі пожертвувань готівкових коштів на користь науково-дослідних інститутів, що затверджені державою [10, с. 31–34].

5. Забезпечення ефективної зайнятості населення. Цей напрям належить до найбільш значущих завдань соціальної політики, оскільки рівень безробіття є одним із головних індикаторів соціальної сфери [3]. У зв'язку із цим соціальні групи населення, які відчувають певні складності під час працевлаштування, мають право на податкову підтримку з боку держави. До цих соціальних груп належать: люди пенсійного віку, літні громадяни передпенсійного віку, випускники ВНЗ, жінки після декретної відпустки, громадяни, які значаться офіційно безробітними більше трьох років і т. д. Для вирішення цього соціального завдання доволі часто застосовується податковий кредит із корпоративного прибуткового податку.

Наприклад, в Угорщині роботодавці, які наймають працівників, що довгий час були безробітними, працівників на посади, що не потребують професійної кваліфікації, жінок після декретної відпустки, а також осіб, які не досягли 25-річного віку або старше 55 років, отримують право на податкову знижку з прибуткового корпоративного податку на суму фактичних

витрат за відпускними, проведеними тренінгами і соціальним податком [10, с. 61].

Відповідно до законодавства Канади, якщо компанія наймає випускника вищого навчального закладу без досвіду роботи, то податковий кредит для компанії становить 10% від зарплати такого працівника. При цьому встановлено обмеження максимального розміру податкового кредиту, яке становить 2 тис. канадських доларів на рік (за кожного випускника) [10, с. 62].

В Японії компанія має право отримати податковий кредит у разі збільшення кількості співробітників (за задоволення певних умов) у розмірі 400 тис. японських ієн (близько 4 тис. дол. США) на кожного найнятого протягом звітного року співробітника [10, с. 62]. Податкові пільги у зв'язку зі створенням нових робочих місць у регіоні також надаються комерційним підприємствам у Швейцарії (в середньому по кантонах під час створення 10-20 нових робочих місць).

У Сінгапурі застосовується податковий кредит у зв'язку з наймом нових співробітників, що дорівнює 8% зарплати співробітника, який старше 50 років і отримує до 3 тис. сінгапурських доларів на місяць [10, с. 62].

Слід зазначити, що актуальність застосування розглянутих інструментів податкового регулювання зайнятості населення значно зростає під час економічних криз.

6. Стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу є одним із важливіших податкових важелів, які забезпечують протидію процесам розшарування суспільства і формування середнього класу як гаранта соціальної стабільності в суспільстві. У багатьох зарубіжних країнах (наприклад, Франції, Китаї, Таїланді, Іспанії, Португалії, Бельгії, Іспанії, Нідерландах та ін.) для підтримки розвитку малого та середнього бізнесу застосовується шкала ставок, згідно з якою підприємства, що мають дохід нижче певної межі, платять корпоративний податок за зниженою ставкою.

У КНР для малих малорентабельних підприємств застосовується знижений розмір ставки корпоративного податку, що дорівнює 20% [9].

У Таїланді за основної ставки корпоративного прибуткового податку, що дорівнює 30%, знижені ставки становлять від 15% до 25% та надаються підприємствам малого і середнього бізнесу [10, с. 39].

В Іспанії компанії, у яких чистий обсяг угод в попередній звітний податковий період (або в поточний звітний податковий період для новостворених компаній) становить менше

8 млн. євро, можуть застосовувати знижену ставку корпоративного податку, яка становить 30% для перших 120,2 тис. євро оподаткованої бази. А до бази оподаткування, що перевищує встановлену межу, застосовується ставка податку 35% [8].

Також у практиці корпоративного оподаткування підтримка і стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу реалізуються за допомогою застосування податкових знижок і прискореної амортизації активів.

7. *Стимулювання охорони навколишнього середовища і розвитку енерго- та ресурсозбереження* є ще одним із найважливіших напрямів податкового стимулювання соціальних процесів за рахунок інструментів корпоративного податку на прибуток (доходи).

У КНР, згідно зі ст. 27 Закону КНР «Про податок на прибуток підприємств», для підприємств, які здійснюють реалізацію проектів із розвитку екології (утилізація та використання відходів), водозбереження та енергозбереження, застосовуються повне звільнення від корпоративного податку протягом двох років, а також знижена в два рази ставка податку протягом наступних трьох років. Окрім того, у рахунок сплати цього податку застосовується залік витрат із придбання спеціального обладнання для охорони навколишнього середовища, енергозбереження, водозбереження, забезпечення безпеки виробництва в розмірі до 10% від фактичних понесених витрат [9].

Малайзія пропонує низку податкових стимулів для компаній, які здійснюють діяльність, спрямовану на захист навколишнього середовища (наприклад, зберігання, переробка та утилізація токсичних і шкідливих відходів; надання послуг з енергозбереження; будівництво будівель за екологічними стандартами і т. д.) у вигляді податкового звільнення від 70% до 100% щодо корпоративного податку або у вигляді податкової знижки в розмірі 60–100% витрат капітального характеру протягом п'яти років [10, с. 69].

В Іспанії під час оподаткування прибутку корпорацій застосовуються податкові знижки в розмірі 10% інвестицій у нові основні фонди, що використовуються для: захисту навколишнього середовища у вигляді споруд, що захищають від забруднення атмосфери промисловими об'єктами; захисту від забруднення поверхневих, підземних і морських вод шляхом зменшення, або переробки промислових відходів; придбання автомобільних транспортних засобів, що сприяють зменшенню забруднення атмосфери. При цьому ці інвес-

тиції повинні бути включені до програм, угод або договорів з органом адміністрації, компетентним у природоохоронній сфері [8, с. 109].

8. *Стимулювання розвитку соціальної інфраструктури*. Розвиток соціальної інфраструктури, у тому числі у віддалених районах, є ще одним із напрямів податкового стимулювання. Стимулювання віддалених (або депресивних) районів пов'язане з тим, що одна і та ж держава може одночасно мати центральні регіони з найсучаснішою інфраструктурою та периферійні регіони, які можуть знаходитися в умовах, де населення досі живе без питної води і каналізацій, за нестачі електрики, газу, шляхів сполучення. Оскільки розвиток інфраструктури потребує значних інвестицій, то одним із напрямів вирішення цього соціального завдання є стимулювання витрат компаній на соціально-суспільні блага, у тому числі на розвиток соціальної інфраструктури.

Наприклад, у КНР застосовується повне звільнення від корпоративного податку протягом двох років і застосування зниженої в два рази ставки протягом наступних трьох років для підприємств, які здійснюють реалізацію проектів із розвитку інфраструктури.

У Малайзії податкові пільги надаються компаніям, які сприяють розвитку місцевої інфраструктури. Зокрема, компанії вправі застосовувати податкові знижки в сумі витрат, понесених як внесок у громадські, шкільні та університетські бібліотеки, та обмежений обсяг податкових знижок щодо таких видів витрат, як, наприклад, внески в громадські проекти, що стосуються житла та інфраструктури.

9. *Підтримка молодих сімей та сімей із дітьми*. Основні інструменти податкового стимулювання, які традиційно використовуються у цьому напрямі, пов'язані з індивідуальним прибутковим податком. Однак і в корпоративному прибутковому оподаткуванні для досягнення розглянутих цілей використовуються податкові знижки або податкові кредити.

Цікава практика існує у Франції – сімейний податковий кредит. Сутність цієї пільги полягає у тому, що сума корпоративного податку може бути зменшена на частину від витрат, понесених компанією на покриття витрат найманих працівників на утримання дітей, при цьому встановлено максимальну межу для суми загального річного обсягу такого податкового кредиту. Подібний податковий кредит із корпоративного прибуткового податку застосовується в Іспанії, базою якого є сума витрат, що перераховуються в дитячі центри за найманих працівників.

Таблиця 2

Характеристика пільг, що застосовуються під час стимулювання соціальних процесів у світовій практиці корпоративного прибуткового оподаткування

№	Напрямки податкового стимулювання соціальних процесів	Проблемний аспект/зацікавленасторона	Види податкових пільг	Застосування в міжнародній практиці
1	2	3	4	5
1	Підтримка соціальної та трудової реабілітації окремих груп населення, зокрема осіб з обмеженими можливостями	Працівники з обмеженими можливостями	Звільнення від сплати податку	Казахстан
			Зменшена ставка податку	Чехія
			Податкова знижка	Іспанія, Малайзія, Сінгапур, США
			Додаткове податкове вирахування	Канада, КНР, Таїланд, Казахстан
			Податковий кредит	США
2	Забезпечення доступності соціально значущих товарів і послуг	Доступність соціально значущих товарів Доступність соціально значущих послуг	Прискорена амортизація активів	Люксембург
			Звільнення від оподаткування	Казахстан
			Податкова знижка	Іспанія, Нідерланди
			Звільнення від сплати податку	Казахстан
			Податкова знижка	Індія, Малайзія, КНР, Казахстан
3	Стимулювання підвищення освітнього та професійного рівня працівників	Освітній і професійний рівень працівників	Податкова знижка	Австрія, Фінляндія, Іспанія, КНР, Німеччина, Ірландія, Казахстан, Малайзія
			Додаткове податкове вирахування	Малайзія, Сінгапур, Таїланд
			Податковий кредит	Канада
			Податкова знижка	Німеччина, Ісландія, США, КНР, Австрія, Великобританія, Казахстан, Сінгапур, Таїланд
			Додаткове податкове вирахування	Сінгапур, Малайзія
4	Підтримка благодійності та меценатства	Благодійні фонди, організації релігійного характеру, неурядові організації, некомерційні організації	Податкова знижка	Сінгапур, Малайзія
			Додаткове податкове вирахування	Сінгапур, Малайзія
			Податкова знижка	Угорщина, КНР, Канада, Франція, Нігерія, Іспанія, Сінгапур
			Додаткове податкове вирахування	Таїланд, Сінгапур, Китай
			Податковий кредит	Канада, Японія, США, Сінгапур
5	Забезпечення ефективності зайнятості населення	Люди пенсійного віку, літні громадяни передпенсійного віку, випускники ВНЗ, некваліфікований персонал, жінки після декретної відпустки, громадяни, які значаться офіційно безробітними тривалий час, і т. д.		

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5
6	Стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу	Розвиток малого і середнього бізнесу	Зменшена ставка податку	Франція, КНР, Таїланд, Іспанія, Сінгапур, Португалія, Бельгія, Нідерланди
			Податкова знижка	Нідерланди, Бельгія
			Прискорена амортизація активів	Іспанія
7	Стимулювання охорони навколишнього середовища і розвитку енерго- та ресурсозбереження	Охорона навколишнього середовища	Звільнення від оподаткування	КНР
			Податкова знижка	КНР, США, Іспанія, Колумбія, Нідерланди, Малайзія
			Податковий кредит	Панама, США, КНР, Малайзія
			Прискорена амортизація активів	Ісландія, Малайзія, Канада,
		Розвиток енерго- і ресурсозбереження	Податкова знижка	США, Нідерланди, Іспанія Малайзія
8	Стимулювання розвитку соціальної інфраструктури	Соціальна інфраструктура	Податкова знижка	Індія, Малайзія, Нігерія, США, Таїланд
			Додаткове податкове вирахування	Нігерія
			Податковий кредит	Панама
			Прискорена амортизація активів	Сінгапур
			Податкові канікули (звільнення від податку)	КНР, Нігерія
9	Підтримка молодих сімей та сімей із дітьми	Батьки з маленькими дітьми, а також самотні батьки	Податкова знижка	КНР, Малайзія
			Податковий кредит	Франція, Іспанія

Наприклад, у Малайзії самотні батьки і батьки з дітьми можуть отримувати матеріальну підтримку у вигляді коштів або майна від роботодавця, тоді як додаткові витрати роботодавця, пов'язані з Центром піклування про дітей, а також на виплату грошової допомоги співробітникам на дітей, можуть відноситися до вирахування з оподаткованого доходу роботодавця.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дало змогу виявити та проаналізувати як основні напрями податкового стимулювання соціальних процесів у світовій практиці корпоративного податку на доходи (прибуток), так і податкові інструменти, які при цьому застосовуються, що в зведеному вигляді відображено в табл. 2.

Проаналізовані основні напрями податкового стимулювання соціальних процесів, що застосовуються у світовій практиці корпоративного прибуткового оподаткування, безумовно, не охоплюють усього спектра завдань соціальної політики. Іншим завданням цій

сфери, що розв'язуються інструментами корпоративного прибуткового податку та потребують дослідження, є:

- стимулювання розвитку довгострокового страхування життя громадян і недержавного пенсійного забезпечення (страхування);
- стимулювання розвитку певних галузей і секторів економіки (сільське господарство, високотехнологічні галузі і т. д.);
- стимулювання розвитку охорони здоров'я;
- стимулювання підвищення культурного рівня громадян і багато іншого.

Разом із тим, можна впевнено стверджувати, що податкові пільги в корпоративному прибутковому оподаткуванні є одними з найбільш ефективних заходів для стимулювання компаній до інвестування коштів у діяльність, спрямовану на розвиток суспільства та задоволення соціальних потреб. Окрім того, активне використання компаніями цих пільг допомагає їм усвідомити і демонструвати суспільству свою соціальну відповідальність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : [навч. посіб.] / За ред. д-ра екон. наук, проф. Ю.Б. Іванова, д-ра екон. наук, проф. І.А. Майбурова. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – С. 267–278.
2. Іванов Ю.Б. Соціальні аспекти податкової політики : [монографія] / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко [та ін.] ; за ред. Ю.Б. Іванова. – Харків : ХНЕУ, 2011. – С. 176–187.
3. Іванов Ю.Б. Інструментарій податкового регулювання соціального розвитку / Ю.Б. Іванов // Бизнес Информ. – 2010. – № 1. – С. 68–74.
4. Іванов Ю.Б. Податкове регулювання соціального розвитку: світовий досвід та тенденції в Україні : [монографія] / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко [та ін.] ; за ред. Ю.Б. Іванова. – Харків : ІНЖЕК, 2012. – 496 с.
5. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна [та ін.]. – К. : НДФІ, 2006. – 320 с.
6. Налоговая политика: методология, теория и практика : [монография] / В.П. Вишневский [и др.]. – Донецк, 2011. – 527 с.
7. О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) : Кодекс Республики Казахстан от 10.12.2008 № 99 – IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30366217#pos=0;0.
8. Испания. Налоговая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.spainbusiness.ru/icex/cda/controller/pageInvRuso/0,5129,31358995_5263499_33827972_0,00.html.
9. О налоге на прибыль предприятий : Закон КНР от 16.03.2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://legal-way.ru/tax32.php>.
10. Корпоративная социальная ответственность и налоговые льготы. Налоговый Исследовательский Центр Центральной Азии Университета КИМЭП. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ef-ca.kz/uploads/user_5/2015_29_05_12_10_18_179.pdf.
11. Педь І.В. Податкові стимули у сфері освіти в країнах ЄС / І.В. Педь, С.П. Ящук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1311>.
12. Communication from the Commission to the Council and to the European Parliament on efficiency and equity in European education and training systems / European Commission // Luxembourg: Publications Office. – 2010 p.
13. О подоходном налоге : Закон Исландии от 07.05.2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ministryoffinance.is/media/log-reglur/Act_no_90_2003.pdf.

Колапс банківської системи України як наслідок зменшення обсягу довіри до банківських установ

Дем'яненко І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Національного університету харчових технологій

Мельниченко А.І.

студентка

Національного університету харчових технологій

У статті досліджено проблеми занепаду банківської системи України, що зумовлено зовнішніми та внутрішніми чинниками. Розглянуто науково-методичні підходи до пошуку оптимальних методів збереження і відновлення банківських установ, формування ресурсної бази комерційних банків як наслідок розширення фінансових зв'язків та поглиблення фінансових відносин, що, зокрема, посилює довіру до банківської системи та перетворило її на провідну ланку економічної системи.

Ключові слова: депозитні програми, формування ресурсного потенціалу, банківська система, ресурсна база банківської установи, націоналізація фінансових установ.

Демьяненко И.В., Мельниченко А.И. КОЛЛАПС БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ КАК СЛЕДСТВИЕ УМЕНЬШЕНИЯ ДОВЕРИЯ К БАНКОВСКИМ УЧРЕЖДЕНИЯМ

В работе исследованы проблемы упадка банковской системы Украины, что обусловлено внешними и внутренними факторами. Рассмотрены научно-методические подходы к поиску оптимальных методов сохранения и восстановления банковских учреждений, формирования ресурсной базы коммерческих банков как следствие расширения финансовых связей и углубление финансовых отношений, что, в частности, усилило бы доверие к банковской системе и превратило бы ее в ведущее звено экономической системы.

Ключевые слова: депозитные программы, формирование ресурсного потенциала, банковская система, ресурсная база банковского учреждения, национализация финансовых учреждений.

Demianenko I.V., Melnychenko A.I. COLLAPSE OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE, AS A RESULT OF DECREASE CREDIBILITY TO BANKING INSTITUTIONS

In this work the problems of the decline of the banking system of Ukraine are investigated, due to external and internal factors. The scientific and methodological approaches to find optimal methods of the preservation and restoration of banking institutions, forming the resource base of commercial banks as a result of the expansion of financial relations and deepening financial relations, in particular, would strengthen confidence of the banking system and turn it into the leading link of the economic system.

Keywords: deposit programs, the potential formation of a bank resources, banking system, resource base of a banking institution, nationalization of financial institutions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банківський сектор залишається одним із найбільших сегментів фінансового ринку в більшості країн із розвинутою економікою. Банківська система України відіграє ключову роль в економічному розвитку держави, оскільки від її ефективного функціонування залежать розподіл валового внутрішнього продукту і національного доходу, регулювання грошового обігу, фінансування масштабних національних проектів та реалізація інших важливих економічних і соціальних функцій держави. Протягом останніх п'яти років вона перебуває в стані активної структурної трансформації: кількість банків

зменшується, підвищуються вимоги до прозорості діяльності банків та капіталу банку.

Нині для підвищення прибутковості діяльності банку та зміцнення його позицій у висококонкурентному середовищі на перший план виходить необхідність формування достатності капіталу банку, тобто нагальними є проблеми залучення грошових ресурсів українських банків та формалізація загальних пріоритетів подальшого розвитку банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам цієї проблеми, зокрема формуванню ресурсного потенціалу, методам управління ресурсами

банків присвячено праці таких зарубіжних авторів: Г. Айленберга, Мак Нотон Діани, П. Роуза, Дж. Сінкі, Тімоті У. Коха, Д.П. Уайтинга, Н. Бакстера, У. Бреддіка та ін.; українських учених – О. Васюренка, А. Вожжова, А. Герасимовича, О. Дзюблюка, Ж. Довгань, О. Заруби, А. Єпіфанова, В. Коваленко, С. Козьменка, Р. Коцовської, А. Кириченка, І. Лютого, А. Мороза, С. Павлюка, Л. Примостки, І. Сала, М. Савлука, Т. Смовженко, Р. Тиркала, І. Федосік, В. Шелудько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на зазначене, потребують поглибленого вивчення теоретико-методичні засади основних напрямів збалансованого формування ресурсного потенціалу, а саме: формування доцільної структури активів та пасивів; удосконалення депозитних програм, що будуть пом'якшувати складну економічну ситуацію; впровадження нових банківських послуг та технологій, що забезпечить перспективи подальшого розвитку конкурентоспроможної банківської системи України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є поглиблене вивчення проблеми забезпечення ресурсного потенціалу банківських установ шляхом розроблення оптимальніших депозитних програм для населення, що, своєю чергою, може посилити довіру до банківської системи України і сприяти зміцненню її конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківський сектор України близький до повного розвалу і знищення. Без банків подолати кризу дуже складно.

У ринковій економіці банки є центром усього фінансового обороту суспільства, все інше – виробничі, сервісні і споживчі системи, урядові органи зі своїми бюджетами, прибутками і збитками – обертається навколо них. Від розвалу банківської системи розсиплеться уся економіка.

У 2016–2017 рр. банківська система України пережила потрясіння більше, ніж за всі попередні роки існування. Банківські установи закриваються. Залишилася лише половина з тих, хто працював ще два роки тому. Відповідні події відбувалися з таких причин:

- згідно з даними НБУ, вітчизняна банківська система складається не з повноцінних банків, а зі своєрідних фінансових пірамід, які збирають гроші вкладників під завищені відсотки, не маючи планів отримання прибутків, а отже, і повернення вкладів. Гроші використовуються власниками таких установ для своїх побутових потреб і переведення за кордон;

- іншу роль відіграють банки олігархічних холдингів, які через депозитні інструменти викачують гроші громадян для фінансування своїх застарілих підприємств. Ці операції заборонені НБУ, проте він не помічає таких порушень. Хоча олігархи теж люблять розкіш і здійснюють трансферти в офшори;

- третя група банків – іноземні фінансові установи, які заробляють на високих процентах, як правило, за кредитами споживчого призначення [1].

Виходячи із заяв фінансового керівництва, банки закривають через їх зловживання, зокрема через валютні спекуляції, відмивання «брудних» грошей і фінансове шахрайство. Саме через діяльність таких банків хочеться звернути увагу на тлумачення таких понять, як «довіра» і «депозитний рахунок».

«Довіра – елемент, що зв'язує все. Вона створює середовище, у якому можуть процвітати всі інші елементи», – казав Стівен Кові [2].

У переліку банківських операцій існує послуга – відкриття депозитного рахунку. Депозитний (вкладний) рахунок – це рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений термін або без зазначення такого терміну відповідно до законодавства України та умов договору. Договір банківського рахунку і договір банківського вкладу укладаються у письмовій формі. Письмова форма договору банківського вкладу вважається дотриманою, якщо внесення грошової суми на вкладний (депозитний) рахунок вкладника підтверджено договором банківського вкладу з видачею ощадної книжки або іншого документа, що відповідає вимогам, установленим законом, іншими нормативно-правовими актами у сфері банківської діяльності (банківськими правилами) і звичаями ділового обігу [6].

Висока процентна ставка не гарантує високого заробітку. Цю тезу підтверджує історія з банком «Михайлівський» та десятками інших ліквідованих установ. Традиційно вкладникам обіцяють дуже привабливий дохід, а в підсумку люди не можуть повернути навіть власні гроші без відсотків. Та лише повернення вкладів не вирішує проблеми відновлення діяльності банків, бо зависають зобов'язання перед іншими кредиторами – підприємствами, що мали депозити, фінустановами-кредиторами, НБУ – за кредитами рефінансування.

Скандал навколо депозитів компанії МТС на 250 млн. грн., які не повертає «Платинум-банк», – яскраве свідчення цієї проблеми.

Гідними прикладами і неруйнівними способами відновлення банківської ліквідності є:

– Сполучені Штати Америки. Під час фінансової кризи 2008 р. федеральний бюджет США викупив частину акцій банків-банкрутів, а після подолання кризи продав їх і повернув гроші державі;

спосіб, який широко використовується у західних країнах, – поглинання банків-боржників банками-кредиторами або об'єднання та укрупнення установ. У всіх випадках банки залишаються. Це важливо, бо зберігаються кредитні історії клієнтів і самого банку. Саме збереження установ мусить бути метою процедури відновлення. Але спостерігається гло-

бальне очищення фінансового ринку. Обсяги послуг банківського сектору тільки за вісім місяців 2016 р. зменшилися на 30%, що є надзвичайним явищем і рекордом для усіх галузей національної економіки в 2016 р. Це змушує замислитися над декількома питаннями:

1. В Україні залишаться переважно надійні банки, в яких можна безпечно зберігати гроші?

2. Клієнти фінустанов зможуть отримати прибуток від своїх заощаджень?

Кожного громадянина, безперечно, цікавить, скільки можна заробити на депозиті. Часи, коли за вклади у гривні давали понад 20%, – у минулому. Сьогодні максимум можна отримати від надійних банків 17–18% річних.

Таблиця 1

Банки, що пропонують найкращі депозитні програми

Рейтинг	Банк	%, гривня	%, долар	%, євро
9.75	 ВТБ Банк	17.5	7	6.25
9.75	 ПІБ	17.5	6.75	6
9.25	 Кредит Дніпро	17	6.3	5.3
8.75	 Банк Форвард	18.5	5.5	4
8.5	 Альфа Банк	16.75	5.5	4.5
8.5	 Укрсоцбанк	16.75	5.5	4.5
8.25	 Банк Південний	16.5	5	4
8.25	 Марфін Банк	16.3	5.1	4.9
8	 Таскомбанк	17	5.25	3.5
7.75	 МІБ	17	3.5	4.5
7.5	 Приватбанк	16.3	5	3
7.25	 Ощадбанк	15.75	5	3
7	 ПУМБ	15.1	4.6	3.1
6.75	 Укргазбанк	16	3.75	2
6.5	 Банк Восток	15	3.5	2
5.5	 Ідея Банк	14.7	2.5	1.75
5.25	 Укрексімбанк	14.9	5.19	2.99
4.75	 Прокредит-Банк	17	3	3
4.5	 Правекс-Банк	11	1.5	1.5
4.5	 Кредобанк	13	1.5	1

До того ж зазвичай такі великі відсотки дають тільки під довгострокові вклади – на рік і більше. Враховуючи коливання курсу та рівень інфляції за останні роки, за цей час можна більше втратити, ніж заробити. У ході дослідження депозитних програм, було відібрано 30 банків. Їхні процентні ставки – найвищі. Лідери рейтингу визначалися за дев'ятьма різними критеріями. За кожним критерієм банк отримував оцінку від 1 до 10 (табл. 1) [3].

Отже, найпривабливіші депозитні програми пропонують «ВТБ Банк», «ПІБ» та «Кредит Дніпро», вклади у цих банках принесуть прибутку не лише в гривні, а й в іноземній валюті. Але в цьому разі відсотки будуть значно нижчими, ніж у гривні. Для тих, хто віддає перевагу заощадженням у національній валюті України, «Банк Форвард» пропонує 18,5% річних, це найвища ставка серед 20 досліджуваних банків. Зростає популярність коротких вкладів через загальну невпевненість у ситуації на фінансовому ринку та в економіці. Вкладники вважають за краще багаторазово пролонгувати депозити (табл. 2) [5].

Отже, в умовах фінансових криз центральному банку необхідно якнайшвидше вирішити такі завдання:

Таблиця 2

ТОП-20 банків за вкладами фізосіб

№	Банк	Кошти фізосіб (млрд. грн.)	Термінові
1	ПриватБанк	144,338	110,522
2	Ощадбанк	58,732	44,689
3	Укрексімбанк	23,983	16,535
4	Райффайзен Банк Аваль	16,439	6,745
5	ПУМБ	14,071	9,416
6	Альфа Банк	13,815	11,803
7	УкрСоцбанк	13,02	9,5
8	Укргазбанк	11,198	7,898
9	УкрСиббанк	11,167	3,133
10	ОТП Банк	8,974	4,986
11	Сбербанк	7,163	4,766
12	Південний	5,811	3,736
13	Промінвестбанк	5,759	3,612
14	Креді Агріколь Банк	5,628	3,381
15	Платинум Банк	5,505	5,195
16	ВТБ Банк	4,48	3,887
17	Прокредит Банк	4,11	2,739
18	Кредит Дніпро	4,095	3,316
19	Кредобанк	3,318	2,364
20	А-Банк	3,208	2,939

– врятувати не окремі банки, а грошову систему країни, зокрема підтримувати стабільність курсу гривні, рівень процентних ставок, обсяги грошової маси, позитивне сальдо платіжного балансу;

– комерційні банки слід вивести з-під прямого підпорядкування регулятора. Вони не повинні утримуватися кредитами рефінансування і депонування банківських коштів у НБУ;

– необхідно підвищити вимоги щодо адекватності капіталу банку, відповідальності за їх невиконання та щодо структури кредитних портфелів банків, які не повинні містити спекулятивні операції, інсайдерські видатки, витрати на купівлю об'єктів нерухомості та розкоші, та містити обмеження на купівлю державних облігацій;

– забезпечити відкритість умов договірних відносин між комерційними банками та їх клієнтами, повне інформування останніх.

Позитивні зрушення почалися з Рішення Національного банку України № 28 від 16 січня 2017 р. Було оновлено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 р. (рис. 1).

Реформа фінансового сектору забезпечить умови ефективного функціонування та розвитку фінансового сектору на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентного середовища згідно зі стандартами Європейського Союзу. Комплексна програма реалізується в три етапи:

I етап – вирішення проблем минулого та очищення фінансового сектору (2014 – 2016 рр.);

II етап – закладення фундаменту для розвитку системи (2015–2017 рр.);

III етап – реалізація заходів щодо самого розвитку (2017–2020 рр.).

Це надасть можливість у подальшому за рахунок залучення інвестиційних ресурсів забезпечити сталий розвиток економіки та, зберігаючи внутрішню цілісність фінансового ринку України, інтегруватися у європейський фінансовий простір.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для банківської системи України, яка має гострий дефіцит довіри, першочерговими є питання освоєння вітчизняними банками сучасних підходів до підвищення капіталізації та успішне запровадження результативного іноземного досвіду їх використання, що дасть змогу підвищити фінансову стійкість не лише окремих банків, але й банківської системи у цілому.



Рис. 1. Перспективи розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [4]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лановий В. Банківська система та реальна економіка існують окремо, і тому вони непродуктивні. Саме з цієї причини відбувається їх спільне безнадійне падіння / В. Лановий // Економічна правда. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/01/3/616692/>.
2. Вікіцитати. Стівен Кові [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikiquote.org/wiki/Довіра>.
3. Чи можна в Україні заробити на депозитах і яким банкам довіритися [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://glavcom.ua/publications/rejting-depozitiv-u-yakiy-bank-poklasti-groshi-413934.html>.
4. Національний Банк України. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32802659.
5. Forbes Україна. Обсяг довіри [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/business/1420517-obsyag-doviri-top-25-bankiv-za-depozitami>.
6. Pravo.Studio [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pravo.studio/bankovskie-operatsii/vkladniy-depozitniy-rahunok-25971.html>.

УДК 331.25

Особливості формування недержавних фондів пенсійного страхування

Дудченко Н.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету

У статті зазначено, що формування системи недержавного пенсійного забезпечення суттєво впливає на темпи розвитку національної економіки та визначає перспективи її динаміки в умовах глобалізації. Розкрито теоретичні аспекти функціонування недержавних фондів пенсійного страхування в Україні. Проаналізовано діяльність суб'єктів недержавного пенсійного страхування в Україні. Вказано, що недержавне пенсійне забезпечення в нашій країні розвивається повільними темпами.

Ключові слова: недержавні пенсійні фонди, соціальне страхування, законодавство, регулювання, пенсія.

Дудченко Н.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

В статье отмечено, что формирование системы негосударственного пенсионного обеспечения существенно влияет на темпы развития национальной экономики и определяет перспективы ее динамики в условиях глобализации. Раскрыты теоретические аспекты функционирования негосударственных фондов пенсионного страхования в Украине. Проанализирована деятельность субъектов негосударственного пенсионного страхования в Украине. Указано, что негосударственное пенсионное обеспечение в нашей стране развивается медленными темпами.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды, социальное страхование, законодательство, регулирование, пенсия.

Dudchenko N.V. PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF NON-STATE PENSION INSURANCE FUNDS

The author has noted that formation of the non-state pension provision system significantly influences the pace of the national economy development and determines the prospects of its dynamics in the globalization conditions. The article deals with the theoretical aspects of functioning of non-state pension insurance funds in Ukraine. The author has analyzed the activities of private pension insurance subjects in Ukraine. It has been highlighted that the non-state pension provision in our country is developing at a slow pace.

Keywords: non-state pension insurance funds, social protection, legislation, regulation, pension.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобалізації, підвищення ступеня динамічності суспільного життя надзвичайно гостро проявляються соціальні ризики. Важливим завданням державної політики є створення передумов для мінімізації соціальних ризиків, зменшення ступеня їх негативного впливу. Економічна наука визначає страхування ефективним інструментом оптимізації ризику. У цьому контексті особливого значення набуває саме пенсійне страхування як різновид особистого страхування. В умовах формування в Україні соціально спрямованої ринкової економіки важлива роль відводиться пенсійному страхуванню, у тому числі недержавному. Зазначене й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів формування і функціонування структур пенсійного забезпечення, у тому числі недержавних, присвячено наукові праці

багатьох учених: І. Гнибіденко, Н. Внукової, Г. Козак, П. Курмаєва, Б. Надточій та ін.

Водночас недостатньо вивченими є питання, пов'язані із визначенням специфіки формування недержавних пенсійних фондів в Україні та аналізом їхньої діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних аспектів формування та функціонування недержавних фондів пенсійного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення пенсійного страхування було пов'язане із формуванням нової соціально орієнтованої парадигми суспільного розвитку. У процесі еволюції пенсійного страхування трансформувалися основні його елементи та сутнісні характеристики. Нині пенсійне страхування є мультивидовим.

Чинна нормативно-правова база [1] визначає трирівневу структуру системи пенсійного забезпечення в Україні.

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності й субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що ґрунтується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних недержавних пенсійних фондах.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень [1].

Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» визначено, що система недержавного пенсійного забезпечення ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень для отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [2]. Цим же законом встановлено достатньо розгалужене коло суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення, центральне місце серед яких посідають недержавні пенсійні фонди.

Пенсійні фонди можуть утворюватися як: відкриті пенсійні фонди, учасниками яких можуть бути будь-які фізичні особи; корпоративні пенсійні фонди, засновниками яких є юридична особа – роботодавець або декілька юридичних осіб – роботодавців; професійні пенсійні фонди [2].

Діяльність недержавних пенсійних фондів пов'язана із забезпеченням пенсійних виплат його учасникам. Для цього пенсійні фонди можуть (і повинні) займатися інвестиційною діяльністю.

Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових виплат разом із забезпеченням доходності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки [3].

Світовий досвід функціонування недержавних фондів пенсійного страхування засвідчує їх високу ефективність та відповідність цілям розвитку суспільства. Крім того, в розвинених країнах система недержавних фондів пенсійного страхування дає змогу знизити рівень соціальної напруги, створити

передумови для реалізації високоефективних адресних програм.

Необхідно звернути увагу на те, що перший автономний пенсійний фонд було створено у США компанією General Motors у 1950 р. Відтоді спостерігається бурхливий розвиток інститутів такого типу [4].

У багатьох країнах ОЕСР приватні пенсійні схеми вже виступають вагомим джерелом фінансування пенсійних виплат для нинішніх пенсіонерів. Так, приватні витрати на допомогу по старості в Австралії, Бельгії, Канаді, Данії, Ісландії, Нідерландах, Швейцарії, Великобританії перевищують 3% від ВВП [5]. Окремі дані щодо зарубіжного досвіду наведено П.І. Курмаєвим [6].

Загальний обсяг активів країн із найбільшими пенсійними ринками станом на початок 2017 р. дорівнював 36,44 трлн. дол., або 62% від їхнього сукупного ВВП. У 2016 р. вони зросли на 2,9%, а протягом останніх десяти років – на 53,7% [7]. В Україні пенсійні активи не перевищують 1% ВВП.

Водночас необхідно зазначити, що формування системи недержавного пенсійного забезпечення суттєво впливає на темпи розвитку національної економіки та визначає перспективи її динаміки в умовах глобалізації. Результати аналізу вказують, що вітчизняний ринок фінансових послуг суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення знаходиться на початкових етапах становлення.

Нами встановлено, що станом на кінець I кварталу 2017 р. в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 64 недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ) та 22 адміністраторів НПФ [3]. Порівняно з аналогічним періодом 2016 р. кількість недержавних пенсійних фондів скоротилася на 7,2%, адміністраторів – на 4,3%, що, безумовно, є негативною тенденцією.

На зменшення кількості недержавних пенсійних фондів вплинули загальна кризова ситуація на фінансовому ринку України, зuboжіння населення, погіршення рівня сприятливості національного підприємницького середовища.

Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ [3], недержавні пенсійні фонди зареєстровано у восьми регіонах України (рис. 1).

Найбільша кількість НПФ зосереджена у Києві – 46, або 71,9% від загальної кількості зареєстрованих НПФ.

Відповідно до територіального розподілу недержавних пенсійних фондів, можна від-

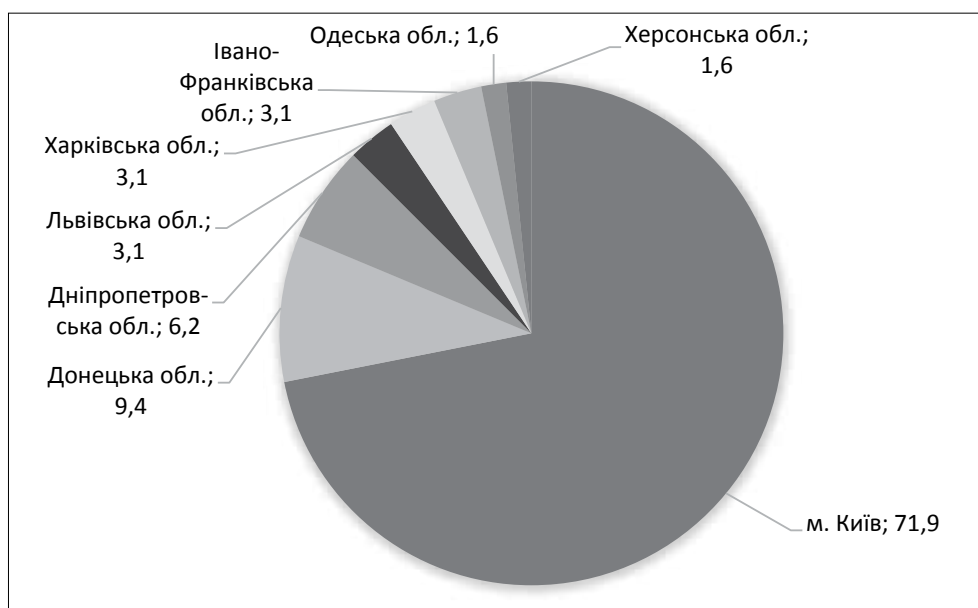


Рис. 1. Розподіл кількості НПФ за регіонами (од.)

Джерело: складено на основі [3, с. 1]

значити надзвичайну їх централізацію та нерівномірність, що ускладнює доступ до них населення переважної більшості регіонів [8].

Динаміку основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів упродовж 2014–2016 рр. представлено в табл. 1 [3].

Дані табл. 1 засвідчують, що загальна кількість учасників НПФ упродовж 2014–2016 рр. залишилася фактично незмінною, приріст становив лише 0,3 тис. осіб. Порівняльний аналіз даних зазначеного показника протягом 2015–2016 рр. указує, що відбулося зменшення чисельності учасників на 2,7 тис. осіб.

Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, на кінець 2016 р. становила 2 138,7 млн. грн., що на 8,0%, або на 158,7 млн. грн., більше порівняно з аналогічним періодом 2015 р. та на 19,8%, або на 330,5 млн. грн., менше порівняно з аналогічним періодом 2014 р.

Одним з основних якісних показників, що характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески. Сума пенсійних внесків на кінець 2016 р. становить 1 895,2 млн. грн., збільшившись протягом дванадцяти місяців на 0,4%.

Пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) на 31.03.2017 становили 655,4 млн. грн., що на 16,4% більше порівняно з аналогічним періодом 2016 р. При цьому одноразові виплати зросли на 8,5%, пенсійні виплати на визначений строк – на 56,6% [3, с. 8].

Отже, аналіз динаміки основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів свідчить про суперечливі тенденції їх функціонування. Так, темпи приросту таких показників, як кількість укладених пенсійних контрактів, загальна кількість учасників, сума пенсійних внесків та виплат за договорами, свідчать про незначний розвиток.

Проте динаміка вартості активів, сума інвестиційного доходу та прибуток від інвестування засвідчують низхідну динаміку.

Основні негативні фактори, які впливають на процеси формування та функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні, такі [8]:

- економічна та політична нестабільність, високий рівень інфляції та знецінення національної грошової одиниці;
- недостатня розвиненість національного фондового ринку, що не дає змоги в повному обсязі реалізовувати всі потенційні можливості використання заощаджень населення (втілених у формі пенсійних активів) в інвестиційних процесах;
- недосконалість законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності НПФ;
- низький рівень довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення, банківської системи та інших фінансових установ;
- низький фінансовий рівень спроможності громадян для участі в системі недержавного пенсійного забезпечення.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Станом на 31.12.2014	Станом на 31.12.2015	Станом на 31.12.2016	Темпи приросту, %	
				станом на 31.12.2015/ станом на 31.12.2014	станом на 31.12.2016/ станом на 31.12.2015
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	55,1	59,7	62,6	8,3%	4,9%
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	833,7	836,7	834,0	0,4%	-0,3%
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2469,2	1980,0	2138,7	-19,8%	8,0%
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1808,2	1886,8	1895,2	4,3%	0,4%
у тому числі:					
– від фізичних осіб	71,4	80,3	92,2	12,5%	14,8%
– від фізичних осіб – підприємців	0,2	0,2	0,2	0,0%	0,0%
– від юридичних осіб	1736,1	1806,3	1802,1	4,0%	-0,2%
Пенсійні виплати, млн. грн.	421,4	557,1	629,9	32,2%	13,1%
Кількість учасників, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	75,6	82,2	81,3	8,7%	-1,1%
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	1266,0	872,2	1080,5	-31,1%	23,9%
Прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду, млн. грн.	1095,0	657,0	834,8	-40,0%	27,1%
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	171,0	215,2	245,7	25,8%	14,2%

Джерело: складено на основі [3, с. 2]

Висновки з цього дослідження. Для підвищення ефективності функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення необхідне розроблення заходів мотиваційного характеру. Їх реалізація повинна створити передумови для мінімізації та нівелювання основних факторів дестабілізуючого характеру.

Подальше реформування пенсійної системи та активізація розвитку недержавного

пенсійного забезпечення є актуальним напрямом у процесі формування сучасної системи соціального страхування та економічного зростання нашої країни.

Перспективами наукових досліджень є обґрунтування фінансового складника реформування пенсійної системи та визначення напрямів розвитку недержавного пенсійного забезпечення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-15/page3>.
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>.
4. Ткаліч І.О. Зарубіжний досвід правового статусу недержавних пенсійних фондів / І.О. Ткаліч [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Nzlubp_2012_8_14.pdf.
5. Соколовська Г. Передумови виникнення недержавних пенсійних фондів: теоретичний аспект / Г. Соколовська // Світ фінансів. – 2016. – № 3. – С. 42–50.

6. Курмаєв П.Ю. Дослідження зарубіжного досвіду управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні / П.Ю. Курмаєв // Економічний простір. – 2009. – № 25. – С. 16–23.
7. Світові пенсійні фонди 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finpost.com.ua/news/1898>.
8. Штепенко К.П. Аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні / К.П. Штепенко, А.В. Деркаченко // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1(40). – С. 1006–1010.
9. Курмаєв П.Ю. Теоретичні аспекти управління соціально-економічним розвитком регіону / П.Ю. Курмаєв // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4. – С. 154–155.

УДК 336.77.567.22(477).

Розвиток споживчого кредитування у банківській сфері України

Костюк В.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

Скоринська М.О.

магістр
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

У статті досліджено тенденції розвитку споживчого кредитування в банківській сфері України. Проаналізовано ринок споживчих кредитів у цілому по Україні та на мікрорівні. Визначено фактори впливу на розвиток споживчого кредитування. Проведено оцінку рівня розвитку споживчого кредитування та запропоновано напрями вдосконалення споживчого кредитування в Україні.

Ключові слова: споживчий кредит, споживчі витрати, процес кредитування, кредитний портфель, кредитна політика.

Костюк В.А., Скоринская М.О. РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ

В статье исследованы тенденции развития потребительского кредитования в банковской сфере Украины. Проанализирован рынок потребительских кредитов в целом по Украине и на микроуровне. Определены факторы влияния на развитие потребительского кредитования. Проведена оценка уровня развития потребительского кредитования и предложены направления совершенствования потребительского кредитования в Украине.

Ключевые слова: потребительский кредит, потребительские расходы, процесс кредитования, кредитный портфель, кредитная политика.

Kostiuk V.A., Skorynska M.O. DEVELOPMENT OF CONSUMER LENDING IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

The article investigates the trends of consumer lending in the banking sector of Ukraine. The consumer credit market in Ukraine and micro-level has been analyzed in general. The factors influencing the development of consumer lending are determined. An estimation of the level of development of consumer lending has been made and the directions of improvement of consumer lending in Ukraine have been proposed.

Keywords: consumer credit, crediting process, credit portfolio, creditworthiness, consumer spending, credit policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Споживче кредитування з кожним днем набуває все вагомішого значення у забезпеченні прагнень людей, оскільки такий вид кредитування дає змогу населенню існувати на належному рівні. Зростання обсягів споживчого кредитування є вагомим фактором розвитку банківської системи держави й економіки у цілому, адже відбувається формування платоспроможного попиту. Важливо зазначити, що цей вид кредитування має позитивний вплив і на споживачів, адже є частковим способом подолання соціальної несправедливості, що робить людину соціально захищеною в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальну характеристику та класифікацію

споживчих кредитів представлено у працях таких учених, як А. Сміт, Т. Тук, С.В. Мочерний, В.О. Тиркало, А.М. Мороз, М.І. Савлук, Н.В. Яковенко, О.І. Лаврушин, Б.С. Івасів та ін.

Варто зазначити, що в економічній літературі немає єдиного підходу до визначення споживчого кредиту, тому це питання в майбутньому має право на доопрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз методичних підходів до кількісного аналізу ринку споживчих кредитів у цілому по Україні та на мікрорівні, проведення оцінки рівня розвитку споживчого кредитування та запропонування напрямів удосконалення споживчого кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Споживчий кредит – це кредит, який

надається тільки в національній грошовій одиниці й тільки фізичним особам – резидентам на придбання споживчих товарів тривалого користування, вироблених в Україні, який повертається з розстрочкою платежу, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору [11, с. 315].

Оперуючи поняттям «споживчий кредит», потрібно розрізняти такі терміни, як:

- споживчі витрати – важливий чинник, елемент росту ВВП, оскільки лежать в основі формування платоспроможного попиту населення, дають змогу задовольнити споживчі потреби населення [9, с. 48];

- кредитний процес – комплекс взаємозв'язаних кроків, які спрямовані на здійснення усіх стадій, які потрібні для надання позики, перевірки їх використання за цільовим призначенням і повернення основної величини позички та відсотків за користування нею [10, с. 8];

- кредитна політика – це політика як у сфері надання кредиту, так й у сфері його отримання [6, с. 21–22].

Аналіз економічної літератури західних і вітчизняних економістів дає змогу відзначити, що нині переважає точка зору, відповідно до якої на процес споживчих витрат впливає сукупність факторів: поточний дохід, накопичене багатство, очікування, споживча заборгованість, процентні ставки, податки та ін. В основі виокремлення даних факторів лежать розроблення і вивчення моделей поведінки споживачів. Ми підтримуємо цю точку зору, але вважаємо за необхідне здійснити більш детальне групування чинників, що впливають на процес споживчих витрат [5, с. 370].

Чинники, які впливають на процес споживчих витрат:

- державна економічна політика (грошово-кредитна політика; фінансова політика; законодавче регулювання; політична стабільність);

- економічна ситуація (доходи домогосподарств; фінансові активи домогосподарств; процентні ставки; споживчий кредит; стан ринку товарів та послуг; безробіття; розвиненість кредитної системи; економічна розвиненість регіонів; економічні звичаї населення);

- демографічні фактори (вік; стать; склад сім'ї; освіта; зайнятість та фах; міграція робочої сили; приріст населення та зміна його структури);

- очікування (рівень цін; рівень доходів; процентна ставка; наявність товарів та послуг; податки тощо);

- інші фактори (географічні; кліматичні; релігійні) [3, с. 108].

Характерною ознакою кредитування населення є обслуговування кінцевого споживача, оскільки це дає змогу населенню споживати товари і послуги до того моменту, як споживачі спроможні їх оплатити. Тим самим кредитування населення забезпечує підвищення життєвого рівня споживачів [2, с. 54].

Склад кредитного процесу не може функціонувати без створення кредитної політики веденням та обслуговуванням клієнтів під час терміну позики, здійсненням контролю над умовами угоди позики, розроблюванням принципів оформлення кредитної угоди та обґрунтованим юридичним супроводом отриманої позики. Проте слід відзначити, що в сучасній літературі чітких та регламентованих, наукових слідувань у питанні організаційної побудови кредитного процесу банку немає [7, с. 4].

Існує багато різних чинників які мають вплив на проведення кредитного процесу. Ці фактори якоюсь мірою залежать від учасників цього процесу: чим триваліший термін кредиту, що надається в право власності на умовах повернення, тим складніший цей процес, оскільки з'являється велика кількість учасників. Отже, кредитний процес ми можемо охарактеризувати такими рисами, як ризиковість та збільшення витрат на проведення цього процесу, але, незважаючи на це, процес кредитування має надзвичайне значення у розвитку національної економіки. Визначення чіткої організації процесу кредитування дасть нам змогу мінімізувати кредитний ризик.

Необхідною передумовою оптимізації системи кредитування в банку є банківський контроль та управління кредитним процесом. Спостереження за дією кредитування дає можливість формувати безпеку, стійкість та дохідність операцій кредитування кредитних інститутів. Відповідно до зазначеного, виникають два правила, які є необхідними для позитивної діяльності установи:

- кредитна установа самостійно будує дію спостереження за позикою;

- перевірка повинна проводитися працівниками, які мають вищу освіту та певний кваліфікаційний рівень [4, с. 87].

Для будь-якої банківської установи велике значення відіграє кредитна політика, оскільки вона розкриває головні положення організації кредитного процесу, формує основні напрями кредитування, допомагає створенню якісного кредитного портфеля.

Кредитна політика була сформована з необхідності забезпечення цілеспрямованих дій, обґрунтування діяльності банку, делегу-

вання повноважень та визначення посадових обов'язків працівників банку. Через відсутність чітко визначеної кредитної політики і встановленої поетапності її здійснення неможливо розробити єдині чітко визначені правила кредитування, якими б керувалися всі банківські працівники. Отже, письмово викладена кредитна політика і належні правила її реалізації становлять ту основу, на якій стоїть весь кредитний процес.

У сучасних умовах споживчий кредит виступає важливим сегментом фінансово-кредитного ринку, є вигідним для банків та інших фінансово-кредитних установ.

Для того щоб більш конкретно дослідити масштаби споживчого кредитування в Україні, було б доречно представити інформацію про кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) домашнім господарствам за останні три роки (рис. 1).

На рис. 1 можна побачити, що обсяг усього наданих кредитів на протязі трьох років прямує до зменшення, ця тенденція притаманна споживчим кредитам, які були надані домашнім господарствам. Але з рисунку видно, що споживчі кредити в структурі всього наданих займають досить вагоме місце на протязі 2014–2016 рр.

Представимо інформацію про кредити, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням (табл. 1) [1].

Дані табл. 1 свідчать, що обсяг споживчих кредитів зменшився на 33 566 млн. грн., кредити на придбання, реконструкцію та будівництво – на 13 254 млн. грн. Інші кредити займають найменше місце з усього наданих і характеризуються не таким стрімким зменшенням – лише 1 063 млн. грн.

Представимо частку кожного регіону в обсязі надання споживчих кредитів на кінець 2016 р. (рис. 2).

З діаграми видно, що частка Київської області та м. Києва в загальному обсязі надання споживчих кредитів становить 37%, Дніпропетровської – 10%.

Аналізуючи структури, ми застосовуємо прийоми горизонтального та вертикального аналізу. Проведемо аналіз кредитного портфелю банку ПУМБ, щоб виявити напрями поліпшення кредитної діяльності. Для початку здійснимо аналіз за галузями економіки, кредитний ризик яких впливає на якість кредитів, щоб виявити, в яких галузях народного господарства було взято найбільше позик (табл. 2) [8].

Аналіз кредитного портфелю за галузями економіки показав, що найбільшу частку в структурі кредитного портфелю займають кредити, надані фізичним особам: у 2014 р. – 22,68%, у 2015 р. – 21,08% та у 2016 р. – 20,80%. Тобто ми бачимо, що порівняно з 2014 р. збільшення суми кредитів відбувалося у сфері торгівлі – на 1,24%, машинобудуванні – 2,95%, металургії – 2,56% та гірничо-видобувної галузі – 3,11%. Обсяг кредитів зменшився у таких галузях, як кредити фізичним особам, будівництво, харчова промисловість та сільське господарство, транспорт та інфраструктура.

Представимо аналіз кредитів, які були надані банком ПУМБ на протязі трьох років, і простежимо динаміку їх обсягу (табл. 3) [8].

Отже, ми спостерігаємо, що найбільшу частку в структурі наданих кредитів клієнтам займають надані кредити корпоративним клієнтам у 2014 р. – 83,83%, у 2015 р. – 87,77% та

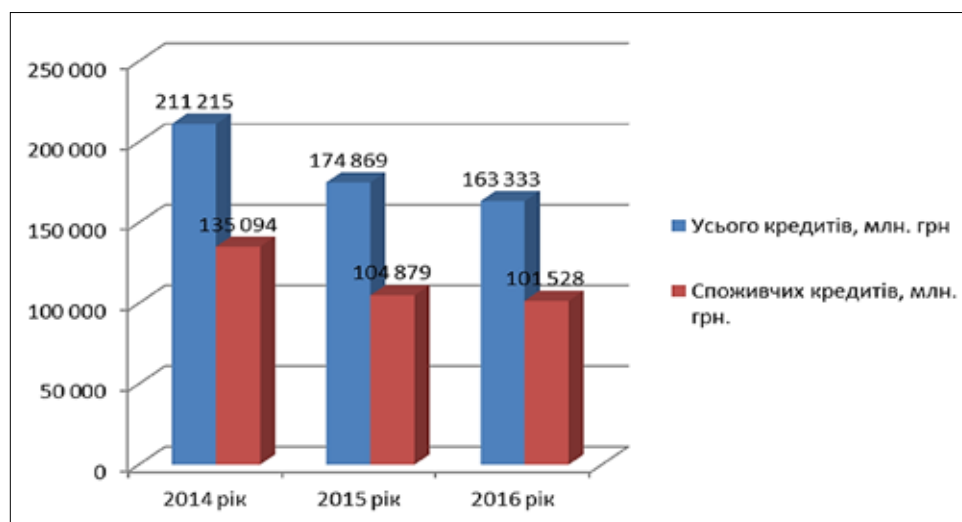


Рис. 1. Кредити, надані домашнім господарствам на протязі 2014–2016 рр.[1]

в 2016 р. – 86,14%. Кредити фізичним особам займають у 2014 р. 16,17% та в 2016 р. – 13,86%. Тобто спостерігаємо спад 2,31%. Споживчі кредити в структурі наданих кредитів фізичним особам усього займають у 2014 р. 73,82%, у 2015 р. – 88,76% та в 2016 р. – 87,72%. Тобто спостерігаємо тенденцію зростання.

Також доречно проаналізувати дохідність кредитних операцій за допомогою показників (табл. 4) [8].

Розрахувавши показники дохідності кредитних операцій банку, можемо зробити висновок, що коефіцієнт дохідності кредитного портфелю дав змогу зрозуміти, скільки доходу отримує банк з однієї гривні виданих кредитів. Тобто в 2016 р. це 210 грн., а якщо порівнювати з 2014 р. – 180 грн. доходу з кожної гривні. Коефіцієнт частки відсоткових доходів у загальній сумі доходів банку харак-

теризується за 2014–2015 рр. мінусовим значенням, оскільки тоді спостерігався збиток, а в 2016 р. досягнув оптимального рівня.

Відсоткові доходи банку перевищують його витрати, про це свідчить коефіцієнт частки відсоткових доходів у загальній сумі доходів банку.

Коефіцієнт прибутковості кредитних операцій показує, скільки відсоткового прибутку припадає на одну гривню розміщених у кредитний портфель ресурсів. Збільшення темпів зростання значень цього коефіцієнта порівняно з темпами зростання коефіцієнта дохідності кредитного портфелю свідчить про підвищення ефективності кредитної політики банку.

Ми ж спостерігаємо зростання цього показника, тобто у 2016 р. припадає 86 грн. відсоткового прибутку на 1 грн. ресурсів кредитного портфелю.

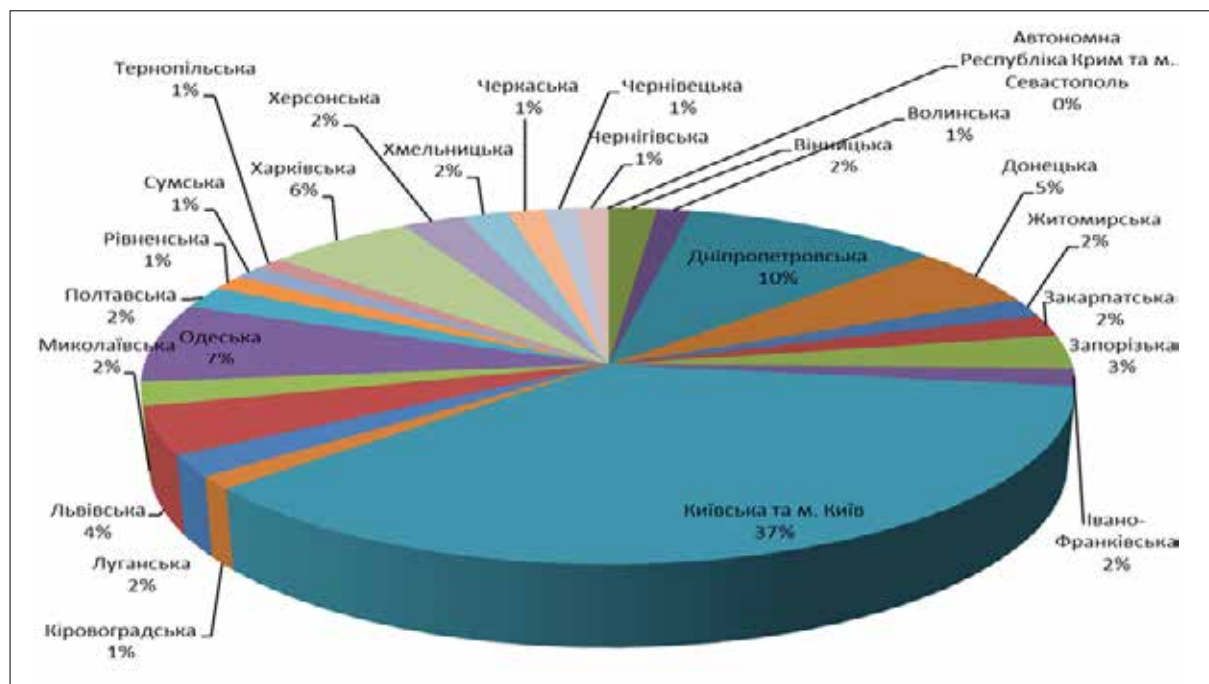


Рис. 2. Частка кожного регіону у споживчому кредитуванні на кінець грудня 2016 р. [1]

Таблиця 1

Кредити, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням

Показник, млн. грн.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення
Споживчі кредити	135094	104879	101528	-33566
Кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	71803	66169	58549	-13254
Інші кредити	4318	3821	3255	-1063
Із загальної суми іпотечні кредити	72156	60215	60265	-11891
Усього кредитів	211215	174869	163333	-47882

Таблиця 2

Кредитний портфель ПУМБ у розрізі галузей економіки

Види кредитів	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Фізичні особи	7 584 400	22,68	7 760 736	21,08	7 324 533	20,80	-259867	-1,87
Торівля та агентські послуги	5 681 936	16,99	6 352 432	17,25	6 418 500	18,23	736564	1,24
Будівництво	5 454 575	16,31	5 043 864	13,70	4 943 195	14,04	-511380	-2,27
Харчова промисловість та сільське господарство	6 403 639	19,15	4 988 003	13,55	4 940 478	14,03	-1463161	-5,11
Машинобудування	1 963 514	5,87	2 957 391	8,03	3 103 737	8,82	1140223	2,95
Гірничо-видобувна галузь	1 367 761	4,09	4 434 604	12,04	2 535 763	7,20	1168002	3,11
Металургія	1 063 203	3,18	1 941 691	5,27	2 019 136	5,74	955933	2,56
Небанківські фінансові установи	1 508 461	4,51	929 933	2,53	1 288 264	3,66	-220197	-0,85
Переробка деревини	784 658	2,35	842 772	2,29	788 011	2,24	3353	-0,11
Хімічна галузь	128 206	0,38	193 202	0,52	244 776	0,70	116570	0,31
Транспорт, послуги зв'язку та інфраструктура	690 790	2,07	590 036	1,60	109 128	0,31	-581662	-1,76
Інше	813 552	2,43	784 166	2,13	1 490 482	4,23	676930	1,80
Загальна сума	33 444 695	100	3 681 8830	100	35 206 003	100	1761308	5,27

Таблиця 3

Кредити, надані клієнтам банком ПУМБ

Види кредитів	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Всього кредитів корпоративним клієнтам	23769629	83,83	23072683	87,77	21323624	86,14	-2446005	2,31
Кредити фізичним особам, усього	4585979	16,17	3214933	12,23	3432131	13,86	-1153848	-2,31
Споживчі кредити	3385574	73,82	2853449	88,76	3010688	87,72	-374886	13,90
Іпотечне кредитування	2970899	64,78	3527969	109,7	2827481	82,38	-143418	17,60
Автокредитування	346404	7,55	333027	10,36	317533	9,25	-28871	1,70
Інші кредити	881523	19,22	1046291	32,54	1168831	34,06	287308	14,83
За вирахуванням резерву під знецінення	-2998421	-10,57	-3214933	-12,23	-3432131	-13,86	-433710	-3,29
Всього кредитів клієнтам	28355608	100	26287616	100	24755755	100	-3599853	-12,70

Таблиця 4

Оцінка дохідності кредитних операцій ПУМБ

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення
Коефіцієнт дохідності кредитного портфеля, (% дохід/КП)	0,18	0,20	0,21	0,03
Коефіцієнт частки відсоткових доходів у загальній сумі доходів банку (% доходи/Доходи банку)	-172,72	-2,81	13,22	185,94
Коефіцієнт співвідношення відсоткових доходів і відсоткових витрат, (% д-ди/% в-ти)	1,89	1,69	1,73	-0,16
Коефіцієнт прибутковості кредитних операцій, (Чистий % д./КП)	0,083	0,081	0,086	0,003

Отже, дослідивши ситуацію на ринку споживчих кредитів України, ми дійшли висновку, що характер їх надання прямує до зменшення, але вони займають досить вагоме значення у структурі усього наданих кредитів. Проаналізувавши частку кожного регіону у споживчому кредитуванні 2016 р., ми дійшли висновку, що найбільша частка належить м. Києву та Київській області, а на другому місті знаходиться Дніпропетровська область.

Якщо аналізувати надані споживчі кредити на мікрорівні, тобто на рівні банку (у нашому випадку на прикладі ПАТ «Перший український міжнародний банк»), ми спостерігаємо, що споживчі кредити в структурі наданих кредитів фізичним особам усього займають у 2014 р. – 73,82%, у 2015 р. – 88,76% та в 2016 р. – 87,72%. Тобто присутня тенденція зростання.

Простеживши показники дохідності та ризиковості кредитного портфелю, дійшли висновку, що вони знаходяться на оптимальному рівні для функціонування банку.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, у процесі дослідження ринку споживчих кредитів у цілому по Україні та на рівні банку було виявлено низку проблем:

- недосконале законодавство, яке регулює банківський сектор; нерозвиненість інфраструктури вітчизняного кредитного ринку;

- необ'єктивна оцінка кредитоспроможності фізичних осіб – позичальників веде за собою зростання кредитного ризику.

Пропонуємо врегулювати такі параметри:

- управління величиною кредиту;
- управління інформаційними базами даних банку;
- управління рівнями дефолтів у кредитному підрозділі.

Якщо характеризувати на макроекономічному рівні (банківський сектор), то подальший розвиток і шляхи вдосконалення кредитування фізичних осіб повинні спрямовуватися на:

- усунення дефектів та вдосконалення нормативно-правової бази у сфері споживчого кредитування;
- закріплення відсоткової ставки по споживчих кредитах до облікової ставки НБУ (призведе до здешевлення споживчих кредитів і збільшення попиту на них);
- удосконалення скоринг-системи та комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника (призведе до прискорення та вдосконалення отримання споживчих позик);
- використання маркетингових прийомів та технологій (дасть змогу збільшити обсяг споживчих кредитів, створити нові та рентабельні продукти для фізичних осіб).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналітичні звіти «Опитування про умови кредитування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.
2. Банківські операції : [підручник] / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза ; 2-е вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.
3. Буднік М.М. Фінансовий ринок : [навч. посібник] / М.М. Буднік, Л.С. Мартюшева, Н.В. Сабліна. – К. : Центр учб. літ.-ри, 2009. – 334 с.
4. Івасів Б.С. Гроші та кредит : [підручник для студ. вищих навч. закл.] / Б.С. Івасів ; 2-е вид., змін. і доп. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 527 с.
5. Добрик Л. Споживчий банківський кредит в Україні: ресурсне забезпечення та ефективність / Л. Добрик, Т. Лосєва, І. Онуфрійчук // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – С. 369–372.
6. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.10 / Г.С. Панова. – М., 1997. – 523 с.
7. Пчелинцев Д.А. Организация кредитного процесса и его оптимизация в коммерческом банке : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Д.А. Пчелинцев. – Саратов, 2007. – 18 с.
8. Річні фінансові звіти ПАТ «ПУМБ» за 2014–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://about.pumb.ua/finance/annual_reports.
9. Сидоренко В. Кредит: сутність, функції та форми прояву / В. Сидоренко // Світ фінансів. – 2009. – № 3. – С. 24–33.
10. Ткач І.І. Моделювання кредитного процесу в банківських установах : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / І.І. Ткач. – Львів, 2005. – 23 с.
11. Яковенко Н.В. Актуальні аспекти теорії та практики кредитування населення в умовах ринкової економіки / Н.В. Яковенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 313–323.

УДК 336.671

Діяльність фінансових конгломератів та їх вплив на стійкість фінансового сектору України

Кремень В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Бочкарьова Т.О.

магістр
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Статтю присвячено актуальним питанням аналізу діяльності фінансових конгломератів на вітчизняному та світовому фінансових ринках. Досліджено теоретичні аспекти сутності поняття «фінансовий конгломерат». Здійснено аналіз масштабів діяльності фінансових конгломератів на світовому та вітчизняному фінансових ринках. Обґрунтовано методичні підходи до обчислення показників, які дають змогу оцінити вплив міжнародних конгломератів на фінансовий сектор України з позиції забезпечення його стійкості.

Ключові слова: фінансовий конгломерат, фінансовий ринок, масштаби діяльності фінансових конгломератів, вплив конгломератів на фінансовий ринок України.

Кремень В.М., Бочкарева Т.А. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОНГЛОМЕРАТОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УСТОЙЧИВОСТЬ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам анализа деятельности финансовых конгломератов на отечественном и международном финансовых рынках. Исследованы теоретические аспекты сущности понятия «финансовый конгломерат». Проведен анализ особенностей и масштабов деятельности финансовых конгломератов на отечественном и международном финансовых рынках. Предложены методические подходы к расчету показателей влияния международных конгломератов на финансовый сектор Украины с позиции обеспечения его устойчивости.

Ключевые слова: финансовый конгломерат, финансовый рынок, масштабы деятельности финансовых конгломератов, влияние конгломератов на финансовый рынок Украины.

Kremen V.M., Bochkarova T.O. ACTIVITIES OF FINANCIAL CONGLOMERATES AND THEIR IMPACT ON THE STABILITY OF THE FINANCIAL SECTOR IN UKRAINE

The article is devoted to the actual questions of analysis of the activity of financial conglomerates in the domestic and international financial markets. The theoretical aspects of the essence of the definition "financial conglomerate" are investigated. The analysis of scale of activity of financial conglomerates in the world financial market and on the territory of Ukraine is carried out. The article substantiates methodical approaches to the calculation of indicators, which allow to estimate the influence of international conglomerates on the financial sector of Ukraine from the standpoint of ensuring its stability.

Keywords: financial conglomerate, financial market, scale of activity of financial conglomerates, influence of conglomerate on the financial market of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективно організований фінансовий ринок – це необхідна умова створення і функціонування стабільно зростаючої вітчизняної економіки. На сучасному етапі економічні процеси, пов'язані із функціонуванням фінансового ринку, характеризуються посиленням фінансової інтеграції та виникненням нового виду фінансових посередників – фінансових конгломератів.

На сучасному етапі розвитку світової економіки актуальними є різні форми фінансо-

вої інтеграції, адже віддаючи перевагу саме інтегрованій формі функціонування, фінансові посередники намагаються вижити та розвиватися в умовах жорсткої конкуренції та фінансово-економічної кризи. Як результат вибору інтегрованої форми існування, фінансові посередники перетворюються на універсальні та переходять до конвергентної бізнес-моделі діяльності. Таким чином, фінансові посередники мають можливість розширити низку фінансових послуг, ґрунтуючись на охопленні суміжних сегментів фінансового ринку,

а також посилити конкурентні позиції на ринку та підвищити ефективність своєї діяльності. Саме у процесі еволюції форм фінансової інтеграції та поглиблення співпраці передусім між банком і страховою компанією відбувається створення таких інтегрованих фінансових посередників, як фінансові конгломерати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики аналізу масштабів діяльності фінансових конгломератів на світовому та вітчизняному фінансовому ринках здійснили: О. Барановський, А. Єрмошенко, О. Козьменко, І. Крупка, А. Фрасинюк, Л. Красавина, Ю. Макогон, Г. Музиченко, О. Рогач, Л. Шпак, В. Базилевич, І. Школьник, Л. Кльоба, Р. Пікус Ю. Влащенко та Я. Міркін.

Незважаючи на численні праці вітчизняних і зарубіжних учених, актуальним питанням залишається поглиблення наукових досліджень у напрямі оцінки впливу міжнародних конгломератів на фінансовий ринок та стійкість фінансового сектора України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз діяльності фінансових конгломератів на світовому та вітчизняному фінансовому ринках, визначення масштабів впливу фінансових посередників на стійкість фінансового сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до загальноєвропейського законодавства, фінансовий конгломерат трактується як група фінансових посередників, яка повинна включати два з трьох видів фінансових посередників: банк, страхову компанію та інвестиційну компанію.

Очолювати групу фінансових посередників має регульований суб'єкт або регульованим суб'єктом має бути принаймні одна з дочірніх компаній. Якщо на чолі групи немає регульованого суб'єкта, то діяльність групи визнається переважно пов'язаною з фінансовим сектором, якщо коефіцієнт, рівний співвідношенню між загальним балансом регульованих та нерегульованих суб'єктів фінансового сектору у групі та загальним балансом групи як такої, перевищує 40 (35)% [1, с. 12].

Не менш важливим критерієм ідентифікації фінансового конгломерату є значна консолідована та/або сукупна діяльність суб'єктів групи, що належать до сектору страхування, та значна консолідована та/або сукупна діяльність суб'єктів групи, що належать до банківського сектору чи сектору інвестиційних послуг. Причому діяльність у різних фінансових секторах є значною, якщо середнє ариф-

метичне коефіцієнта, рівного відношенню загального балансу певного фінансового сектору до загального балансу суб'єктів фінансового сектору, що входять до групи, та коефіцієнта, рівного відношенню платіжних вимог того ж фінансового сектору до загальних платіжних вимог суб'єктів фінансового сектору, для кожного фінансового сектору перевищує 10 (8)%. Що стосується міжсекторальної діяльності, то така діяльність вважається значною, якщо загальний баланс найменшого фінансового сектору групи перевищує 6 (5) млрд. євро [1, с. 15].

Директива 87/2002/ЄС уможливорює три варіанти поєднання фінансових посередників у фінансовий конгломерат: банк і страхова компанія, страхова компанія та інвестиційна компанія, а також банк, страхова та інвестиційна компанії одночасно. Відповідно до цього, можна визначити такі види фінансових конгломератів: *bancassurance* – фінансові конгломерати, які включають банки і страхові компанії; *assurfinance* – фінансові конгломерати, до складу яких входять страхові та інвестиційні компанії; *allfinance* – фінансові конгломерати, які сформовані з фінансових посередників, що працюють на банківському, страховому та інвестиційному ринках.

Основна відмінність фінансового конгломерату від інших організаційних форм фінансової інтеграції полягає у системному підході до комплексного управління фінансовими посередниками, що входять до складу такої інтегрованої структури. Також зазначимо, що головною метою створення фінансових конгломератів є збільшення прибутку учасників, посилення їх конкурентних позицій та забезпечення їх стабільної діяльності як суб'єктів глобального фінансового ринку.

У 2016 р. найбільша кількість фінансових конгломератів спостерігалася у таких країнах, як Велика Британія (13), Франція (10), Нідерланди (7), Німеччина (7), Норвегія (6), Швеція (6) [2].

Протягом 2012–2016 рр. кількість фінансових конгломератів у Великій Британії зросла з восьми до тринадцяти. У 2012 р. до англійських фінансових конгломератів належали фінансові групи: Baillie Gifford & Co, Goldman Sachs Group Holding, HSBC, Lloyds Banking Group, Old Mutual, Royal Bank of Scotland, The Co-operative Group Limited, Co-operative Banking Group Limited. Проте в 2016 р. до цього списку додалися: Integrated Financial Arrangeme, Legal&General Investment Management (Holdings) Limited, Invesco

Group, Barclays, Sanlam, Schroders, The Carlyle Trust Group, Deutsche Bank. Вибули зі списку конгломератів: Royal Bank of Scotland, The Co-operative Group Limited, Cooperative Banking Group Limited.

Глобальним характером відрізняється також діяльність німецьких фінансових конгломератів. У 2016 р. до даної категорії учасників фінансового ринку належали: DZ Bank Gruppe, Allianz, DEBEKA Group, Inter Group, LVM Group, Signal Iduna Gruppe, Wüstenrot und Württembergische Group. Значна кількість конгломератів заснована в Нідерландах. Станом на 2016 р. функціонують такі нідерландські фінансові конгломерати: Achmea, Aegon, APG, Delta Lloyd, NN Group, Rabobank Achmea, ABN AMRO. Французькі фінансові конгломерати в 2016 р. також провадять активну діяльність на світовому фінансовому ринку, зокрема у Франції діє низка фінансових груп, що мають ознаки фінансових конгломератів: Banque Neufilize OBC, Banque Postale, BNP Paribas, Crédit Agricole, Crédit Mutuel, Groupe BPCE, Société Générale, HSBC France, AXA, MNH.

Фінансові конгломерати, які родом із розвинених країн, нині є ключовими гравцями світового фінансового ринку.

Найчастіше з однієї країни походить лише один фінансовий конгломерат: таких країн у 2012 р. – 8, у 2013 р. – 9, у 2014 р. та 2015 р. – 10, у 2016 р. – 8 (рис. 1). Також значною є кількість країн, з яких походить 2–5 фінансових конгломератів. Таких країн у 2012 р. та 2013 р. – 10, у 2014 р., 2015 р. та 2016 р. – 8. Кількість країн, з яких походить сім і більше фінансових конгломератів, у 2012 р. становила 6, у 2013 р. – 5, у 2014 р., 2015 р. та

2016 р. – 6. Збільшення загальної кількості фінансових груп, діяльність яких відповідала ознакам фінансових конгломератів, призвело до деякого збільшення їх концентрації.

Критерієм віднесення компанії до транснаціональної корпорації є здійснення бізнесу у двох-шести країнах. Із цих позицій слід зауважити, що найменша кількість країн діяльності (лише шість) серед досліджуваних фінансових конгломератів характерна для Achmea. А такий фінансовий конгломерат, як AIG, провадить свою діяльність у 130 країнах. Середня кількість країн, в яких функціонують досліджувані фінансові конгломерати та їх представництва, становить 57.

Незалежно від кількості країн, в яких функціонує фінансовий конгломерат, більшість із них формує глобальну мережу. Такий фінансовий конгломерат, як Aegon представлений у 20 країнах і має мережу із 6 500 відділень, тоді як фінансовий конгломерат Groupe BPCE представлений у 70 країнах і має мережу, більшу лише на 1 700 відділень. Середня кількість працівників, що припадає на один фінансовий конгломерат, серед досліджуваних фінансових груп сягає понад 110 тис. осіб. Найбільшу кількість працівників має фінансовий конгломерат Banco Santander – 185,4 тис. працівників.

Відповідно до рейтингу найбільших компаній світу Global 500, у 2016 р. найбільший чистий дохід від надання послуг серед досліджуваних фінансових посередників отримали такі фінансові конгломерати: AXA (33-є місце), Allianz (34-е місце) і BNP Paribas (39-е місце). Їхні доходи від надання послуг становили 129 250, 122 948 та 111 531 млн. дол. США відповідно. Найнижче місце у рейтингу Global 500 у 2016 р.

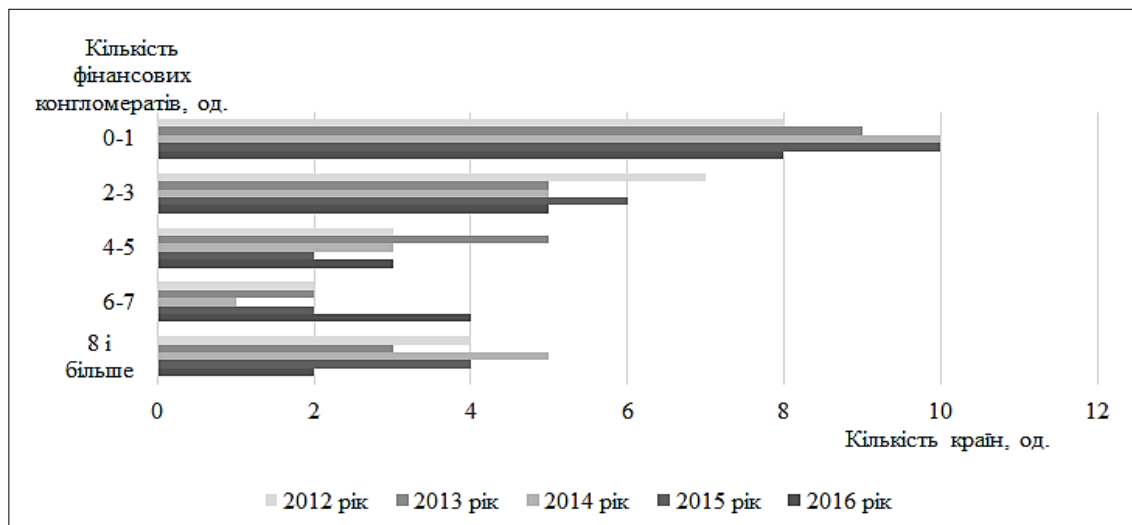


Рис. 1. Розподіл країн світу за кількістю фінансових конгломератів, що з них походять, у 2012–2016 рр. [2]

серед досліджуваних зайняв фінансовий конгломерат Old Mutual – 500-е місце з чистим доходом від надання послуг 20 923 млн. дол. США. У 2008 р. позиція, яку займав фінансовий конгломерат Old Mutual, була на 275 пунктів вищою [1, с. 82; 3].

Сьогодні фінансові конгломерати являють собою потужні суб'єкти не тільки глобального фінансового ринку, а й світової економіки: серед 500 компаній, що входять до рейтингу Global 500 [3], 93 компанії належать до фінансового сектору. Аналізуючи галузеву приналежність цих компаній за 2016 р., ми виявили, що до Global 500 увійшли 53 комерційних й ощадних банків, а також 40 страхових компаній, зокрема, 40% – це страхові компанії, що здійснюють страхування життя і 60% – страхові компанії, що здійснюють страхування майна і ризиків. Той факт, що у числі цих компаній наявні 20 фінансових конгломератів, доводить те, що фінансовим конгломератам належить ключова роль у світовій економіці з-поміж інших фінансових посередників [1; 3].

Якщо аналізувати стан та динаміку розвитку українського фінансового сектору, то можна помітити, що він характеризується випереджаючим розвитком банківських установ порівняно з небанківськими фінансовими посередниками [4]. Сьогодні у загальній структурі активів фінансових посередників в Україні значно переважають активи саме банківських установ. Їм належить близько 77% загальної вартості активів посередників фінансового ринку. Також вагома роль належить страховим компаніям, адже станом на 2016 р. їхні активи становлять 3,47% від загальної вартості активів посередників фінансового ринку [4]. Відносно інших видів небанківських фінан-

сових посередників така частка виглядає досить значною.

Провівши аналіз фінансових та фінансово-промислових груп України, ми виявили, що до складу трьох входять тільки банківські установи, двох – тільки страхові компанії, а також трьох – банки і страхові компанії одночасно (табл. 1).

В Україні відбувалося формування фінансових груп як складників фінансово-промислових груп. Наприклад, до складу фінансово-промислової групи System Capital Management входить один банк – ПАТ «Перший український міжнародний банк» та дві страхові компанії: СК «АСКА», СК «АСКА-життя» [5–9].

Незважаючи на економічні та політичні проблеми в Україні, вітчизняний фінансовий ринок усе ж залишається певною мірою привабливим для притоку іноземного капіталу. Інтерес іноземних фінансових посередників проявляється саме до банківського ринку України, що зумовлено, насамперед, банкоцентричним характером фінансової системи нашої держави. Звісно, декілька років назад цей інтерес був значно вищим, ніж зараз. Зважаючи на кількість банків з іноземним капіталом та на частку іноземного капіталу в статутному капіталі банків, можна зробити висновок, що рівень іноземного капіталу в банківській системі України протягом 2008–2016 рр. залишається високим – 54,7% [10].

Для оцінювання масштабів діяльності фінансових конгломератів в Україні та їх можливого впливу на стійкість фінансового сектору ми проаналізували власників істотної участі у банках з іноземним капіталом та виділили деякі банківські установи, що входять до складу світових фінансових конгломера-

Таблиця 1
Конфігурація фінансового сектору бізнес-груп України у 2016 р. [5–9]

№ з/п	Фінансово-промислова група	Банківські установи	Небанківські фінансові посередники
1	Група «System Capital Management»	ПАТ «Перший Український Міжнародний банк»	СК «АСКА», СК «АСКА-життя»
2	Група «Інтерпайп»	ПАТ «Банк Кредит Дніпро», ПАТ «Укрсоцбанк»	–
3	Група «Приват»	ПАТ «ПриватБанк»	–
4	Група «Фінанси та кредит»	–	СК «Омега»
5	Фінансова група «ТАС»	ПАТ «ТАСКОМБАНК»	ТОВ «ТАС Лінк», Страхова компанія «ТАС»
6	Група «Group DF»	ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК»	–
7	Група «ВіДі груп»	–	СК «ВіДі-Страхування» та компанія «ВіДі-Лізинг»
8	Група банку «Укрсиббанк»	ПАТ «ЮНЕКС БАНК»	СК «Промислово страховий Альянс»

тів. На основі проведеного аналізу ми дійшли висновків, що на банківському ринку України працює п'ять фінансових конгломератів із Франції, Італії, Швеції та Великобританії, які, згідно з даними ЕВА, повністю відповідають критеріям фінансових конгломератів: Credit Agricole, Intesa Sanpaolo, SEB і BNP Paribas, UniCredit S.p.A. Зазначені фінансові конгломерати контролюють п'ять вітчизняних банківських установ, тоді як загалом в Україні в 2016 р. функціонували 38 банків з іноземним капіталом [11].

Як результат проведеного нами аналізу іноземних власників вітчизняних страхових компаній, ми виявили, що в Україні як мінімум сім компаній входять до складу міжнародних фінансових конгломератів [11].

Вітчизняна страхова компанія ПАТ «СК «УНІКА», яка спеціалізується на ризиковому страхуванні, входить до австрійського фінансового конгломерату RZB-UNIQA, а безпосереднім власником 92,23% акцій цієї страхової компанії є австрійський підрозділ UNIQA internationale Beteiligungs-Verwaltungs GmbH. На вітчизняному страховому ринку здійснює свою діяльність страховик ПАТ «СК «АХА Страхування», котрий належить до французьких фінансових конгломератів «BNP Paribas» та «АХА» через власників акцій АТ «Укрсиббанк», АТ «КУА АПФ «УкрСиб Ессет Менеджмент»» [11]. Одна страхова компанія ПрАТ «МЕТ-ЛАЙФ» належить до фінансового конгломерату із Великої Британії АІG. Також слід зазначити, що порівняно з 2008 р. мінімальна позначка кількості страхових компаній, що входять до світових фінансових конгломератів, знизилася з 15 до 7.

Оцінка можливого впливу діяльності міжнародних фінансових конгломератів на стійкість вітчизняного фінансового сектору є надзвичайно актуальною. Для цього ми проаналізували динаміку активів міжнародних фінансових конгломератів на страховому ринку, здійснили порівняльну оцінку активності фінансових посередників на ринку банківських послуг України та розрахували показники розміру міжнародних фінансових конгломератів відносно обсягів банківської системи України.

Проаналізувавши динаміку активів міжнародних фінансових конгломератів на страховому ринку України в 2016 р., можемо зазначити, що найбільше абсолютне значення активів серед семи страхових компаній (ПАТ «МетЛайф», ПАТ «СК «АХА Страхування», ПрАТ «СК «ГРАВЕ УКРАЇНА», ПАТ «СК «УНІКА», ПАТ «СК «ЕЙГОН

ЛАЙФ Україна», ПАТ «СК «УНІКА Життя») належить ПАТ «СК «АХА Страхування» (1 432 887 тис. грн.), а найменше – ПрАТ «СК «ГРАВЕ УКРАЇНА» (110 866 тис. грн.).

Розрахувавши частку міжнародного фінансового конгломерату у статутному капіталі кожної із семи досліджених страхових компаній, що підконтрольні міжнародним фінансовим конгломератам, ми виявили, що значення даного показника коливається в межах від 31,9824% до 100,00%.

Також ми розрахували частку активів підконтрольних міжнародним фінансовим конгломератам страхових компаній у загальній сумі активів страхових компаній та ВВП. Ми виявили, що найбільша питома вага в активах страхових компаній належить ПАТ «СК «АХА Страхування» (АХА) і становить усього 2,5%, цей показник у решти п'яти страхових компаній також є незначним: він не перевищує позначку в 2,1% станом на 2016 р.

Зауважимо, що нами проаналізовано не всі страхові компанії, якими володіють міжнародні фінансові конгломерати, через недостатньо комплексне інформаційне забезпечення функціонування страхового ринку, тому розраховані нами значення показників мають розглядатися з позиції їх мінімального рівня.

Можемо стверджувати, що міжнародні фінансові конгломерати контролюють в Україні щонайменше 7,7% активів страхових компаній, що становить як мінімум 0,2% ВВП у 2016 р.

Досліджувалася й активність банківських установ, що входять до складу міжнародних фінансових конгломератів на банківському ринку України, а саме ПАТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК» (CREDIT AGRICOLE S.A.), ПАТКБ «ПРАВЕКС-БАНК» (INTESA SANPAOLO S.p.A), ПАТ «СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК» (Skandinaviska Enskilda Banken AB), АТ «УКРСИББАНК» (BNP Paribas S.A.) та АТ «УКРСОЦБАНК» (UniCredit S.p.A.). Зобов'язання п'яти банків, що належать міжнародним фінансовим конгломератам, становлять 8,2% усіх активів вітчизняної банківської системи, а надані кредити – 4,6%. На кредитному ринку банківські установи, які підконтрольні міжнародним фінансовим конгломератам, орієнтовані більшою мірою на юридичних осіб. Свідченням цього є те, що кредити, надані цими банками юридичним особам, у структурі їх активів займають 3,4%, а кредити, надані фізичним особам, – 1,4%.

Розрахувавши показники діяльності банківських установ, що контролюються міжнародними фінансовими конгломератами, відносно обсягів ВВП, ми з'ясували, що їхня діяльність

є значущою не тільки для стабільності банківської системи, а й з погляду на стійкість фінансового сектору та економічну безпеку України. Частка активів, що належать банківським установам, які входять до міжнародних фінансових конгломератів, відносно до ВВП України становить майже 5%, а їхні зобов'язання і надані кредити – 4,3% і 2,4% відповідно.

Важливим вектором оцінювання залежності функціонування фінансового ринку України від діяльності міжнародних фінансових конгломератів є аналіз їхнього розміру відносно обсягів вітчизняного фінансового сектору. Для цього ми розрахували для міжнародних фінансових конгломератів, що функціонують у банківському секторі, такі показники: співвідношення між активами міжнародних фінансових конгломератів, які працюють на банківському ринку, та офіційними резервними активами НБУ, активами банківської системи України і мінімальним розміром приписного капіталу (табл. 2).

Загальна сума активів міжнародних фінансових конгломератів у майже 50 тис. разів перевищує офіційні резервні активи НБУ, що ставить під сумнів можливість ефективного реагування Національного банку України на сучасні виклики та кризові ситуації. Сукупні активи фінансових конгломератів у понад 16 тис. разів перевищують загальний обсяг активів банківської системи України, що свідчить про дуже великий розмір міжнародних фінансових конгломератів відносно обсягів банківського ринку України.

Крім того, щоб оцінити наявні бар'єри щодо входження міжнародних фінансових конгломератів на банківський ринок України, ми роз-

рахували співвідношення між їхніми активами і мінімальним розміром їхнього приписного капіталу, що становить в Україні 10 млн. євро. Проведена оцінка засвідчила, що фактично сума 10 млн. євро, яка на кінець грудня 2016 р. приблизно становила 282,24 млн. грн., є мізерною для міжнародних фінансових конгломератів. Наприклад, активи фінансового конгломерату SEB перевищують цю суму приблизно у 25 разів. Таким чином, можемо зробити висновок, що в Україні бар'єри для входження міжнародних фінансових конгломератів на вітчизняний банківський ринок є вкрай низькими.

Висновки з цього дослідження. Отже, активна діяльність міжнародних фінансових конгломератів на фінансовому ринку України призводить до формування суттєвої залежності функціонування фінансового сектору в цілому та банківського сектору зокрема від результатів їх діяльності. Вплив міжнародних фінансових конгломератів на страховий ринок України є менш критичним з погляду на його значно менший обсяг і більшу кількість учасників порівняно з банківським ринком.

Таким чином, фінансові конгломерати, які представлені в Україні, є надпотужними фінансовими посередниками відносно обсягів вітчизняного фінансового ринку.

У подальшому результати цієї роботи можуть бути застосовані для обґрунтування напрямів розбудови й удосконалення консолідованої системи нагляду за діяльністю фінансових груп і фінансових конгломератів в Україні, розроблення взаємодії між органами фінансового нагляду для підвищення прозорості діяльності фінансових конгломератів.

Таблиця 2

**Показники розміру міжнародних фінансових конгломератів
відносно обсягів банківської системи України у 2016 р.**

№ з/п	Фінансовий конгломерат	Співвідношення між активами фінансового конгломерату і офіційними резервними активами НБУ	Співвідношення між активами фінансового конгломерату і активами банківських установ України	Співвідношення між активами фінансового конгломерату і мінімальним розміром приписного капіталу
1	Crédit Agricole	10689,77	3595,27	16,00
2	Intesa San Paolo S.p.A	4278,71	1590,40	7,08
3	SEB	16864,60	56752,04	25,25
4	BNP Paribas	13939,42	4688,21	20,87
5	UniCredit S.p.A.	2633,07	885,58	3,94
6	Разом	48855,57	16431,49	73,14

Джерело: складено авторами на основі даних НБУ і [3]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кремень В.М. Діяльність фінансових конгломератів на фінансовому ринку України : дис. ... канд. ек. наук / В.М. Кремень. – 2009. – 244 с.
2. European Banking Authority: List of Identified Financial Conglomerates [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.eba.europa.eu>.
3. Global 500: Annual ranking of world's largest companies from Fortune Magazine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/global500>.
4. Річний звіт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
5. Група Group DF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://groupdf.com/uk>.
6. Група System Capital Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/uk>.
7. Група Віді груп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vidigroup.com/ru>.
8. Група Інтерпайп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://interpipe.biz>.
9. Група банку «Укрсиббанк»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrsibbank.com/ru>.
10. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
11. Фінансова звітність банків та страхових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
12. Кремень В.М. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій за сучасних умов / В.М. Кремень // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2005. – № 1. – С. 54–60.
13. Кремень В.М. Фінансові конгломерати в системі фінансових посередників / В.М. Кремень // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 25. – Суми : УАБС НБУ. – 2009. – С. 328–335.

Оцінка та шляхи забезпечення бюджетної безпеки України

Макарчук І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди

Виноградня В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди

Малишко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди

У статті розглянуто основні складники бюджетної безпеки держави, проаналізовано стан бюджетної безпеки як складника фінансової безпеки в розрізі основних індикаторів бюджетної безпеки. Проаналізовано комплекс загроз фінансовій безпеці та запропоновано рекомендації щодо забезпечення бюджетної безпеки України.

Ключові слова: бюджетна безпека держави, фінансова безпека держави, доходи, державний бюджет, загрози бюджетній безпеці, державний борг, дефіцит бюджету.

Макарчук І.М., Виноградня В.М., Малишко В.В. ОЦЕНКА И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные составляющие бюджетной безопасности государства, проанализировано состояние бюджетной безопасности как составляющей финансовой безопасности в разрезе основных индикаторов бюджетной безопасности. Проанализирован комплекс угроз финансовой безопасности и предложены рекомендации относительно обеспечения бюджетной безопасности Украины.

Ключевые слова: бюджетная безопасность государства, финансовая безопасность государства, доходы, государственный бюджет, угрозы бюджетной безопасности, государственный долг, дефицит бюджета.

Makarchuk I.M., Vynogradnya V.M., Malyshko V.V. ESTIMATION AND WAYS OF PROVIDING OF BUDGETARY SAFETY OF UKRAINE

The basic constituents of budgetary safety of the state are considered in the article, the state of budgetary safety is analysed as a constituent of financial safety in the cut of basic indicators of budgetary safety. The complex of threats is analysed to financial safety and recommendations are offered in relation to providing of budgetary safety of Ukraine.

Keywords: budgetary safety of the state, financial safety of the state, profits, the state budget, threat to budgetary safety, national debt, deficit of budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання, пов'язані з бюджетною безпекою, є досить актуальними для різних країн. Особливо вони проявляються під час певних негативних процесів, що відбуваються в державі і безпосередньо впливають на стан забезпеченості коштами бюджетів усіх рівнів. Діюча бюджетна безпека повинна враховувати вплив різноманітних факторів на бюджетну систему країни і, відпо-

відно, забезпечувати виконання покладених на державу соціально-економічних завдань. Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави є своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. Мета підвищення та забезпечення бюджетної безпеки держави повинна знаходитися серед основних завдань під час реалізації соціально-економічних пріорите-

тів кожної країни, оскільки саме бюджетна безпека показує здатність держави за допомогою бюджету виконувати притаманні їй завдання та функції, одним з яких є задоволення потреб платників податків та одержувачів бюджетних коштів з урахуванням суспільних та національних інтересів. З економічного погляду бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків і одержувачів бюджетних коштів з урахуванням суспільних інтересів. Отже, забезпечення бюджетної безпеки держави є одним із ключових завдань під час реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення окремих аспектів забезпечення бюджетної безпеки держави висвітлене в працях вітчизняних та зарубіжних дослідників Л. Алексеєнко, О. Барановського, Т. Богдан, В. Геєця, М. Єрмошенка, І. Зятковський, О. Кириленко, А. Сухорукова, В. Федосова, В. Т. Шлемко, Л. Яременко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу, яка приділяється проблемі забезпечення бюджетної безпеки, у сучасних умовах це питання не втрачає своєї актуальності та потребує додаткового висвітлення, адже не повною мірою досліджено складники та показники, які характеризують рівень боргової безпеки, не сформовано систему заходів щодо зміцнення боргової безпеки України в контексті досягнення позитивних показників соціально-економічного розвитку з урахуванням національних інтересів країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження чинників та загроз бюджетної безпеки та аналіз стану бюджетної безпеки в розрізі основних індикаторів бюджетної безпеки. Обґрунтування рекомендацій щодо забезпечення бюджетної безпеки України з урахуванням національних інтересів в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення сутності бюджетної безпеки науковцями, практиками, експертами в контексті соціально-економічного розвитку держави сфокусоване на проблемах збалансування доходів і видатків державного, місцевих бюджетів, законності та доцільності використання бюджетних коштів, забезпечення пріоритетів національної системи безпеки. Аналіз економічної літератури вказує на те, що спектр даної дефініції змінюється від розу-

міння бюджетної безпеки як особливого стану платоспроможності держави щодо виконання нею своїх функцій з урахуванням балансу доходів і видатків державного та місцевих бюджетів до думки, що бюджетна безпека держави повинна забезпечити відсутність ризику у формуванні, розподілі та перерозподілі бюджетних ресурсів.

Бюджетна безпека держави як складник фінансової безпеки – це особливий стан платоспроможності держави, що забезпечує збалансування доходів і видатків державного та місцевих бюджетів й ефективне використання фінансових ресурсів бюджетної системи у процесі виконання державною та місцевою владою своїх функцій (державного управління, міжнародної діяльності; фінансування науки, освіти, культури й охорони здоров'я; забезпечення національної безпеки та оборони, реалізації інвестиційної та екологічної політики) за рахунок збереження фінансової стабільності (стійкості) бюджетної системи до впливу загроз [1; 5].

Бюджетна безпека як економічне поняття своєю появою довершила процес взаємопроникнення структурно-логічних елементів теорії національної безпеки та державних фінансів. Поняття бюджетної безпеки, увібравши в себе характерні риси політичного й економічного напрямів, має двоїстий характер і може розглядатися як із погляду комплексу організаційних і правових відносин, так і як індикатор розвитку бюджетної системи й ефективності бюджетного процесу, критерій оцінки бюджетної політики. Практично всі науковці виокремлюють такі підходи до трактування сутності бюджетної безпеки [2]:

- як стан забезпечення платоспроможності держави;

- як фінансові умови, виражені в обсягах бюджетних ресурсів і принципах їх формування та розподілу;

- як державна політика, орієнтована на реалізацію національних економічних інтересів країни;

- як співвідношення параметрів формування бюджетних коштів та сумарних потреб одержувачів цих коштів;

- як рівень виконання державою своїх функцій з урахуванням балансу доходів і видатків державного та місцевого бюджетів;

- як процес розроблення, прийняття і контролю (моніторингу) виконання бюджету;

- як ступінь збалансування бюджету.

Враховуючи ці обставини, бюджетна безпека характеризує такий стан бюджетної сис-

теми, за якого досягаються збалансованість доходів і видатків державного та місцевого бюджетів, високий рівень ліквідності активів і є в наявності грошові, валютні та інші резерви, які здатні забезпечити стабільність національної економіки.

Таким чином, бюджетна безпека – це базовий складник усієї системи безпеки держави, відмова в забезпеченні якої призведе до позбавлення коштів щодо організації та функціонування системи забезпечення безпеки держави у цілому [3].

На рівень бюджетної безпеки впливає низка чинників та загроз. До чинників формування бюджетної безпеки держави слід віднести:

- організаційно-правові: чинну правову базу, рівень професіоналізму та ретельність розроблення бюджету, ступінь деталізації та прозорості бюджету під час формування; надання пріоритетності певній бюджетній класифікації, ступінь досконалості системи бухгалтерського обліку виконання бюджету і кошторисів витрат бюджетних установ; своєчасність прийняття рішень щодо бюджетно-податкового регулювання; характер касового виконання бюджету; ступінь узгодження фінансово-економічних інтересів різних верств населення;

- фінансово-економічні: обсяг бюджету та ступінь його збалансованості; масштаби бюджетного фінансування; наявність чи відсутність бюджетних резервів; чисельність податкових пільг, що впливають на формування доходів бюджету; надання відтермінувань за платежами до державного та місцевого бюджетів [4].

Обмеженість фінансових ресурсів і неможливість забезпечити стабільний відтворювальний процес зумовлюють високу чутливість економіки України до впливу дес-

табілізаційних чинників – загроз бюджетній безпеці.

Джерела загроз бюджетної безпеки – це умови і фактори, які призводять до деформації бюджетної системи. Існує багато деструктивних обставин, які впливають на забезпечення бюджетної безпеки та ефективність бюджетної політики держави. Всі фактори ризику можна згрупувати за певними класифікаційними ознаками (табл. 1) [5].

Слід зазначити, що в умовах економічної нестабільності позбутися тих чи інших загроз неможливо, отже, бюджетна безпека – це такий стан, який фактично неможливо реалізувати в сучасній реальності. Наявність у бюджетній системі та її середовищі елементів (носіїв) та факторів загроз призводить до стану бюджетної небезпеки [3].

Зазначений перелік джерел загроз не є вичерпним, а включає лише ті, що здатні спричинити найнесприятливіший вплив на функціонування держави та життя громадян. За своєю природою ці джерела вирізняються здатністю до формування певних несприятливих умов, які характеризуються стосовно діяльності держави загрозливим потенціалом неможливості забезпечення повноцінного розвитку в умовах фінансової глобалізації. Найвагомішою загрозою є незбалансованість державного бюджету й щорічне зростання дефіциту, які повною мірою стали характерними і для України. Дефіцитність бюджетної політики яскраво проявилася у незбалансованості всіх бюджетів держави [2].

Раціональне управління борговими ресурсами та цілісна система управління дефіцитом бюджету є основним завданнями для забезпечення ефективної системи бюджетної безпеки держави. Безпечним вважається зовнішній державний борг за умови, що не перевищує 60% ВВП (згідно з Бюджетним

Таблиця 1

Класифікація загроз бюджетній безпеці за факторами ризику

Ознака ризику	Види загроз
Можливість прогнозування	Передбачувані; непередбачувані
Характер виникнення	Об'єктивні; суб'єктивні
Форма прояву	Явні; латентні (приховані)
Об'єкти посягань	Доходи бюджету; податковий потенціал; державна і приватна власність; економічні ресурси та ін.
Джерела виникнення	Політичні; економічні; правові; техногенні; екологічні; конкурентні та ін.
Ступінь ймовірності	Малоймовірні; середнього ступеня ймовірності; високої ймовірності
Величина витрат	Незначні; значні; катастрофічні
Структура	Інваріантні; варіативні

кодексом України) та 71% ВВП (за даними МВФ). Державний борг України в 2016 р. перевищив 60 млрд. дол. США. Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП у 2015 р. – 79,4%, у 2016 р. – 83,4% (це найвище значення за період незалежності України), на початок 2017 р. – 80% (рис. 1) [6].

Глибинними причинами бюджетного дефіциту в Україні стали спад виробництва, зниження ефективності функціонування галузей економіки і підприємств, невиважена соціально-економічна політика, що зумовили зниження обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу. Це, природно, викликало скорочення величини фінансових ресурсів у державі, що й відбилося на показниках бюджету у вигляді довгострокового дефіциту [2].

Ці тенденції зумовили вплив вітчизняного капіталу за кордон, зменшення обсягу інвестицій в економіку України через необхідність обслуговування державного боргу. У 2017 р. Україна має виплатити на обслуговування державного боргу 111,338 млрд. грн. Такі показники характеризують небезпечну ситуацію для економіки країни [6].

Як зазначає більшість науковців, дефіцит державного бюджету та боргова залежність держави не чинять дестабілізуючого впливу на економіку країни, якщо не перевищує 3% ВВП. В Україні починаючи з 2008 р. і дотепер розмір бюджетного дефіциту щорічно зростає стрімкими темпами як в абсолютному, так і у відносному вираженні.

Аналізуючи складові елементи бюджетної безпеки за 2012–2016 рр., спостерігаємо

небезпечний стан її основних показників, що знаходяться в зоні ризику.

Результати оцінки стану бюджетної безпеки України за 2012–2016 рр. наведено в табл. 2.

Зміна значень індикатора відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП свідчить про позитивні результати у сфері управління бюджетним дефіцитом завдяки заходам бюджетної консолідації 2015 р., після загострення проблем у 2011–2014 рр., коли відбувалося нарощування дефіцитної незбалансованості до небезпечного рівня. Це вимагало вжиття заходів щодо її подолання, у тому числі через формування оптимальної структури видатків бюджету, створення дієвої системи контролю над раціональним та ефективним використанням бюджетних коштів. Нині передбачається очікуваний «перехід» цього індикатора в небезпечну зону на кінець 2016 р. та за прогнозом на 2017 р. [9].

У небезпечній зоні також перебуває індикатор відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету. Він є суттєвим чинником, що тривалий час породжує проблеми у сфері державних фінансів і здійснює вплив на бюджетну безпеку. З рівня 4,23% у 2008 р. він стрімко зріс до 19,2% у 2009 р. та до 47,7% – у 2014 р. Стрімке нарощування обсягу дефіциту бюджету, інфляційні процеси, девальвація гривні, обмежений доступ до дешевих фінансових ресурсів на фінансових ринках сприяли зростанню вартості обслуговування державного боргу. Завдяки вжитим заходам із реструктуризації та погашення частини боргу цей показник зни-

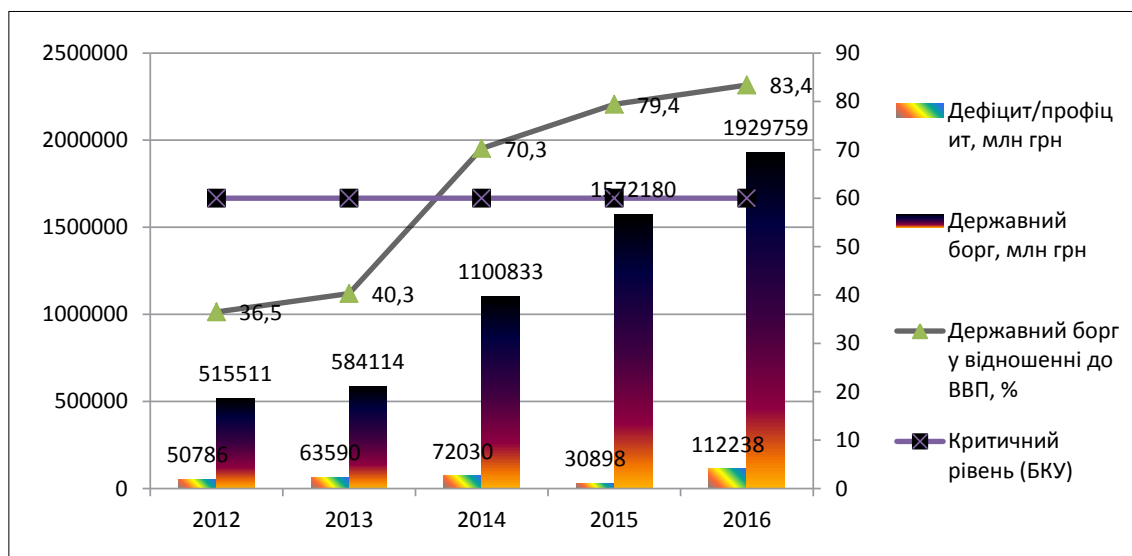


Рис. 1. Динаміка державного боргу та дефіциту бюджету України

Джерело: складено за [6]

Таблиця 2

Динаміка індикаторів бюджетної безпеки України

Індикатор	Роки					Порогове значення
	2012	2013	2014	2015	2016	
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	3,8	4,4	4,9	3,7	3,0	3%
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	26,4	32,9	47,7	38,9	33,4	33,4
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету, %	8,5	11,7	16,1	10,8	6,4	<20-25
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	12,8	12,2	20,0	32,5	25,7	<25
Рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України, %	31,7	30,4	29,0	32,9	27,9	30 %
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП %	36,1	39,2	55,8	112,7	70,6	<60

Джерело: розраховано авторами на основі даних [7; 8]

звився у 2015 р. до 38,9%, а на 2016–2017 рр., за прогнозними розрахунками, очікується, що він становитиме 33,4% [9].

Дані наведені в табл. 2 дають змогу оцінити виконання наступного індикатора – рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Так, цей показник зберігається на рівні, що наближений до граничного останні п'ять років та не перевищував порогового значення (30%) лише в 2014 р., коли становив 29%. У 2015 р. індикатор зріс до 32,9%, поясненням росту є зміни до Податкового кодексу України, яким передбачено збільшення ставок деяких податків. Рівень перерозподілу ВВП через бюджет відображає обсяг фінансових ресурсів держави, які перерозподіляються через систему державних фінансів, і свідчить про рівень централізації фінансової системи держави. З іншого боку, масштаби перерозподілу ВВП через зведений бюджет є одним з основних факторів, що впливають на темпи економічного розвитку країни.

Проаналізовані індикатори свідчать про недостатню стійкість державних фінансів та, як наслідок, загрози фінансовій безпеці, головними причинами чого є зростаючий бюджет-

ний дефіцит і покриття його за рахунок зовнішніх запозичень, високий рівень дотаційності місцевих бюджетів, низький рівень контролю у фінансово-бюджетній сфері.

Висновки з цього дослідження. Отже, бюджетна безпека відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової безпеки держави й є її пріоритетним напрямом, оскільки являє собою можливість бюджетної системи забезпечити платоспроможність країни під час збалансування доходів та видатків, а також забезпечити ефективне використання бюджетних коштів у процесі виконання функцій державного регулювання економічного розвитку, реалізації соціальної політики, утримання органів державного управління, забезпечення національної оборони та безпеки.

За проведеними оцінками бюджетної безпеки, основні проблеми в 2017 р. зосереджені, насамперед, у сфері управління державним боргом, у діяльності позабюджетних фондів сектору державного управління та управління дефіцитом бюджету, що зумовлює необхідність удосконалення як інструментів формування доходів бюджету, так і інструментів управління бюджетними коштами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лондар Л.П. Борговий складник фінансової безпеки України: загрози та індикатори / Л.П. Лондар // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 2. – С. 70–78 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sra_2015_2_11.
2. Онищенко С.В. Класифікація загроз бюджетній безпеці держави в умовах фінансової глобалізації / С.В. Онищенко // Економіка і регіон. – 2014. – № 2. – С. 108–113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_2_20.

3. Богма О.С. Сутність бюджетної безпеки в системі забезпечення національних інтересів / О.С. Богма // Економіка і суспільство. – 2016. – № 4. – С. 282–285.
4. Луцик-Дубова Т. Управління бюджетною безпекою України / Т. Луцик-Дубова // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 3 (42). – С. 17–23.
5. Проказюк О.В. Бюджетна безпека держави: сутність та основні загрози / О.В. Проказюк // Фінансовий простір. – 2016. – № 3 (23). – С. 39–45.
6. Yaremenko L.M. The debt component of financial safety of Ukraine in the situation of crisis events in the economy / L.M. Yaremenko, I.M. Makarchuk, N.M. Yevtushenko // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 2 (10). – Ч. 1. – С. 120–126.
7. Офіційний сайт міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
8. Державний борг України – ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://costua.com/budget>.
9. Аналіз та оцінка бюджетних ризиків в контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/byudz_ryzyky-83060.pdf.

Іноземний капітал в банківському секторі України

Мордань Є.Ю.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Божко М.І.

студентка
Сумського державного університету

Зимогляд А.В.

студентка
Сумського державного університету

У статті визначено позитивні та негативні аспекти присутності іноземного капіталу у банківській сфері України, розглянуто проект Стратегії реформування банківського сектору до 2020 р., проаналізовано динаміку кількості банків в Україні за період 2012–2016 рр., представлено найзбитковіші банківські установи з іноземним капіталом, розглянуто рейтинг іноземних банків у банківській системі України за даними Forbes, запропоновано шляхи вирішення проблем, що загрожують стабільному функціонуванню банківського сектору.

Ключові слова: банк, іноземний банк, банк з іноземним капіталом, банківська система, іноземний капітал, Стратегія реформування.

Мордань Е.Ю., Божко М.И., Зимогляд А.В. ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

В статье определены положительные и отрицательные аспекты присутствия иностранного капитала в банковской сфере Украины, рассмотрен проект Стратегии реформирования банковского сектора к 2020 г., проанализирована динамика количества банков в Украине за период 2012–2016 гг., представлены самые убыточные банковские учреждения с иностранным капиталом, рассмотрен рейтинг иностранных банков в банковской системе Украины по данным Forbes, предложены пути решения проблем, которые угрожают стабильному функционированию банковского сектора.

Ключевые слова: банк, иностранный банк, банк с иностранным капиталом, банковская система, иностранный капитал, Стратегия реформирования.

Mordan Ye.Yu., Bozhko M.I., Zimoglyad A.V. FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

The article identifies the positive and negative aspects of restricting the access of foreign banks to the domestic markets for banking services, considered the draft Strategy for reforming the banking sector by 2020, analyzed the dynamics of the number of banks in Ukraine for the period 2012–2016, presented the most unprofitable banking institutions with foreign capital, examined rating of foreign banks in the banking system of Ukraine according to Forbes, proposed ways to solve problems that threaten the stable functioning of the banking sector.

Keywords: bank, foreign bank, bank with foreign capital, banking system, foreign capital, Reform strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банки в сучасних умовах соціально-економічного розвитку України є найголовнішими суб'єктами, що здійснюють акумуляцію та перерозподіл фінансових ресурсів.

Процес формування ресурсної бази, підвищення рівня капіталізації банків активно відбувається за залучення іноземного капіталу у банківський сектор, адже активізуються різні інвестиційні проекти, посилюються можливості банків щодо акумулювання заощаджень. Проте зростання іноземних інвестицій у банківській сфері має низку негативних факторів саме для вітчизняних банків, оскільки знижується їх конкурентоспроможність, втрачається

суверенітет у грошово-кредитній політиці України. Отже, необхідно мати певний механізм регулювання ефективності залучення іноземних інвестицій в банківський сектор та забезпечити відповідність усім стандартам ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності залучення іноземних інвестицій в банківський сектор досліджуються у фундаментальних працях зарубіжних вчених-економістів, таких як Дж. Кларк, З. Кшижевич, Г. Марковіца, П. Маршалек, Д. Сінкі, Б. Уільямс, У. Шарпа, М. Юрек, В. Яворські. Серед вітчизняних вчених-економістів і практиків можна виділити таких дослідників, як С. Адаменко, С. Аржевітін, О. Бутенко, Н. Версаль, О. Гаври-

люк, В. Геєць, В. Гриньов, О. Дзюблук, О. Костюк, Ю. Ліневич.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розгляд цієї теми є досить актуальним, оскільки нині спостерігається активна інтеграція іноземного капіталу фінансових установ до банківської системи України та з'являються нові фактори, що обумовлюють такий рух капіталу та які необхідно безперервно моніторити за для того, щоб вкладені іноземні інвестиції відповідали інтересам розвитку національної фінансової системи, спричиняли розширення ресурсної бази національного банківського сектору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення загальних тенденцій присутності іноземного капіталу в банківській сфері, дослідження його позитивного та негативного впливу на вітчизняну банківську систему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проникнення іноземного капіталу в національні банківські системи як промислово розвинених, так і країн із перехідною економікою набуло широких масштабів і стало переважачою тенденцією в розвитку світової економіки. Через те, що розвиток банківської системи України тісно пов'язаний з інтеграційними процесами, що відбуваються у світовій економіці, доцільно буде розглянути таку економічну категорію, як банк з іноземним капіталом.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. банк з іноземним капіталом – банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10%.

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі взагалі будь-якої країни, як правило, відповідає інтересам розвитку наці-

ональної фінансової системи в частині збільшення загальної суми фінансових ресурсів та рівня капіталізації банківської системи, а також сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази для подальшого соціально-економічного розвитку. Тому нині не існує єдиної думки щодо позитивних та негативних аспектів присутності іноземного капіталу в банківському секторі України.

В період розгортання стабілізаційних процесів можна перерахувати близько ста країн, де є обмеження доступу іноземних банків на внутрішні ринки банківських послуг. Причиною цього є той факт, що за невисокої міжнародної інтеграції та малої частки іноземного капіталу можна мінімізувати втрати в банківському секторі. Що ж стосується України, то НБУ окреслює позитивні і негативні аспекти присутності іноземних банків на внутрішньому банківському ринку, які наведені в табл. 1.

Отже, проаналізувавши табл. 1, можна зробити висновок, що загострення конкуренції в банківській сфері в змозі здешевити кредитні ресурси у фінансовому секторі, розширити палітру банківських послуг, а також забезпечити стимулювання розвитку довгострокових вкладів чи запозичень. Також така конкуренція банків в перспективі може привести до консолідації, яка є досить необхідною в наш час, оскільки без неї та нарощування капіталу вітчизняні банки не зможуть активно діяти на світовому ринку банківських послуг.

НБУ розроблено проект Стратегії реформування банківського сектору до 2020 р., сутність якого полягає в забезпеченні фінансової стійкості банківського сектору та макроекономічної стабільності, активізації банківської системи для стимулювання економічного зростання, подальшого використання стандартів Євро-

Таблиця 1

Позитивні та негативні аспекти обмеження доступу іноземних банків на внутрішні ринки банківських послуг [8]

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Підвищення якості кредитного аналізу	Послаблення позиції ще недостатньо розвинутої банківської системи країни
Зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел	Іноземні банки можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні
Більш швидке та ефективне впровадження передових методів банківської діяльності	Іноземні банки можуть проводити лише спекулятивну діяльність
Здешевлення банківських послуг	Іноземні банки можуть не надавати повний спектр якісних банківських послуг
Збільшення обсягу залучення недорогих ресурсів	
Покращення банківського нагляду і регулювання банківської діяльності	

пейського Союзу та міжнародного досвіду в діяльності українського банківського сектору, а також вдосконалення банківського нагляду.

Також в цьому проекті зазначено, що в подальшому нарощення частки іноземного капіталу в банківській системі буде становить близько 50%. Однак багато вчених, дослідників-економістів вважають такий рівень загрозливим саме для вітчизняної банківської системи, тому що високий рівень капіталізації в банківському секторі гарантує стабільність національної валюти та фінансову стійкість за нестабільності фінансової системи.

Проте в Україні за 2016 р. надійшло прямих іноземних інвестицій на суму \$3–4 млрд., з яких 2/3 були спрямовані в банківський сектор. Причиною таких вкладень була рекапіталізація та докапіталізація дочірніх банків в Україні іноземними банками. Однак саме завдяки цьому вдавалося підтримувати відносну стабільність в банківському секторі України.

Деякі експерти вважають, що сьогодні в банківській сфері України складно запропонувати щось нове, тому очікується, що у 2017 р. банківський сектор не буде пріоритетним напрямом інвестування [1]. Доцільно розглянути динаміку кількості банків, що функціонують за участі іноземного капіталу в Україні, за 2012–2016 рр. (рис. 1).

Аналізуючи наведені дані, можна говорити про тенденцію до зниження кількості

банків, які мають взагалі банківську ліцензію, зокрема банків за участю іноземного капіталу та зі 100% іноземним капіталом. Станом на 2012 р. було зареєстровано 175 банків, проте з 2013 р. ситуація погіршилась, а до 2016 р. залишилось лише 99 банків, які мають банківську ліцензію. Кількість банків, що функціонують за участі іноземного капіталу, скоротилася з 53 до 41 банку, а банківських установ зі 100% іноземним капіталом – з 22 до 18 одиниць за аналізований період.

При цьому варто зауважити, що частка банків з іноземним капіталом в загальному обсязі банків, які мають банківську ліцензію, зросла до 41,41% у 2016 р. порівняно з 30,29% в 2012 р. Аналогічна ситуація спостерігається з банками зі 100% іноземним капіталом, їх частка зросла до 18,18% у 2016 р. порівняно з 12,57% у 2012 р.

Причиною скорочення кількості банків є «очищення» банківської системи України від неплатоспроможних банків, що зумовлено суттєвим погіршенням якості кредитних портфелів, скороченням власного капіталу та збитковою діяльністю банків.

Не менш важливим фактором, що впливає на рішення нерезидентів щодо вкладення їх коштів у фінансову систему України є інвестиційний клімат, який сьогодні є вкрай несприятливим. Нестабільна політико-економічна ситуація та воєнні дії на сході України

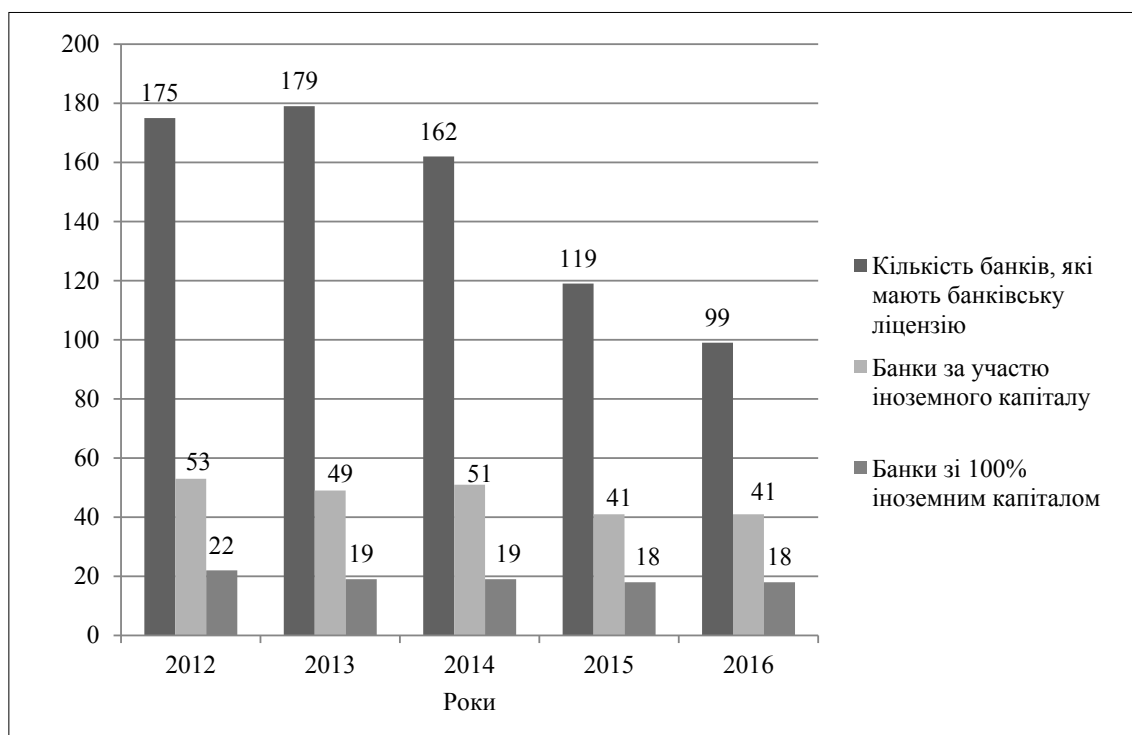


Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні за період 2012–2016 рр., од. [2]

негативно впливають на діяльність банків та взагалі суб'єктів господарювання, а саме спостерігаються неякісний кредитний портфель банків, відсутність інституту захисту прав кредиторів, зниження економічної активності суб'єктів господарювання. Таким чином, банківський сектор України поступово втрачає свою інвестиційну привабливість.

Загалом український ринок протягом останніх років покинули такі іноземні інвестори, які мали частку в банках України: "Bayerische Landesbank" (Німеччина), "Credit Europe Bank" (Нідерланди), "Volksbank" (Австрія), "SEB Bank" (Швеція), "Bank Forum" (Німеччина), "Societe Generale" (Франція), "Erste Bank" (Австрія), "Astra Bank" (Греція), "Home Credit Bank" (Чехія), "Dresdner Bank" (Німеччина), "Рекао" (Польща), "Kookmin Bank" (Південна Корея) тощо [3].

Слід зазначити, що, згідно з новою класифікацією НБУ, станом на 2017 р. 25 банків входять до банків іноземних банківських груп. Отже, розглянемо деякі з них більш детально [4]. ПАТ «СЕБ Корпоративний банк» позиціонує себе як банк, що обслуговує невелику кількість інституційних і корпоративних клієнтів зі Скандинавії, Прибалтики та Німеччини, які ведуть свій бізнес в Україні.

ПАТ «Креді Агріколь Банк» обслуговує аграріїв та міжнародні корпорації. Незважаючи на нестабільність в Україні, закриття відділень в Криму та Донбасі, "Credit Agricole" розглядає Україну серед 6 ключових країн для універсального банкінгу.

ПАТ «СІТІБАНК» позиціонує себе як банк для корпоративних клієнтів, інших банків та уряду. Проводячи кредитування юридичних осіб, здійснюючи торговельні та валютні операції, отримує найбільші прибутки у банківській системі України.

Варто відзначити, що важко доводиться російським банкам. Проте станом на 2017 р.

їх налічується досить велика кількість: банк «Форвард», «БМ Банк», «ВТБ Банк», «VS Банк», «Сбербанк», «Промінвестбанк».

Проаналізуємо найзбитковіші банківські установи з іноземним капіталом за період з 1 січня 2015 р. по 1 січня 2017 р. (табл. 2).

За аналізований період «хронічна» збитковість, тобто та, яка перевищує два чи три роки, спостерігається в таких банках, як ПАТ «УКРСОЦБАНК», ПАТ «Промінвестбанк», АТ «ОТП БАНК», ПАТ «АЛЬФА-БАНК», ПАТ «СБЕРБАНК», АТ «Райффайзен Банк Аваль». Це свідчить про значні проблеми в банківській установі, на які акціонери повинні активно реагувати. Якщо порівняти розміри збитків за період 2014–2016 рр., то спостерігається збільшення обсягів заборгованості, причинами чого є скорочення доходів процентних ставок, що є результатом погіршення кредитного портфеля; збільшення витрат на формування кредитних ризиків; значні витрати на оренду приміщень, а також персонал [6].

Далі пропонуємо розглянути іноземні банки в банківській системі України за рейтингом Forbes (табл. 3). Під час побудови рейтингу враховувалися такі фактори, як поєднання низького ризику країн походження капіталу, стійкої динаміки курсу акцій материнських груп з високою рентабельністю, ліквідністю та якістю активів [5].

Провідні місця посідають іноземні банки Швеції, Франції, Німеччини та США. Банки Росії та Греції займають низькі позиції рейтингу у зв'язку з нижчими рейтингами країн походження капіталу, вагомими причинами також є гірша якість кредитних портфелів та нижча забезпеченість високоліквідними активами порівняно з іншими іноземними банками, представленими в Україні.

Через активну присутність в банківській сфері банків з іноземним капіталом є перелік

Таблиця 2

**Найзбитковіші банківські установи з іноземним капіталом
за період з 1 січня 2015 р. по 1 січня 2017 р. в Україні [6]**

Станом на 1 січня 2015 р.		Станом на 1 січня 2016 р.		Станом на 1 січня 2017 р.	
Назва банку	Розмір збитку, тис. грн.	Назва банку	Розмір збитку, тис. грн.	Назва банку	Розмір збитку, тис. грн.
ПАТ «УКРСОЦБАНК»	-2 662 247	ПАТ «УКРСОЦБАНК»	-3 224 844	ПАТ «УКРСОЦБАНК»	-14 747 451
ПАТ «Промінвестбанк»	-3 453 846	ПАТ «Промінвестбанк»	-20 272 049	ПАТ «Промінвестбанк»	-5 803 126
АТ «ОТП БАНК»	-1 999 097	АТ «ОТП БАНК»	-2 847 716	АТ «УкрСиббанк»	-993 968
ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	-744 050	ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	-2 657 691	ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	-4 094 773
АБ «УКРГАЗБАНК»	-2 801 124	ПАТ «СБЕРБАНК»	-6 328 545	ПАТ «СБЕРБАНК»	-2 908 266
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	-1 367 334	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	-1 439 155	АТ «БМ БАНК»	-2 233 599

Таблиця 3

Рейтинг іноземних банків в Україні станом на 2015 рік [5]

Міжнародна банківська група	Країна походження капіталу	Дочірній банк в Україні	Активи міжнародної банківської групи, млн. євро	Сумарний рейтинг
“SEB”	Швеція	«СЕБ Корпоративний Банк»	280 847	3,90
“DEUTSCHE BANK”	Німеччина	«Дойче Банк ДБУ»	1 708 703	3,85
“CREDIT AGRICOLE”	Франція	«Креді Агріколь Банк»	1 762 763	3,80
“BNP PARIBAS”	Франція	«Укрсиббанк»	2 077 759	3,65
“CITIGROUP”	США	«Сітібанк»	1 517 922	3,65
“ING GROEP”	Нідерланди	«ІНГ Банк Україна»	992 856	3,50
“UNICREDIT”	Італія	«Укрсоцбанк»	844 217	3,15
“PKO BANK POLSKI”	Польща	«Кредобанк»	58 135	3,10
“INTESA SANPAOLO”	Італія	«Правекс-банк»	646 427	2,80
“RAIFFEISEN INTL”	Австрія	«Райффайзен Банк Аваль»	121 624	2,70
“PROCREDIT”	Німеччина	«Прокредитбанк»	6 070	2,60
“SBERBANK”	Росія	«Сбербанк»	350 332	2,60
“VTB BANK”	Росія	«ВТБ Банк»	169 472	2,45
“OTP BANK”	Угорщина	«ОТП Банк»	34 830	2,10
“GETIN HOLDING”	Польща	«Ідея Банк»	4 704	2,05
“RUSSIAN STANDARD”	Росія	«Форвард»	6 102	1,90
“CREDIT EUROPE BANK”	Туреччина	«Кредит Європа Банк»	8 714	1,65
“VNESH-ECONOM-BANK”	Росія	«Промінвестбанк»	67 220	1,45
“PIRAEUS BANK”	Греція	«Піреус Банк МКБ»	89 290	1,10
“EFG EUROBANK”	Греція	«Універсал Банк»	75 518	1,10

проблем, що загрожують стабільному функціонуванню банківської системи України [7]. Тому пропонуємо такі шляхи вирішення проблем на рівні Національного банку України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України та на рівні Фонду гарантування вкладів фізичних осіб:

- зростання розміру регулятивного капіталу до 500 млн. грн.;
- впровадження нормативу максимального розміру статутного капіталу банків з іноземним капіталом, що має розраховуватись щомісячно по кожній країні інвестування окремо на рівні 30% статутного капіталу банківської системи з поступовим зниженням до 10% за ступенем продажу або виходу з ринку банків з капіталом російського походження;
- податкові канікули для банківських установ;
- продаж до 20% статутного фонду державних банків не зовнішнім, а внутрішнім інвесторам, що може в результаті призвести до додаткових надходжень;
- збільшення мінімальної суми гарантування вкладів фізичних осіб [7].

Висновки з цього дослідження. В ході дослідження теми було:

- визначено позитивні та негативні аспекти обмеження доступу іноземних банків на внутрішні ринки банківських послуг; заострення конкуренції на цих ринках в змозі здешифувати кредитні ресурси у фінансовому секторі, розширити палітру банківських послуг, а також забезпечити стимулювання розвитку довгострокових вкладів чи запозичень;
- розглянуто проект Стратегії реформування банківського сектору до 2020 р., що полягає в забезпеченні фінансової стійкості банківського сектору та макроекономічної стабільності;
- проаналізовано динаміку кількості банків в Україні за період 2012–2016 рр.; визначено, що загальна кількість банків скоротилася, при цьому частка банків за участю іноземного капіталу та 100% іноземним капіталом в загальній кількості банків зростає;
- проаналізовано найзбитковіші банківські установи з іноземним капіталом за період 2014–2016 рр., а саме ПАТ «УКРСОЦ-БАНК», ПАТ «Промінвестбанк», АТ «ОТП

БАНК», ПАТ «АЛЬФА-БАНК», ПАТ «СБЕР-БАНК», АТ «Райффайзен Банк Аваль». Збитковість, що перевищує три роки, характерна для ПАТ «УКРСОЦБАНК», ПАТ «Промінвест-банк», АТ «ОТП БАНК», ПАТ «АЛЬФА-БАНК»;

– розглянуто рейтинг іноземних банків у банківській системі України від Forbes; так, перші позиції зайняли банки Швеції, Франції, Німеччини та США, а останні – банки Росії та Греції;

– запропоновано шляхи вирішення проблем, що спричинені надмірною присутністю іноземного капіталу та можуть загрожувати національній банківській системі, зокрема податкові канікули для банківських установ, збільшення мінімальної суми гарантування вкладів фізичних осіб, впровадження нормативу максимального розміру статутного капіталу банків з іноземним капіталом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інвестиції в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wscu.biz/section/view/u-2017-roc>.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.
3. Костюк О. Іноземний капітал у банківському секторі України в контексті трансформації моделі бізнесу європейських банків / О. Костюк, О. Костюк // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 6. – С. 28–35. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2014_6_18.
4. Національний банк змінив критерії розподілу банків на групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43805377.
5. Рейтинг материнських іноземних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/business/1392899-rejting-materinskih-inozemnih-bankiv-2015>.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
7. Шляхи вирішення проблем, пов'язаних з високим рівнем присутності іноземного капіталу в банківській системі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inozemn_kapital-cbb0a.pdf.
8. Іноземний капітал у функціонуванні і розвитку банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/1902/1/Pochupryn%20E.V.%2C%20BSzm-51.pdf>.

Теоретичні підходи до визначення поняття «фінансове забезпечення молодіжної політики»

Мунтян В.В.

аспірант

Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

У статті приділено увагу дослідженню сутності понять «фінансове забезпечення», «молодіжна політика» та «фінансове забезпечення молодіжної політики». Проаналізовано підходи науковців до трактування даних понять, структуровано їх варіанти, визначено спільні та відмінні риси. Запропоновано авторське визначення зазначених понять.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансове забезпечення молодіжної політики, молодіжна політика, фінансовий механізм, фінансування.

Мунтян В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ»

В статье уделено внимание исследованию сущности понятий «финансовое обеспечение», «молодежная политика» и «финансовое обеспечение молодежной политики». Проанализированы подходы ученых к трактовке данных понятий, структурированы их варианты, определены общие и отличительные черты. Предложено авторское определение указанных понятий.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансовое обеспечение молодежной политики, молодежная политика, финансовый механизм, финансирование.

Muntian V.V. THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CONCEPT OF «FINANCIAL PROVISION OF YOUTH POLICY»

The article focuses on the study of the concepts of «financial provision», «youth policy» and «financial provision of youth policy». The approaches of scientists to the interpretation of these concepts are analyzed, their variants are structured, common and distinctive features are determined. Author proposed his own definition of these concepts.

Keywords: financial provision, financial provision of youth policy, youth policy, financial mechanism, financing.

Постановка проблеми. Нині у світі складається тенденція до підвищення ролі молоді у змінах, що відбуваються в суспільстві, економіці, політиці тощо. Молоді люди все частіше стають винахідниками, створюють стартапи, відкривають підприємства, створюючи нові робочі місця, входять до складу рад та комісій щодо впровадження реформ. У зв'язку із цим уряди держав, а також організації громадського сектору та бізнес усе більше приділяють увагу розвитку молодого покоління. У контексті євроінтеграційного руху України, реформаційних змін в українському суспільстві та політичному і економічному житті роль молодих українців у розбудові нової України значно зростає. Ці процеси вимагають від держави та суспільства розроблення та впровадження якісної молодіжної політики, що, своєю чергою, потребує якісного фінансового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення сутності поняття «фінансове забезпечення молодіжної політики»

є вкрай недослідженим вітчизняними та зарубіжними вченими. У вітчизняній науковій літературі здебільшого приділено увагу поняттю «фінансове забезпечення» у цілому, інколи з визначенням вектору відповідно до напряму дослідження науковця. Питанню визначення сутності фінансового забезпечення приділяли увагу у своїх працях Я.М. Буздуган, М.К. Галабурда, А.Г. Загородний, С. Гладій, І.В. Зятковський, І.С. Козій та ін. Зважаючи на вищесказане, питання визначення поняття «фінансове забезпечення молодіжної політики» залишається відкритим та потребує подальшого наукового опрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз теоретичних підходів до визначення сутності фінансового забезпечення молодіжної політики. Виходячи із цього, автор ставить перед собою такі завдання:

– проаналізувати підходи до визначення фінансового забезпечення;

- проаналізувати сутність поняття «молодіжна політика»;

- на основі комплексного аналізу сформулювати власний підхід до трактування поняття «фінансове забезпечення молодіжної політики».

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційний період, який переживає Україна, характеризується значною участю молоді у суспільно-політичних, економічних та інших процесах. Зміни на державному та місцевому рівнях можливі й завдяки здатності молоді адаптувати європейські цінності до українських реалій, мати свіжий та прогресивний погляд на побудову громадянського суспільства в Україні. Це, своєю чергою, ставить перед державою та соціальними інституціями завдання всебічного розвитку молодого покоління українців та вимагає належного фінансування цієї сфери.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури показав, що питанню визначення сутності фінансового забезпечення молодіжної політики приділено недостатньо уваги, що свідчить про актуальність та важливість вирішення цього питання. Досліджуючи дану проблему, слід зосередити увагу на аналізі наявних підходів у визначенні сутності поняття «фінансове забезпечення» та «фінансове забезпечення молодіжної політики».

У наукових колах термін «фінансове забезпечення» зустрічається доволі часто. Зміст цього поняття відрізняється залежно від того, який напрям економічної діяльності досліджує автор. Нижче проаналізовано найбільш уживані варіанти трактування даного терміну.

Я.М. Буздуган визначає фінансове забезпечення як «метод фінансового механізму, за допомогою якого формують та використовують фонди грошових коштів і який характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти суспільних правовідносин» [1]. Даний підхід акцентує увагу на тому, що фінансове забезпечення є одним із методів фінансового механізму.

М.К. Галабурда у своїй дисертації на здобування звання кандидата наук пропонує визначення фінансового забезпечення з погляду відносин між державою та суб'єктами господарювання, а саме як «економічні відносини між державою і суб'єктами господарювання стосовно мобілізації фінансових ресурсів домогосподарств, фірм, держави та зовнішніх запозичень у процесі реалізації соціальних і економічних цілей розвитку суспільства» [2]. Автор випускає з уваги те,

що за своєю суттю фінансове забезпечення є не тільки процесом мобілізації фінансових ресурсів, а й їх розподілу.

Подібний підхід у визначенні фінансового забезпечення як відносин між державою та суспільством наведено у Фінансовому словнику за редакцією А.Г. Загородного. Автор трактує досліджуване поняття так: «Фінансове забезпечення – це забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переобладнання підприємств, а також утримання бюджетних організацій тощо» [3]. Варто зазначити, що обидва визначення не беруть до уваги форми, методи та інструменти, що притаманні фінансовому забезпеченню.

У роботах С. Гладія зустрічається таке визначення цього поняття: «Узагальнюючий метод інвестування через фінансові форми як конкретні прояви категорій фінансової сфери, зовнішнього вияву механізму та його структурних елементів» [4].

У монографії І.В. Зятковського фінансове забезпечення розкривається як «система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер суспільства, котре здійснюється в трьох формах: самофінансування, кредитування, бюджетні асигнування» [6, с. 44].

І.С. Козій наводить таке визначення: «Фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки беззбитково, а й підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом» [8, с. 228].

За словами О.В. Міщук, фінансове забезпечення – це «комплекс заходів із забезпечення економічного зростання фінансовими ресурсами через методи та форми, способи фінансування» [9, с. 9]. Своєю чергою, О.І. Москаль визначає фінансове забезпечення як «сукупність економічних відносин, що виникають із приводу пошуку, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну діяльність територіальних одиниць та господарських суб'єктів» [10, с. 6].

У дисертації на здобуття звання кандидата наук Д.С. Олійник указує, що «фінансове

забезпечення – це організація через визначення обсягу фінансових ресурсів, науково обґрунтованого їх прогнозування, створення фінансових резервів і нормативно-правового забезпечення» [12, с. 5].

В.М. Опарін та В.І. Оспіщев наводять майже однакові визначення суті якого зводиться до того, що фінансове забезпечення «реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування» [13, с. 17–18].

В Економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного фінансове забезпечення трактується як «сума грошей на рахунку клієнта біржі з урахуванням прибутку або збитку за відкритими контрактами і комісії за цими контрактами, отриманої в разі їх ліквідації» [15]. Таке за змістом визначення часто зустрічається в економічних словниках та енциклопедіях, але є досить вузьким, прив'язаним до конкретної сфери та не розкриває цілком сутність даного поняття.

У підручнику за редакцією В.М. Федосова та С.І. Юрія фінансове забезпечення визначено як «формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання з виділенням п'яти основних елементів фінансового забезпечення суб'єктів господарювання: самофінансування; кредитування; бюджетне фінансування; оренда; інвестування» [16, с. 94]. В іншому ж підручнику В.М. Федосова виділено інше визначення фінансового забезпечення: «Фінансове забезпечення – це система джерел і форм фінансування розвитку економічної і соціальної сфер» [17, с. 49]. Запропоновані автором підходи окремо один від одного є неповними та не відображають усієї сутності досліджуваного поняття, як у випадку з акцентуванням уваги на фінансовому розвитку, що не є вичерпною суттю фінансового забезпечення.

Вище говорилося про те, що термін «фінансове забезпечення» часто розглядається науковцями в контексті досліджуваної сфери. Так, у напрямі досліджень інноваційного розвитку зустрічається визначення І.В. Осьмірко, в якому фінансове забезпечення розуміється як «сукупність економічних відносин, що виникають із приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки» [18, с. 48].

Перераховані вище визначення поняття «фінансове забезпечення» не є вичерпними та узагальнюючими. Проведений аналіз визначень дає можливість стверджувати про різнобічність у підходах до трактування поняття, а також в деяких випадках необґрунтовану вузькість. На основі проведеного аналізу можна дійти висновку, що існує декілька підходів до трактування сутності визначення «фінансове забезпечення», а саме:

1. складник фінансового механізму;
2. метод впливу на соціально-економічну сферу;
3. система фінансових відносин;
4. сукупність грошових фондів.

Таким чином, керуючись критичним аналізом наведених вище визначень та підходів до трактування поняття «фінансове забезпечення», нами пропонується таке визначення: фінансове забезпечення – це система фінансових відносин, які включають форми, методи, інструменти їх реалізації та виникають із приводу пошуку, залучення й розподілу фінансових ресурсів для створення належних умов для ефективного функціонування та соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання, територій, держави та суспільства у цілому.

Вважаємо за доцільне розглянути підходи до визначення сутності поняття «молодіжна політика» як об'єкту, на який спрямоване дослідження. Нижче автором наведено найбільш розповсюджені підходи до визначення цього поняття.

Аналіз наукової літератури показав, що часто стирається межа між поняттями «молодіжна політика» та «державна молодіжна політика». Головним чином, це пояснюється тим, що наукове розроблення сутності даних понять розпочалося нещодавно попри досить довгий період застосування даних категорій.

Пропонуємо найбільш уживані підходи до визначення молодіжної політики. І. Льїнський наводить таке визначення: «Молодіжна політика – це, по-перше, система ідей, теоретичних положень про роль і місце молодого покоління, по-друге, це практична діяльність суб'єктів такої політики: держави, громадських організацій та інших соціальних інститутів щодо реалізації цих ідей, положень і директив для формування і розвитку молоді» [19, с. 59–61, 109–111]. Дане визначення є широким, розкриваючи сутність молодіжної політики з двох боків: теоретичного та практичного.

В. Головенько під молодіжною політикою розуміє «діяльність усіх суспільних інститутів,

у тому числі партій, громадських організацій, інших інститутів громадянського суспільства, для соціалізації молодого покоління, його інтеграції в суспільні процеси». Цей підхід можна вважати суб'єктивним спрямуванням, оскільки в наведеному трактуванні головна увага приділяється інституціям, що беруть участь у реалізації молодіжної політики [20].

Значно більше уваги в літературі приділено поняттю «державна молодіжна політика», що викликано більшою значущістю розроблення цього питання в юридичній площині.

У Декларації «Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні» представлено таке визначення: «Державна молодіжна політика – це системна діяльність держави у відносинах з особистістю, молоддю, молодіжним рухом, що здійснюється в законодавчій, виконавчій, судовій сферах і ставить за мету створення соціально-економічних, політичних, організаційних, правових умов та гарантій для життєвого самовизначення, інтелектуального, морального, фізичного розвитку молоді, реалізації її творчого потенціалу як у власних інтересах, так і в інтересах України» [19].

У робочих матеріалах Ради Європи зустрічається більш вузьке визначення: «Національна молодіжна політика – це прагнення та практика уряду щодо забезпечення хороших умов життя та можливостей для молодого населення країни» [22, с. 13].

Т.О. Донченко, проводячи аналіз формування державної молодіжної політики в Україні, доходить висновку, що «молодіжна державна політика – це: а) пріоритетний і специфічний напрям у діяльності держави, її органів із метою створення певних умов і соціальних гарантій для соціального становлення і розвитку молоді, самореалізації в особистих та суспільних інтересах; б) механізм взаємовідносин держави з молоддю стосовно реалізації її інтересів, запитів, потреб» [23, с. 143].

М.П. Перепелиця визначає державну молодіжну політику як засіб «створення необхідних для соціального становлення й розвитку молоді умов і гарантій, тобто може розглядатися як механізм, за допомогою якого держава вступає у взаємовідносини з молоддю, сприяє її соціалізації» [24, с. 15–16].

Більш повне визначення наведено в роботі А.П. Скробова, який під державною молодіжною політикою розуміє «діяльність держави з вироблення доктрини, концептуальних напрямів молодіжної політики та забезпечення їх цілісною системою соціально-економічних, організаційних заходів для створення соціально-правової захищеності молодого покоління, реалізації його права на вільний соціальний розвиток, творчу ініціативу відповідно до корінних інтересів, нахилів, фізичних можливостей та з урахуванням інтересів суспільства, яке реформується, його прогресу» [25, с. 130].

Представлені визначення молодіжної політики зводяться за своєю суттю до цілеспрямованої діяльності держави щодо створення умов та гарантій для розвитку та становлення молоді. На нашу думку, найбільш повним визначенням, яке заслуговує на використання у подальшому дослідженні, є трактування, представлене у Декларації, згадуваній вище.

Висновки з цього дослідження. У ході критичного аналізу наукової літератури та підходів до трактування сутності поняття «фінансове забезпечення молодіжної політики» автором було виявлено, що це поняття є недослідженим вітчизняними та закордонними науковцями, тому було узагальнено підходи до визначення поняття «фінансове забезпечення» та «молодіжна політика», і на основі проведеного аналізу запропоновано власний підхід до визначення дефініції «фінансове забезпечення молодіжної політики»: фінансове забезпечення молодіжної політики – це система фінансових відносин, які включають форми, методи, інструменти їх реалізації, та виникають із приводу пошуку, залучення й розподілу фінансових ресурсів із метою ефективної діяльності держави, громадських організацій та інших соціальних інституцій у відносинах з молоддю, створення умов та гарантій для життєвого самовизначення, інтелектуального, морального, фізичного розвитку молоді, реалізації її творчого потенціалу як у власних інтересах, так і в інтересах держави. Автор вважає за доцільне продовжувати вивчення цього питання, у тому числі вдосконалення механізмів фінансового забезпечення молодіжної політики з урахуванням особливостей змін в українському суспільстві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Буздуган Я. Поняття, принципи, форми фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Я. Буздуган [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://veche.kiev.ua/journal/960/>.
2. Галабурда М.К. Фінансове забезпечення економічної політики в Україні : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / М.К. Галабурда. – К., 2003. – 278 с.
3. Загородний А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – Львів : Центр Європи, 1997. – 471 с.
4. Шутєєва О.Ю. Теоретичні засади визначення сутності фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів / О.Ю. Шутєєва // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 118–122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_3_17.
5. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління / С. Гладій // Наука молода. – 2005. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/gHL8ef.pdf.
6. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств : [монографія] / І.В. Зятковський. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 215 с.
7. Дікань Л. Фінансове забезпечення діяльності підприємства: сутність та джерела / Л. Дікань, Ю. Голуб // Економіка розвитку. – 2007. – № 3(43). – С. 65–68.
8. Козій І.С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму / І.С. Козій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 223–229.
9. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О.В. Міщук // Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 9–12.
10. Мальований М.І. Теоретичні основи фінансового забезпечення соціального захисту / М.І. Мальований // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 5(1). – С. 174–185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_5\(1\)_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_5(1)_39).
11. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.
12. Олійник Д.С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Д.С. Олійник. – К., 2003. – 17 с.
13. Пігуль Н. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. Пігуль, О. Люта, А. Бойко // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 1. – С. 30–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_1_21.
14. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
15. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – С. 812.
16. Теорія фінансів : [підручник] / П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін.] ; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – С. 94–95.
17. Бюджетний менеджмент : [підручник] / В. Федосов. [та ін.] ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
18. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І.В. Осьмірко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 47–49.
19. Ильинский И.М. Молодежь и молодежная политика. Философия. История. Теория / И.М. Ильинский. – М. : Голос, 2001. – 694 с.
20. Головенько В.А. Молоде покоління України в алгоритмі суспільних процесів / В.А. Головенько // Український соціум. – 2006. – № 2. – С. 34.
21. Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні : Декларація від 15 грудня 1992 р. № 2859-XII – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2859-12>.
22. Youth Policy Manual How to develop a national youth strategy [Electronic resource] // Council of Europe : http://pjp-eu.coe.int/documents/1017981/7110707/YP_Manual_pub.pdf/7b17e1e6-e8b6-4041-902e-3b3ad0973c45.
23. Донченко Т.О. Формування державної молодіжної політики в Україні: історико-правовий аспект / Т.О. Донченко // Державне управління. Політологія – Т. 125. – Вип. 112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2009/125-112-12.pdf>.
24. Перепелиця М.П. Державна молодіжна політика в Україні (регіональний аспект) / М.П. Перепелиця. – К. : Укр. ін-т соц. дослідж., Укр. центр політ. менеджменту, 2001. – 242 с.
25. Скробов А.П. О некоторых новых подходах к молодежной политике в условиях реформ / А.П. Скробов // Соц.-полит. журн. – 1998. – № 3. – С. 129–140.

УДК 336.221.2:336.225

Забезпечення принципу соціальної справедливості в оподаткуванні

Найденко О.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Григоренко Ю.В.

студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті досліджено проблеми забезпечення соціальної справедливості оподаткування у рамках справляння податку на доходи фізичних осіб. Визначено фактичні наслідки дії податкового законодавства в рамках реалізації принципу соціальної справедливості. Обґрунтовано запровадження в Україні прогресивного оподаткування та встановлення в українському податковому законодавстві неоподатковуваного мінімуму доходів громадян.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, соціальна справедливість, податкова соціальна пільга, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, прогресивне оподаткування.

Найденко А.Е., Григоренко Ю.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИНЦИПА СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

В статье исследованы проблемы обеспечения социальной справедливости налогообложения в рамках взимания налога на доходы физических лиц. Определены фактические последствия действия налогового законодательства в рамках реализации принципа социальной справедливости. Обосновано введение в Украине прогрессивного налогообложения и установление в украинском налоговом законодательстве необлагаемого минимума доходов граждан.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, социальная справедливость, налоговая социальная льгота, необлагаемый минимум доходов граждан, прогрессивное налогообложение.

Naidenko O.E., Hryhorenko Yu.V. PROVISION OF THE PRINCIPLE OF SOCIAL JUSTICE IN TAXATION

The article examines the problems of ensuring the social justice of taxation within the framework of collection of personal income tax. The actual consequences of the tax legislation in the implementation of the principle of social justice are determined. The introduction of progressive taxation in Ukraine and the establishment of a tax-free minimum of citizens' income in the Ukrainian tax legislation is substantiated.

Keywords: personal income tax, social justice, tax social privilege, non-taxable minimum incomes, progressive taxation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціальна справедливість є загальновизнаною цінністю сучасного демократичного суспільства, що закріплена в документах світової спільноти, зокрема в Міжнародних пактах ООН [1]. У реалізації соціальної політики держави вона виступає як ключовий принцип, адже справедливість є тим порядком людського життя, який має бути встановлений унаслідок відповідального виконання людьми своїх обов'язків [2].

В економічній теорії соціальна справедливість – це проблема прийнятного ступеня нерівності в розподілі доходів. Якщо розглядати справедливість у контексті теорії економіки добробуту, то справедливим можна було

б вважати розподіл, що відповідає такому: по-перше, воно повинно бути рівноправним, тобто жоден із суб'єктів суспільства не претендує на товарний набір іншої особи на користь власному товарному набору; по-друге, воно повинне бути ефективним за Парето. Одночасно і рівномірний, і ефективний за Парето розподіли є справедливими [3].

Соціальна справедливість – поняття, яке є одним з основоположних у сфері оподаткування, адже в сучасному податковому законодавстві принципи оподаткування (серед яких передусім варто виділити принцип соціальної справедливості) є певними індикатором упорядкування податкової системи та забезпечення ефективності її функціонування.

Для доходів українців характерною є значна їх диференціація, у зв'язку з чим усе частіше визначається атрибутивність закріпленого в Податковому кодексі України (далі – ПКУ) принципу соціальної справедливості та наголошується на необхідності реформування загальних засад податкового законодавства для його вдосконалення та забезпечення реалізації зазначеного принципу [4].

Із прийняттям у грудні 2010 р. ПКУ [5] сутність реалізації принципу соціальної справедливості в умовах оподаткування, зазнала змін.

Слід відзначити, що в сучасному податковому законодавстві неоподатковуваний мінімум доходів громадян не застосовується, замість нього використовується податкова соціальна пільга, яка є одним з інструментів реалізації соціальної справедливості оподаткування доходів громадян. Окрім того, не застосовуються диференційоване оподаткування доходів фізичних осіб та відсутність прогресії.

Таким чином, фактичними наслідками дії податкового законодавства в рамках реалізації принципу соціальної справедливості є такі фактори [6]:

- відсутність податків на об'єкти розкоші фізичних та юридичних осіб;
- відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб (єдина пропорційна ставка незалежно від рівня доходів громадян);
- відсутність економічно обґрунтованого неоподаткованого мінімуму доходів громадян;
- нерівномірність розподілу податкового навантаження між окремими категоріями фізичних осіб;
- недовиконання державою норм податкового кредиту та соціальної пільги при ПДФО для кожного окремого платника податку;
- масова тінізація частини заробітної плати, яка практично використовується на задоволення недоотриманих соціальних гарантій держави.

Зазначені фактори є невирішеними проблемами забезпечення соціальної справедливості в оподаткуванні доходів фізичних осіб, оскільки поряд із низьким рівнем соціально-економічного розвитку України також створюють перешкоди у забезпеченні належного життєвого рівня громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принцип справедливості оподаткування є сферою наукових інтересів відомих уче-

них, як класиків, так і сучасників. Так, А. Сміт, Ф. Кене, О. Мірабо, М.І. Тургенєв, Дж. Стігліц у своїх працях зазначали, що справедливість в оподаткуванні може бути забезпечена лише тоді, коли податки сплачуються відповідно до рівня доходів платника [7–10].

На думку А. Соколовської [11], для забезпечення соціальної справедливості оподаткування необхідно запроваджувати обґрунтований неоподатковуваний мінімум, який «має відповідати прожитковому мінімуму».

О.М. Десятнюк [12] висловила думку, що «комплексне поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами суб'єктів господарювання, що виражається в рівноцінному забезпеченні таких критеріїв оптимізації податкової системи, як фіскальна достатність, економічна ефективність та соціальна справедливість, може стати вирішенням проблем системи прибуткового оподаткування громадян».

Ю.Б. Іванов [13; 14] зазначає, що «в сучасному європейському оподаткуванні, в якому превалюють прогресивні шкали, неоподатковуваний мінімум є невід'ємним атрибутом прибуткового податку, проте форми його застосування в різних країнах не однакові. Головними недоліками наявної системи оподаткування фізичних осіб є недотримання принципу соціальної справедливості та відсутність прогресивного оподаткування».

А.І. Крисоватий [15] уважає, що «сума податкової соціальної пільги під час оподаткування доходів фізичних осіб не повинна бути менше законодавчо встановленого прожиткового мінімуму. При цьому ефективність податкової політики забезпечується за умови наукового поєднання таких ознак: фіскальної достатності, економічної ефективності, соціальної справедливості, стабільності, гнучкості. У реальному економічному середовищі перші три вказані ознаки взаємопов'язані, взаємозалежні та не можуть існувати відокремлено».

К. Швабій [16] зауважує: «Ключова вимога до якісної податкової системи, яку висуває теорія, але яку важко реалізувати на практиці, – це справедливість оподаткування. В оподаткуванні одним із головних критеріїв справедливості є рівномірність розподілу податкового тягаря між різними платниками податків, зокрема як за шкалою доходів, так і за соціальним статусом платників».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність достатньої кількості публікацій щодо дослідження проблематики соціальної спра-

ведливості як науковців-класиків, так і вчених-сучасників питання забезпечення принципу соціальної справедливості в умовах оподаткування доходів фізичних осіб, на думку авторів, потребує детального розгляду, а саме обґрунтування запровадження в Україні прогресивного оподаткування та встановлення в українському податковому законодавстві неоподатковуваного мінімуму доходів громадян (далі – НМДГ).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування запровадження в Україні моделі прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб та встановлення НМДГ як засобів забезпечення принципу соціальної справедливості оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова практика забезпечення соціальної справедливості передбачає її реалізацію у чотирьох концепціях справедливого розподілу доходів: егалітаристській, роулсіанській, утилітарній та ринковій. Для кожної країни характерним є свій обраний принцип справедливого розподілу доходів, який передусім залежить від вироблених національних стандартів та духовних підвалин кожного окремого суспільства [17].

В Україні податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) є одним із ключових загальнодержавних обов'язкових платежів, у межах якого держава може забезпечувати реалізацію принципу соціальної справедливості оподаткування.

Оподаткування доходів громадян є однією з фундаментальних проблем системи оподаткування. Це зумовлено такими причинами: по-перше, доходи громадян є стабільним об'єктом оподаткування; по-друге, фізичні особи є носіями податків в умовах перекладення податкового навантаження. Отже, розгляд наявної системи пільг у рамках даної проблематики є досить актуальним.

В умовах чинного податкового законодавства додержання принципу соціальної справедливості забезпечується податковою соціальною пільгою (далі – ПСП) – сума, на яку платник ПДФО має право зменшити суму загального місячного оподатковуваного доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата, отриманого з джерел на території України від одного роботодавця [5]. Тобто саме за допомогою ПСП має забезпечуватися соціальна підтримка громадян із незначним рівнем доходів.

Проте податкова пільга не є дієвим механізмом у реалізації проблем доходності незаможних верств населення, про що свідчать результати розрахунку співвідношення доходу, який залишився після оподаткування, до прожиткового мінімуму, та показник співвідношення різниці між доходом, що залишився після оподаткування без застосування ПСП та під час її застосування до прожиткового мінімуму (табл. 1). Для розрахунків умовно було взято величину доходу на рівні мінімальної заробітної плати та максимального рівня доходу, що дає право на отримання ПСП за період 2011–2017 рр.

За отриманими результатами впливу податкової соціальної пільги на платоспроможність громадян можна простежити таку тенденцію: фізичні особи, які мають право на отримання ПСП, за рахунок її застосування у 100%-му розмірі, збільшували свій дохід на 9% прожиткового мінімуму в 2016 р. (124,02 грн.); у 2017 р. для тих, хто отримує заробітну плату на мінімально встановленому рівні, застосовувати ПСП для більшості громадян не є можливим, а тому механізм дії податкової соціальної пільги як інструмент реалізації соціальної справедливості оподаткування не діє.

Для тієї категорії громадян, які отримують заробітну плату на рівні, що є менше встановленого законодавством (за вищепроведеними розрахунками для доходу, що становить 2 240 грн. – граничного рівня, що дає право на отримання ПСП), можливість збільшити свій дохід за рахунок податкової соціальної пільги становить 9% прожиткового мінімуму (144 грн.).

Фізичні особи, які мали право на отримання податкової соціальної пільги у 150%-му розмірі, збільшували свій дохід у 2016 р. в розмірі 13,5% прожиткового мінімуму (186,03 грн.). У 2016 р. громадяни мали можливість збільшити власні доходи на 18% прожиткового мінімуму (248,04 грн.) за умови отримання 200% ПСП.

За результатами показника співвідношення доходу, який залишився після оподаткування, до прожиткового мінімуму варто зазначити таке: навіть за умови отримання 200%-ї податкової соціальної пільги фізичні особи, які отримують мінімальну заробітну плату, залишається дохід після оподаткування, менший за прожитковий мінімум (96% прожиткового мінімуму у 2011–2013 рр.; 95% прожиткового мінімуму у 2014 та 2015 рр.; 99% прожиткового мінімуму в 2016 р.).

Таблиця 1

**Розрахунок впливу податкової соціальної пільги
на рівень доходності незаможних верств населення**

Рік	Дохід		Співвідношення доходу, який залишився після оподаткування, до прожиткового мінімуму (разів)				Співвідношення різниці між доходом, що залишився після оподаткування без застосування ПСП, та під час її застосування до прожиткового мінімуму (%)		
	Вид доходу	Сума доходу грн	Без ПСП	100% ПСП	150% ПСП	200% ПСП	100% ПСП	150% ПСП	200% ПСП
2011	МЗП	941	0,81	0,89	0,93	0,96	7,50	11,25	15,00
	Дтах	1320	1,14	1,22	1,25	1,29	7,50	11,25	15,00
2012	МЗП	1073	0,81	0,89	0,93	0,96	7,50	11,25	15,00
	Дтах	1510	1,15	1,22	1,26	1,30	7,50	11,25	15,00
2013	МЗП	1147	0,81	0,89	0,93	0,96	7,50	11,25	15,00
	Дтах	1610	1,14	1,22	1,26	1,29	7,50	11,25	15,00
2014	МЗП	1218	0,80	0,87	0,91	0,95	7,50	11,25	15,00
	Дтах	1710	1,12	1,20	1,23	1,27	7,50	11,25	15,00
2015	МЗП	1218	0,80	0,87	0,91	0,95	7,50	11,25	15,00
	Дтах	1710	1,12	1,20	1,23	1,27	7,50	11,25	15,00
2016	МЗП	1378	0,81	0,90	0,94	0,99	9,00	13,50	18,00
	Дтах	1930	1,13	1,22	1,26	1,31	9,00	13,50	18,00
2017	МЗП	3200	1,61	1,61	1,61	1,61	0,00	0,00	0,00
	Дтах	2240	1,13	1,22	1,26	1,31	9,00	13,50	18,00

Показник мінімальної заробітної плати є одним із важливих соціальних показників у будь-якій країні. Тенденції змін цього показника за 16 років має такий вигляд: зростання у гривневому еквіваленті відбулося на 1 482 грн., а от в євроеквіваленті – усього на 34 євро. Варто зазначити також, що до 2009 р. для української економіки була характерною така ситуація: розмір мінімальної заробітної плати був меншим за показник прожиткового мінімуму [18]. З 2010 до 2016 р. відповідні соціальні показники були рівними. З 1 січня 2017 р. прожитковий мінімум на одну працездатну особу є вдвічі меншим показника мінімальної заробітної плати. Тобто на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни характерною є неприпустима ситуація, коли основні соціальні показники забезпечення належного рівня життя населення є неспівставними, що є доказом недодержання державою принципу соціальної справедливості.

Соціальна справедливість передбачає передусім взаємозв'язок податкового навантаження на фізичних осіб та обсягом отриманих від держави благ, який на практиці дослідити неможливо. Тому, враховуючи офіційні дані Державної служби статистики України

щодо розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, проаналізовано, яку суму доходів недоотримало населення у 2016 р. порівняно з задекларованими доходами у розрахунку на одну особу (табл. 2).

За даними табл. 2 можна простежити таку ситуацію: для населення останньої групи (3 360,1–3 720,0) нижня межа середньодушових загальних доходів є меншою на 178,75 грн., ніж середні доходи на душу населення в Україні, та відсутня можливість чітко визначити, яка частина населення отримує доходи, що перевищують середній рівень (3 898,75 грн.); понад 82,3% населення отримує доходи нижче середнього рівня – 3 898,75 грн.

Ураховуючи той факт, що для більшості громадян основним джерелом доходів є заробітна плата, можна зробити висновок: рівень розподілу доходів в Україні є нерівномірним та рівень податкового навантаження для більшості фізичних осіб є значним.

Значна нерівномірність розподілу доходів населення (зокрема, заробітної плати) і, відповідно, податкового навантаження, зумовлює необхідність застосування податкових інструментів щодо її вирівнювання (рис. 1) [18].

За умови обґрунтованого вибору податкового інструментарію під час оподаткування особистих доходів відбуватимуться вирівнювання розподілу податкового навантаження і підвищення соціальної захищеності з одночасним збільшенням податкових надходжень.

Сьогодні застосування пропорційної ставки податку на доходи фізичних осіб тільки поглиблює різницю у розподілі доходів.

Таким чином, необхідно запропонувати зміни до ПДФО, які мають урахувати: по-перше, сучасні принципи оподаткування та світові тенденції; по-друге, будуватися з урахуванням наявних соціально-економічних умов; по-третє, мають бути спрямовані на вирівнювання розподілу податкового навантаження серед фізичних осіб із різним рівнем отриманої заробітної плати [19].

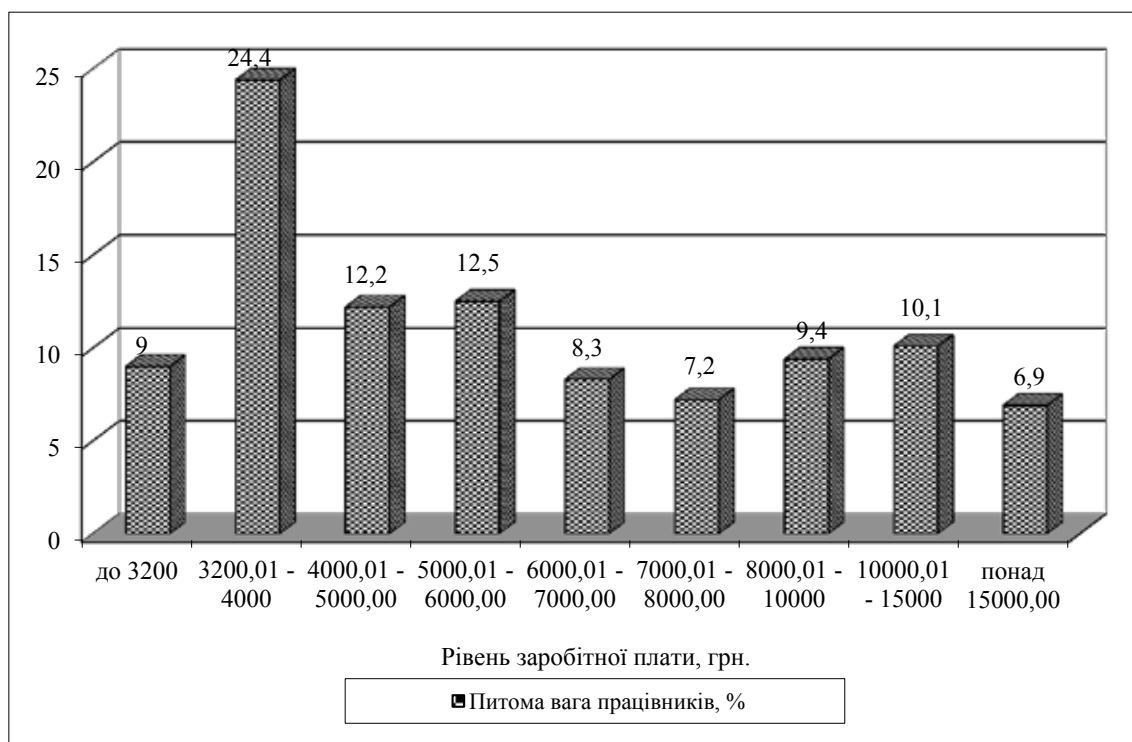


Рис. 1. Розподіл працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати у червні 2017 р.

Таблиця 2

Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у 2016 р.

Рівень середньодушових еквівалентних загальних доходів на місяць, грн.	Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, %	Відхилення середньодушових еквівалентних загальних доходів на місяць, грн.
		(Доходи населення/Чисельність населення (всього))/12 = 3898,75
до 480,0	0,0	0
480,1 – 840,0	0,3	3418,65 – 3058,75
840,1 – 1200,0	1,6	3058,65 – 2698,750
1200,1 – 1560,0	5,0	2698,65 – 2338,75
1560,1 – 1920,0	11,5	2338,65 – 1978,75
1920,1 – 2280,0	16,0	1978,65 – 1618,75
2280,1 – 2640,0	16,4	1618,65 – 1258,75
2640,1 – 3000,0	13,6	1258,65 – 898,75
3000,1 – 3360,0	10,0	898,65 – 538,75
3360,1 – 3720,0	7,9	538,65 – 178,75
понад 3720,0	17,7	–

Таблиця 3

Результат моделювання ставок ПДФО

Кількість прожиткових мінімумів для працездатної особи	Ставка податку за запропонованою шкалою, %	Сума податку за ставки за ставки 18%, грн.	Сума податку за запропонованою шкалою, грн.	Відхилення сум податку, грн.	Коефіцієнт соціальної захищеності	Податкове навантаження, %
1	0,00	288,00	0,00	-288,00	1,00	0,00
2	12,62% суми доходу, що перевищує 1 ПМ	576,00	201,92	-374,08	1,87	6,31
3	12,62% суми доходу, що перевищує 1 ПМ + 15,34% суми доходу, що перевищує 2 ПМ	864,00	447,36	-416,64	2,72	9,32
4	15,34% суми доходу, що перевищує 2 ПМ + 18,06% суми доходу, що перевищує 3 ПМ	1152,00	779,84	-372,16	3,51	12,19
5	20,78	1440,00	1068,80	-110,08	4,17	16,62
6	23,50	1728,00	1880,00	+152,00	4,83	19,58
7	26,22	2016,00	2517,12	+501,12	5,43	22,47
8	28,94	2304,00	3241,28	+937,28	5,97	25,32
9	31,66	2592,00	4052,48	+1460,48	6,47	28,14
10	34,38	2880,00	4950,72	+2070,72	6,91	30,94
11	37,10	3168,00	5936,00	+2768,00	7,29	33,73

Для вирішення проблеми нерівномірності розподілу податкового навантаження в межах оподаткування доходів фізичних осіб пропонується ведення неоподаткованого мінімуму доходів громадян (на рівні прожиткового мінімуму, встановленого для працездатної особи на відповідний бюджетний період – 1 600 грн. у 2017 р.), та прогресивних ставок ПДФО.

Для побудови прогресивної шкали оподаткування використано формулу арифметичної прогресії:

$$an = a1 + (n - 1)d = a2 + (n - 2)d = ai + (n - i)d, \quad (1)$$

де an – n -член прогресії;

d – різниця (крок) прогресії;

n – порядковий номер n -го члена прогресії [20].

Економіко-математичну модель побудовано на основі константи e – числа Ейлера, представивши лінійний зв'язок між ставкою податку та обсягом ПДФО за умови, що всі інші фактори впливу на показник обсягу податкових надходжень із податку на доходи фізичних осіб залишаються незмінними.

Побудована прогресивна шкала представлена рядом, другий член якої – $a2$ – становить 12,62% (ефективна ставка податку на доходи фізичних осіб станом на I квартал 2017 р., яка розрахована як співвідношення між надходженнями від ПДФО до Зведеного бюджету країни та доходами громадян за вирахуванням соціальних трансфертів). Крок прогресії (d) становить $e\% = 2,72$. Порядковий номер n -го члена прогресії – кількість прожиткових мінімумів для працездатної особи. Неоподатковуваний мінімум доходів громадян становить 1 600 грн. та застосовуються без будь-яких граничних обмежень під час розрахунку бази оподаткування ПДФО. Таким чином, формула для розрахунку $a3$ така:

$$a3 = a2(12,62\%) + e(n - 2) \quad (2)$$

Результати розрахунків прогресивної шкали оподаткування ПДФО представлено в табл. 3.

Обґрунтування розміру прогресивних ставок здійснено на основі таких показників: коефіцієнт соціальної захищеності – це відношення заробітної плати після оподаткування до прожиткового мінімуму; податкове навантаження – відношення ПДФО до нарахованої заробітної плати. Свідченням нерівномірності розподілу податкового навантаження серед

фізичних осіб із різним рівнем заробітної плати є незначний приріст показника податкового навантаження поряд зі значним приростом показника соціальної захищеності у розрізі розрядів доходу. При цьому обов'язковою умовою моделювання є недопущення падіння надходжень податку на доходи фізичних осіб для забезпечення принципу фіскальної достатності [19].

Так, за проведеними розрахунками коефіцієнта соціальної захищеності та податкового навантаження гіпотезу щодо нерівномірності розподілу податкового навантаження серед фізичних осіб із різним рівнем заробітної плати не підтверджено. При цьому за запропонованою шкалою прогресії сума надходжень ПДФО до зведеного бюджету країни становить 25 336,64 грн., що на 6 328,64 грн. більше за умов сплати податку за нині діючою ставкою 18%.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проблема забезпечення соціальної справедливості оподаткування у рамках справляння податку на доходи фізичних осіб сьогодні є актуальною, адже нерівномірність податкового навантаження між різними категоріями населення має наслідки соціального напруження і загострення відносин у суспільстві. У статті запропоновано підхід до вибору моделі оподаткування доходів фізичних осіб для забезпечення соціальної справедливості. Так, на основі результатів дослідження запропоновано:

- запровадити в Україні неоподатковуваний мінімум доходів громадян на рівні прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого законом на відповідний звітний (податковий) рік;

- запровадити прогресивну шкалу податку на доходи фізичних осіб для виконання податком не лише фіскальної, а й регулюючої функції.

Запропонована шкала є лише математичною моделлю, яка показує можливі позитивні наслідки від застосування прогресивного оподаткування. Перспективою подальших наукових досліджень є розроблення рекомендацій щодо вдосконалення запропонованої прогресивної шкали оподаткування податком на доходи фізичних осіб, ураховуючи соціальні, психологічні, ментальні та економічні фактори впливу на обсяги податкових надходжень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactecon.shtml.
2. Товмаш Є.А. Соціальна справедливість та економічна ефективність ринкової економіки в Україні / Є.А. Товмаш // Гуманітарні студії. – 2013. – Вип. 19. – С. 67–75.
3. Гриненко А.М. Соціальна справедливість як ключовий принцип у реалізації соціальної політики держави / А.М. Гриненко // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Педагогіка – 2009. – Т. 112. – Вип. 99. – С. 104–107.
4. Рядінська В.О. Соціальна справедливість при оподаткуванні доходів фізичних осіб / В.О. Рядінська // Південноукраїнський правничий часопис. – 2013. – № 2. – С. 59–64
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р., № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Юрківський О.Й. Податки як інститут забезпечення соціальної справедливості в Україні / О.Й. Юрківський // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1. – С. 288–291.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Изд-во соц.-полит. лит-ры, 1962. – 684 с.
8. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А. Р.Ж. Тюрго и др. – М. : ЭКСМО, 2008. – 1200 с.
9. Тургенев Н. Опыт теории налогов / Н. Тургенев. – Санкт-Петербург: тип. Н. Греча, 1818. – 371 с.
10. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиглиц. – М. : Инфра-М, 1997. – 625 с.
11. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – Київ : Кондор, 2010. – 326 с.
12. Десятнюк О.М. Інновації податку на доходи фізичних осіб у контексті норм Податкового кодексу України / О.М. Десятнюк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ: ПНУ ім. Василя Стефаника, 2012. – Вип. 8. – Т. 2. – С. 3–9.
13. Иванов Ю.Б. Податкове регулювання соціального розвитку: світовий досвід та тенденції в Україні / Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко, О.В. Грачов [та ін.] – Х. : ІНЖЕК, 2012. – 369 с.
14. Иванов Ю.Б. Стимулы и ограничения в налогообложении доходов физических лиц / Ю.Б. Иванов, А.Е. Найдено // Налоги и финансовое право. – 2010. – № 4. – С. 301–306.
15. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні : [монографія] / А.І. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 371 с.
16. Швабій К. Актуальні питання реформи оподаткування доходів населення України / К. Швабій, Т. Бугай // Актуальні проблеми державних фінансів. – 2015. – № 2. – С. 127–136.
17. Гриненко А.М. Соціальна справедливість як ключовий принцип у реалізації соціальної політики держави / А.М. Гриненко // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Педагогіка – 2009. – Т. 112. – Вип. 99. – С. 104–107.
18. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
19. Чумакова О.О. Імітаційне моделювання прогресивної шкали ставок податку на доходи фізичних осіб в Україні / О.О. Чумакова, В.В. Сомова // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 305–311.
20. Арифметична прогресія. Формули та приклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yukhym.com/uk/matematika/arifmetichna-progresiya-formuli-ta-prikladi.html>.

УДК 368

Аналіз стану страхування майна в Україні

Наливайко Д.В.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто сучасний стан ринку страхування майна в Україні, проаналізовано страхові платежі та виплати за даним видом страхування, їх структуру. Досліджено програми зі страхування майна, які пропонуються страховими компаніями України. Виділено перспективні напрями розвитку даного виду страхування в Україні.

Ключові слова: страхування майна, страховий платіж, страхова виплата, програма страхування, страховий продукт.

Наливайко Д.В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено современное состояние рынка страхования имущества в Украине, проанализированы страховые платежи и выплаты по данному виду страхования, их структура. Исследованы программы по страхованию имущества, предлагаемые страховыми компаниями Украины. Выделены перспективные направления развития данного вида страхования в Украине.

Ключевые слова: страхование имущества, страховой платеж, страховая выплата, программа страхования, страховой продукт.

Nalyvaiko D.V. ANALYSIS OF THE STATE OF PROPERTY INSURANCE IN UKRAINE

This article examines the current state of the property insurance market in Ukraine, analyzed insurance payments and claims for this type of insurance, their structure. The programs on property insurance, offered by insurance companies of Ukraine, have been investigated. Prospective directions of development of this type of insurance in Ukraine are singled out.

Keywords: property insurance, insurance payment, insurance claim, insurance program, insurance product.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку світової економіки та міжнародних відносин, процеси ринкової трансформації національної економіки, входження України до системи світових господарських зв'язків зумовлюють необхідність розвитку ринку страхування майна з урахуванням світового досвіду та національних особливостей. Особливо актуальною є проблема формування та подальшого розвитку страхового ринку для країн із перехідною економікою, зокрема для України, де відбуваються кардинальні зміни в економічній системі [3].

Майнове страхування є обов'язковим елементом кожної економічної та соціальної системи суспільства. Економіка не може функціонувати успішно без розвинутої системи страхування в країні. В розвинених державах майнове страхування займає важливу позицію, адже воно надає гарантії поновлення порушених майнових інтересів у разі непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ.

У результаті проведеного дослідження проаналізовано сучасний стан ринку страхування майна в Україні, програми зі страхування

майна, які пропонуються страховими компаніями України. За проаналізованими даними виділено основні тенденції, які спостерігаються під час страхування майна в Україні, окреслено перспективні напрями розвитку даного виду страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти страхування майна досліджували багато зарубіжних учених, серед яких: В. Ідельсон, В. Гейльман, В. Райхер, А. Манес, Д. Діксон, Д. Бланд, К. Граве.

Вітчизняні вчені теж досліджували питання розвитку та реформування ринку страхування майна, серед них: В. Базилевич, К. Базилевич, К. Воблий, О. Вовчак, С. Осадець, М. Александрова, Н. Внукова, Т. Ротова, О. Гаманкова, В. Грушка, О. Заруба, М. Клапків, В. Малько, Я. Шумелда та ін.

Проте виникає необхідність аналізу сучасних тенденцій розвитку страхування майна, враховуючи нові умови навколишньої дійсності, нові види ризиків, а також нові види громадських зв'язків. Недостатньо дослідженим залишається питання сучасного стану ринку страхування майна в умовах військово-політичної та економічної нестабільності, осо-

бливостей програм страхування, представлених на ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні стану ринку страхування майна в сучасних умовах, особливостей програм страхування майна, які представлені на ринку, визначенні перспектив розвитку даного виду страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна реформа в Україні пов'язана насамперед зі зміною структури власності на основі приватизації державного майна. Відбувається формування нової структури багатокладної економіки. За цих умов господарювання зростають витрати на забезпечення безпечності бізнесу. Важливою стає проблема мінімізації підприємницького ризику.

Як відомо, переважну частину національного багатства країни становить майно підприємств різних форм власності. Нерідко на діяльність підприємств впливають непередбачені обставини. А такі явища, як стихійні лиха, пожежі й крадіжки, негативно впливають на відтворювальний процес, оскільки матеріальні носії основних та оборотних засобів істотно пошкоджуються. Щоб забезпечити відшкодування збитків, потрібні грошові резерви. Своїх коштів вистачає, як правило, лише на покриття незначних збитків. Що ж до великих збитків, то для їх відшкодування практично жодне підприємство не має коштів. Постає потреба у страхуванні. Світовий досвід довів, що найбільш економною формою страхового захисту є страхування майна.

Страхування майна сьогодні належить до тих сфер бізнесу, які розвиваються досить стрімко. Зростає значення страхування майна як одного з важливих механізмів захисту майнових інтересів підприємств і населення у цілому. Обсяги страхових операцій на фінансовому ринку щорічно зростають. Надаючи страхові послуги, страхові організації здійснюють рух коштів на ринку капіталу. Страхові премії, отримані від страхувальників, є джерелом поповнення грошового потоку. Майнове страхування виконує дві важливі функції. З одного боку, воно звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків у разі настання страхових випадків, а з іншого – виступає одним із найстабільніших джерел довгострокових інвестицій.

Останніми роками спостерігається тенденція до зростання суми чистих страхових платежів за договорами страхування майна (рис. 1). Так, пік страхових платежів припав на 2012 р. і становив 4436,56 млн. грн. У 2013–2014 рр. відбулося скорочення даного показника на 25,7%, до 3295,50 млн. грн. Це пояснюється конфліктом на сході нашої країни, втратою Кримського півострова. Внаслідок цього значно скоротилася кількість об'єктів страхування і, як наслідок, платежів. Проте починаючи з 2015 р. ситуація почала виправлятися і величина чистих страхових платежів у 2016 р. досягла позначки в 4415,39 млн. грн., що навіть більше показника 2012 р. Це свідчить про якісну роботу страхових компаній України, їх здатність оперативно і правильно реагувати на кон'юнктуру ринку. Зокрема, було відкориговано тарифну

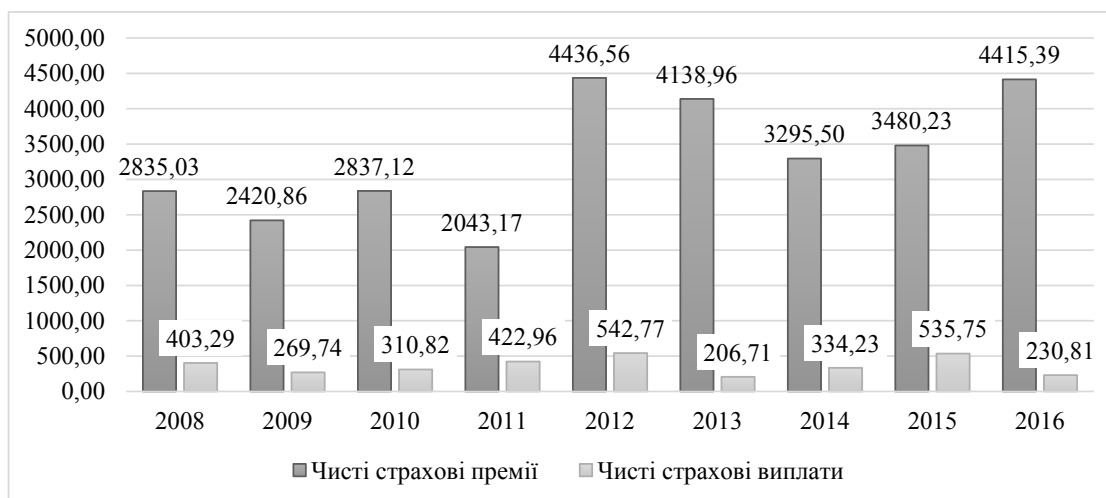


Рис. 1. Динаміка чистих страхових премій та виплат зі страхування майна протягом 2008–2016 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі [4; 6]

політику, посилено вимоги до оцінки ризиків, збільшено кількість крос-продажів.

Своєю чергою, виплати за договорами майнового страхування становлять незначну суму порівняно з платежами (рис. 1). Так, найбільшу величину вони становили в 2012 р. – 542,77 млн. грн., що становило тільки 12,2% від суми чистих страхових платежів за цей же період (рис. 2).

Щодо відношення чистих страхових виплат до чистих страхових платежів, то під час страхування майна ця величина значно менша, ніж по договорах добровільного страхування (рис. 2). Так, до 2011 р. спостерігалася значна різниця цього показника для страхування майна (11,1%) проти добровільного страхування (54,6%). Надалі ситуація почала вирівнюватися: частка страхових виплат під час страхування майна почала скорочуватися, що свідчить про оптимальність політики страхування на вітчизняному ринку. З 2012 р. динаміка частки страхових виплат у платежах розвивається подібним чином як для майнового страхування, так і для добровільного. Але, тим не менше, ця частка за майнового страхування значно нижча. Це пояснюється невеликою ризиковістю цього виду страхування, значними обсягами перестрахування, завищеними тарифами внаслідок високих агентських комісій. А тому вітчизняним страховикам потрібно більш уважніше віднестися до даного виду страхування, зокрема оптимізувати свою тарифну політику, що позитивно відобразиться на лояльності страховиків.

У структурі валових страхових платежів за договорами страхування майна переважають

платежі від юридичних осіб (рис. 3). Вони становлять близько половини всіх надходжень. Як видно з графіку, в структурі валових страхових платежів частка платежів від фізичних осіб не перевищує 12%. Водночас частка платежів від юридичних осіб становить від 48,56% до 79,21%.

Така тенденція ще раз засвідчує те, що юридичні особи є більш активними учасниками страхового ринку. Для забезпечення своєї діяльності і розвитку час від часу їм потрібно брати кредити в банках під заставу майна. На цьому етапі банки відіграють роль каталізатора, вимагаючи страхування застави. Щоправда, як зазначають експерти, в Україні така форма роботи часто перетворюється на псевдострахування, що супроводжується ще й наполегливою «рекомендацією» страхуватися в компанії, на яку вкаже банк, а саме – в кептивній фірмі, створеній на основі капіталу банку.

Крім того, майно юридичних осіб є їх виробничим ресурсом, без якого вони не зможуть надалі функціонувати, тому часто необхідно забезпечити резервний фонд для непередбачуваних обставин, щоб убезпечити себе від зупинки виробництва в разі непередбачуваних обставин. Страхування у цьому разі виступає ідеальним інструментом, адже дає змогу забезпечити відшкодування можливих збитків без вилучення значної суми коштів з обороту. Це, своєю чергою, дає змогу спрямовувати «зеконормлені» кошти на розвиток, здійснювати модернізацію виробництва.

Щодо населення, то його низька активність під час страхування майна пояснюється їх



Рис. 2. Відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій протягом 2008–2016 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [4; 6]

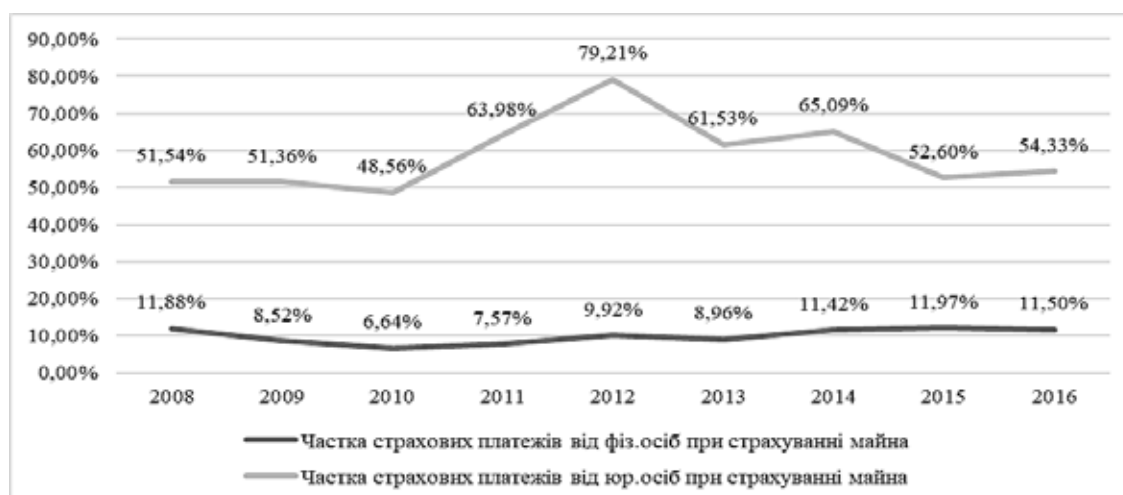


Рис. 3. Частка валових страхових премій від юридичних та фізичних осіб по договорах страхування майна протягом 2008–2016 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [4; 6]

низькою платоспроможністю (адже договір страхування – товар далеко не першої необхідності), низькою грамотністю у сфері страхування і тотальною недовірою до страхових компаній. Причому недовіра до страхових компаній була викликана самими страховиками. Проводячи необдуману страхову політику в напрямі оцінки ризику, виплачуючи завищені комісійні винагороди, занижуючи суму виплаченого відшкодування, вони виробили собі репутацію аферистів. І сьогодні дуже важко повернути довіру населення до інституту страхування в нашій країні.

Послуги страхування нерухомого майна фізосіб можна умовно розділити на два сегменти: добровільне страхування майна і страхування іпотеки як застави. У лінійці страхових продуктів страховиків представлено, як правило, декілька програм страхування, що забезпечують страховий захист майна фізичних осіб. Головною їх особливістю є класична або спрощена процедура визначення розмірів страхового покриття, укладання договору страхування і виплати страхового відшкодування. Програми можуть відрізнятися за пропонованими страховими сумами – страхування рухомого майна, що знаходиться в квартирі, ремонту, побутових господарських споруд на території (якщо це приватний будинок). Також продукти можуть бути «коробочними» – з фіксованими страховими сумами.

Сьогодні зростає попит у клієнтів-фізосіб на страхування майна по експрес-програмах, переважно завдяки оперативності укладання договору, невисокій вартості поліса і простій

процедурі виплати. Експрес-страхування передбачає можливість укладення договору без попереднього огляду квартири, оцінки й опису майна та ремонту. Ризики, що покриваються експрес-страхуванням, ті ж, що і по програмах з експертизою майна, також вони можуть комбінуватися. Страхову суму клієнт установлює сам, але вона, як правило, обмежена відносно невисоким рівнем відшкодування збитків.

Класична процедура страхування передбачає огляд, оцінку і складання опису застрахованого майна. Оцінку проводить, як правило, незалежний експерт, залучений або клієнтом, або страховою компанією. Основною перевагою класичної процедури є якнайповніший і найадекватніший захист майна, про яке турбується клієнт. Так, максимальна сума зі страхування нерухомості і майна може бути більше мільйона гривень, франшиза у більшості страховиків становить один відсоток від страхової суми. Страховий тариф зручний тим, що він демократичний. Так, наприклад, ремонт вартістю 500 тис. грн. можна застрахувати трохи більше, ніж за 2 тис. грн. на рік, а за невеликого обсягу покриття ця сума становить 200–300 грн. Середній тариф на ринку коливається в межах 0,4–1,3%.

Натомість для корпоративних клієнтів у період кризи стають більш запитаними програми комплексного страхування. У боротьбі за великих корпоративних клієнтів страховики намагаються розробляти нові продукти з максимально широким покриттям, з урахуванням галузевої та індивідуальної специфіки бізнесу. Зацікавленим в оптимізації витрат підприєм-

ствам такі пропозиції дають змогу заощадити на окремих опціях.

Програми комплексного страхування покликані охопити максимально можливий спектр ризиків. Існують два варіанти розроблення подібних продуктів для юросіб – формування найбільш широкого страхового покриття, що враховує всі основні ризики підприємства, або ж створення програми за модульним принципом, яка дає змогу за бажання клієнта додавати до основного продукту необхідні опції. Більшість комплексних програм будуються за класичними основними напрямками страхування.

Перспективний напрям учасники ринку бачать у страхуванні приватних заміських будинків і дач. Нині попит на цей вид послуг зумовлений вимогами у разі передачі такої нерухомості в заставу.

З року в рік попит у цьому сегменті підвищується, оскільки число нових споруд також збільшується. Передусім небажання страхувати стосується тих дач і заміських будинків, які споруджені дуже давно. Капітальні ремонти таких об'єктів проводять нечасто, відвідини їх переважно є сезонними, тому ризики досить високі, і страховики, як правило, відмовляють у страхуванні.

Що стосується нерухомості для сезонного проживання, ми розглядаємо кожен такий випадок індивідуально. Причина в тому, що не всі дачі відповідають вимогам страхових компаній. Середній «вік» дачних будинків – 20–30 років, тому їх стан незадовільний. Частенько вони не відповідають вимогам протипожежної безпеки, системи захисту від протиправних дій третіх осіб. Якщо заміський будинок покидають на тривалий термін і проживання у ньому є сезонним, це робить ризик настання страхових подій, а також їх наслідки неконтрольованими, тому страхові компанії, як правило, не страхують дачні будівлі.

Більшість договорів укладається з повним переліком ризиків. Але найбільш значимі для клієнтів – вогонь і стихійні лиха, оскільки належать до розряду практично неконтрольованих катастрофічних ризиків і можуть стати причиною повного знищення майна.

Все частіше клієнти цікавляться включенням в договори специфічних опцій, що містяться в програмах страхування будівельно-монтажних ризиків, які передбачають виплату страхового відшкодування в разі помилки проектувальника, використання неякісних матеріалів, прорахунків у проведенні монтажних робіт тощо. Поширеним страховим продуктом

є відповідальність перед третіми особами на час проведення ремонту.

Висновки з цього дослідження. Аналіз страхових платежів і виплат по договорах страхування майна засвідчив, що надходження від даного виду страхування теж зростають. Переважно це зумовлено прив'язкою вартості нерухомого майна до курсу валют і необхідністю страхувати заставне майно. Зокрема, пік надходжень від цього виду страхування припав на 2012 р., коли значними темпами зростала активність населення в іпотечному страхуванні. У зв'язку з подіями в країні (втрата Криму, антитерористична операція на сході країни) база страхування значно скоротилася, і в 2013 р. відбулося значне скорочення. Крім того, на процес скорочення також вплинуло зниження іпотечного і заставного кредитування у зв'язку з кризою банківського сектору країни. Проте в останні роки спостерігається активізація даної галузі. Перш за все це зумовлено переглядом страховиками своєї тарифної політики, оптимізацією процесу оцінки ризику, розробленням нових програм страхування (експрес-страхування для фізичних осіб і комплексних програм для юридичних осіб).

У процесі аналізу страхових платежів по договорах страхування майна виявлено, що значну частину займають платежі від юридичних осіб – більше 50%, тоді як від фізичних осіб надходження становлять 10% від суми валових страхових платежів за даним видом страхування. Це пояснюється більшою страховою активністю юридичних осіб, адже для підтримання своєї діяльності їм важливо забезпечити відновлення своїх виробничих потужностей після непередбачуваних пошкоджень. Страхування майна дає змогу убезпечити підприємство від вилучення значних сум коштів з обігу для відновлення своєї діяльності внаслідок несприятливих подій. Водночас населення характеризується низькою страховою грамотністю, недовірою до страхування і низькою платоспроможністю. Ці фактори й спричинили те, що значна частина коштів по майновому страхуванню надходить саме від юридичних осіб.

На підставі проведеного автором аналізу сучасного стану страхування майна в Україні визначено, що сьогодні на ринку переважають два напрями – класичне й експрес-страхування майна. Кожен із них має свої переваги і недоліки. Зокрема, серед населення популярністю користується саме експрес-страхування, оскільки дає змогу значно зекономити

час у разі укладання договору страхування (не потрібно проводити оцінку майна, його огляд). Для страховиків даний вид страхування небезпечний страховим шахрайством, оскільки страхувальник може заявити збитки по майну, якого не було в наявності на момент укладання договору (особливо це стосується страхування рухомого майна).

Проведене дослідження виявило, що перспективний напрям учасники ринку страхування майна фізичних осіб страховики бачать у страхуванні приватних заміських будинків і дач. Нині попит на цей вид послуг зумовлений вимогами під час передачі такої нерухомості в заставу. З року в рік попит у цьому сегменті підвищується, оскільки число нових споруд також збільшується.

У зв'язку з підвищенням конкуренції і скороченням платоспроможності страхувальників страхові компанії України все частіше

почали пропонувати комплексні програми страхування. Особливою популярністю вони користуються серед корпоративних клієнтів, адже за комплексного страхування страховики готові йти на певні поступки і знижки, що значно економить кошти страхувальників. При цьому даний підхід дає змогу максимально повно покрити можливі ризики й убезпечити компанію від значних економічних утрат унаслідок пошкодження обладнання. Для страховиків цей підхід дає змогу скоротити витрати на ведення справи, адже знайти нового клієнта набагато важче і дорожче, ніж здійснити крос-продажу для вже діючого. Крім того, за комплексного страхування відносини між страховиком і страхувальником переходять із площини клієнтських до партнерських, що значно підвищує лояльність страхувальника, робить його «адвокатом» бренду страхової компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бабенко М. Комплексні програми страхування допоможуть заощадити / М. Бабенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bankchart.com.ua/finansi/strahuvannya_biznesu/statii/kompleksni_programi_strahuvannya_dopomozhut_zaoschaditi.
2. Брюховецька І.О. Класифікація страхування майна громадян / І.О. Брюховецька // Молодий вчений. – 2016. – № 9(36). – С. 19–22.
3. 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 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/07/04/20/3051>.
4. Консолідовані звітні дані страховиків за 2008-2016 рр. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua>.
5. Ніколаєва А.М., Остапук І.М. Стан розвитку страхового ринку в Україні / А.М. Ніколаєва, І.М. Остапук // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 77–81.
6. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com.ua>.
7. Ткаченко Н., Рябоконь Н. Принципи організації ефективних комплексних продажів у роздрібному страхуванні / Н. Ткаченко, Н. Рябоконь // Світ фінансів. – 2012. – № 3. – С. 152–161.

УДК 336.64

Теоретичні аспекти управління ліквідністю та діловою активністю підприємства

Насібова О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Папуцин В.М.

студент

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню економічної сутності ліквідності та ділової активності як найважливіших характеристик фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки. Проведено аналіз наукових підходів закордонних і вітчизняних авторів стосовно трактування понять «ліквідність», «ділова активність». Виокремлено різновиди ліквідності та рівні ділової активності. Визначено та систематизовано фактори впливу на ліквідність та ділову активність суб'єктів господарювання.

Ключові слова: ліквідність підприємства, абсолютна ліквідність, відносна ліквідність, ліквідність активів, ліквідність балансу, ділова активність підприємства.

Насібова О.В., Папуцин В.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию экономической сущности ликвидности и деловой активности как важнейших характеристик финансово-экономической деятельности субъектов хозяйствования в условиях рыночной экономики. Проведен анализ научных подходов зарубежных и отечественных авторов относительно трактовки понятий «ликвидность», «деловая активность». Выделены разновидности ликвидности и уровни деловой активности. Определены и систематизированы факторы влияния на ликвидность и деловую активность субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: ликвидность предприятия, абсолютная ликвидность, относительная ликвидность, ликвидность активов, ликвидность баланса, деловая активность предприятия.

Nasibova O.V., Paputsyn V.M. THEORETICAL ASPECTS OF LIQUIDITY MANAGEMENT AND BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the study of the economic essence of liquidity and business activity as the most important characteristics of financial and economic activity of economic entities in a market economy. The analysis of scientific approaches of foreign and domestic authors concerning the interpretation of the concepts of "liquidity", "business activity" is carried out. The varieties of liquidity and business activity levels are singled out. The factors influencing the liquidity and business activity of business entities are determined and systematized.

Keywords: liquidity of the enterprise, absolute liquidity, relative liquidity, liquidity of assets, liquidity of the balance, business activity of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання перед кожним економічним суб'єктом постає питання необхідності безперервного підвищення економічного потенціалу, що потребує дотримання вимог ліквідності та ділової активності, посилення факторів їх подальшого зростання для забезпечення власної фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню ефективного управління ліквідністю та діловою активністю підприємства приділяли у своїх працях вітчизняні та

зарубіжні науковці: Н.В. Тарасенко, В.І. Іваненко, М.А. Болюх, Є.В. Мних, В.М. Мельник, Л.А. Бернстайн, Ю. Брігхем, Т.П. Карлін, А.Р. Макмін, В.В. Ковальов, М.М. Крейніна, М.С. Абрютіна, А.В. Грачов, Е.І. Уткін, А.Д. Шеремет, Р.О. Костирко, М. Денисенко, В. Шкардун, Н. Ковпак, М.Д. Білик, О.В. Павловська, Д.А. Аакер, Е.Дж. Долан та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залишається недостатньо висвітленою проблема розгляду ділової активності та ліквідності підприємств як особливої категорії соціально-економіч-

них відносин, що зумовлює актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз та уточнення підходів до визначення сутності категорій «ліквідність» та «ділова активність», удосконалення характеристики термінів

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємними поняттями ринкової економіки є «ліквідність» та «ділова активність».

Щодо етимології терміна «ліквідність» (від латинського liquidus – текучий, рідкий), то в буквальному значенні він означає легкість реалізації, продажу, перетворення цінностей у грошові кошти.

Термін «ліквідність» походить від терміну «ліквідитет», який був запозичений із німецької мови на початку ХХ ст. Так, «ліквідитет» розуміли як рівновагу груп статей активу і пасиву балансу, які мають приблизно однакові терміни оплати. У балансі розрізняли три ступені (ранги) ліквідитету. До першої групи за пасивом належали поточні рахунки, безтермінові вклади, неоплачені перекази, рахунки лоро; в активі цієї групи рахунків були каса, рахунки ностро, враховані короткотермінові векселі, трати і девізи. До другої групи належали: за пасивом – термінові вклади, за активом – процентні цінні папери, термінові кредити. До третьої групи належали всі інші рахунки активу і пасиву.

За часів Радянського Союзу поняття «ліквідність» уважалося таким, що властиве лише капіталістичній системі господарювання, де можливі кризові потрясіння. Зокрема, ліквідність у науковій літературі розглядали як: здатність капіталістичних фірм виконувати свої платіжні зобов'язання перед кредиторами; оборотність матеріальних цінностей і різних видів фіктивного капіталу в готівкові гроші, тобто ліквідність – це властивість активів господарського суб'єкта, зокрема їх рухливість, мобільність, яка полягала в здатності швидко перетворюватися в готівкові кошти.

У сучасній економічній літературі термін «ліквідність» має широкий спектр застосування і характеризує абсолютно різні об'єкти економіки. Крім вже наведених визначень, він використовується в поєднаннях з іншими поняттями, які стосуються як конкретних об'єктів економічного життя (товар, цінний папір), так і суб'єктів національної економіки (банк, підприємство, ринок), а також для визначення характерних рис діяльності економічних суб'єктів (баланс підприємства, баланс банку).

Поняття ліквідності використовують у сучасній економічній науці здебільшого як показник фінансового аналізу, що характеризує здатність інвестора в будь-який момент продати актив за певною номінальною ціною з коротким повідомленням і за мінімальних витрат.

Ліквідність – це також можливість використання активу як засобу платежу і здатність активу зберігати свою номінальну вартість незмінною.

Для сучасних теоретичних та емпіричних підходів характерним є розширення змісту поняття «ліквідність», подання її як здатності фінансових ринків або загальної величини ліквідних активів фінансового простору. Визначення поняття ліквідності представлено в табл. 1.

Ліквідність – це найважливіший показник фінансового стану підприємства, сутність якого проявляється у можливості в будь-який момент розрахуватися зі своїми зобов'язаннями за допомогою майна, яке є на балансі. Швидкість перетворення активів у грошові кошти і погашення боргів (заборгованості перед постачальниками, банком, бюджетом, позабюджетними централізованими фондами та робітниками) визначається рівнем ліквідності підприємства.

Розрізняють поняття майнової (абсолютної) ліквідності та фінансової (відносної) ліквідності. Майнова (абсолютна) ліквідність означає здатність активу трансформуватися у кошти. Фінансова (відносна) ліквідність означає готовність і спроможність підприємства виконувати свої зобов'язання у повному обсязі й у встановлені кредитною угодою строки. Це визначається політикою підприємства щодо збереження ліквідності, основне завдання якої – уникнення неліквідності та неплатоспроможності завдяки пошуку в необхідних обсягах резервів коштів та інших ліквідних активів.

При цьому слід розрізняти ліквідність балансу, ліквідність активів та ступінь ліквідності (рис. 1).

Таким чином, ліквідність підприємства – це умовний термін, що означає наявність у підприємства оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань хоча б і з порушенням строків погашення, передбачених контрактами; іншими словами, підприємство ліквідне, якщо його оборотні активи формально перевищують короткострокові зобов'язання.

Логіка цього поняття виникає з умовного, але досить природного припущення про те,

що в ході поточної діяльності розрахунки за поточними платежами, тобто погашення кредиторської заборгованості, здійснюється за рахунок оборотних активів; іншими словами,

для цієї мети не передбачається розпродажу довгострокових активів.

У науковій літературі триває дискусія відносно ототожнення або підміни поняття пла-



Рис. 1. Різновиди ліквідності

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «ліквідність підприємства»

Автор	Сутність поняття	Ключові слова
А.Н. Азріліян, Є.І. Уткін	спроможність своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання; залежить від розміру заборгованості та обсягу ліквідних коштів	своєчасне виконання зобов'язань
В.В. Ковальов [1]	«наявність оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань; формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами»	перевищення оборотних активів над короткостроковими пасивами
Т.О. Фролова, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов, С.А. Заросило, В.М. Івахненко, Л.А. Лахтіонова	означає здатність цінностей легко перетворюватися в гроші, тобто в абсолютно ліквідні активи, для своєчасного покриття всіх необхідних платежів	здатність легко перетворюватися в гроші
О.С. Філімоненков	полягає у можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями (пасивами) за допомогою (за рахунок) майна	розрахунок за своїми зобов'язаннями
Н.В. Тарасенко	спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без витрати їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів в міру настання їх строків на швидкість здійснення цього перетворення	спроможність перетворювати активи на гроші
І.О. Бланк [2]	спроможність окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними в грошову форму без втрати своєї поточної вартості в умовах складеної кон'юнктури ринку	строк можливого продажу і ризик
Отже, ліквідність – це перевищення оборотних активів над короткостроковими пасивами, що надає можливість підприємству в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою майна, а також спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без утрати їх ринкової вартості.		

тоспроможності та ліквідності. І.О. Бланк, О.В. Єфімова, В.В. Ковальов ототожнюють поняття платоспроможності та ліквідності. Однак теоретично визначення понять «платоспроможність» та «ліквідність» є не тотожними з огляду на їх практичне застосування.

Ліквідність стосовно економічної системи – це здатність будь-яких активів перетворюватися на гроші, тобто змінювати свою форму в часі, а платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями.

Суттєвою ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Водночас варто уникати ситуації збереження залишків коштів та інших резервів високоліквідних активів на довгий термін поза виробничим процесом, це призводить до зниження рентабельності виробництва. Про погіршення можливостей ліквідності компанії свідчить збільшення імобілізації власних обігових коштів та поява неліквідів: простроченої дебіторської заборгованості, векселів одержаних, прострочених тощо. Варто визначити фактори впливу на збільшення та зменшення ліквідності підприємства (табл. 2).

До основних причин, що зумовили розвиток теорії та практики оцінки ділової активності суб'єктів господарювання наприкінці ХХ ст., крім дефіциту ресурсів, слід віднести й необхідність гнучкого та постійного реагування на ринок товарів, попит на які змінюється, і впровадження у виробництво нових конкурентоспроможних ідей на основі

комплексного дослідження використання виробничих та фінансових ресурсів підприємств різних форм власності. Виникнення і розвиток поняття ділової активності діалектично зумовлене та практично виправдане, оскільки у цілому відображає суть змін в економіці, коли гостро постає потреба зіставлення розмірів вкладених ресурсів із проміжними та кінцевими результатами їх використання, що безпосередньо впливає на фінансовий стан суб'єкта господарювання і тісно пов'язане з ним.

Термін «ділова активність» прийшов у вжиток з економічного лексикону зі світової практики у зв'язку з реформуванням економіки й формуванням ринкових відносин, а також у зв'язку з упровадженням широко відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів. Первісне смислове навантаження поняття «ділова активність» стосується властивості людини, яка проявляється в мобільності, заповзятливості, ініціативі.

З позиції соціологів, «ділова активність» – це сукупність дій, що сприяють економічному зростанню організації (у тому числі виробничо-збутової системи) на основі узгодженого розвитку її складників у гармонії із зовнішнім середовищем. Водночас економіка країни може бути представлена як сукупність ділових зусиль окремих господарських суб'єктів. Достатньо часто поняття «ділова активність» використовується в описі стану економіки на тій чи іншій фазі економічного циклу.

У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють як

Таблиця 2

Фактори впливу на ліквідність підприємства

Фактори збільшення ліквідності	Фактори зменшення ліквідності
– одержання довгострокового кредиту	– погашення довгострокових позик
– інвестування капіталу	– грошові виплати
– прибуток	– збитки
– амортизаційні відрахування	– податки на доход від дооцінки активів
– скорочення дебіторської заборгованості	– збільшення дебіторської заборгованості
– скорочення запасів	– погашення короткострокових кредитів
– повернення наданих позик	– інвестиції в основні кошти
– продаж позаоборотних активів	– використання резервних коштів
Інші фактори	
– якісна структура активів за швидкістю їх трансформації в грошові кошти	
– структура джерел коштів за терміном їх погашення	
– розмір кінцевого фінансового результату підприємства	
– швидкість обертання оборотного капіталу	
– забезпеченість підприємства оборотних капіталом та окремими їх елементами	

поточну виробничу й комерційну діяльність підприємства; у цьому разі словосполучення «ділова активність» являє собою, можливо, не цілком удалий переклад англомовного терміна *business activity*, який якраз і характеризує відповідну групу коефіцієнтів із системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності.

Головними якісними і кількісними критеріями ділової активності підприємства є: широта ринків збуту продукції, включаючи наявність постачань на експорт, репутація підприємства, ступінь плану основних показників господарської діяльності, забезпечення заданих темпів їхнього росту, рівень ефективності використання ресурсів (капіталу), стійкість економічного росту.

Також виділяють широкий та вузький підходи до визначення поняття «ділова активність». У широкому розумінні цей термін означає маркетингове і комерційне просування підприємства за умов залучення максимально можливого ресурсного потенціалу зі спрямуванням усього спектру зусиль. У вузькому ж розумінні ділова активність підприємства означає якість прийнятих управлінських рішень, що характеризується висококваліфікованим менеджментом, повноту

віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих та комерційних можливостей.

Для позиціонування ділової активності в системі управління і вибору найбільш ефективних моделей та інструментів до її формування на підприємстві були систематизовані основні підходи до аналізу ділової активності підприємства, які наведені в табл. 3.

Оскільки результати аналізу ділової активності є підґрунтям та вагомим складником у розробленні підходів до забезпечення результативної діяльності суб'єкта господарювання, доцільно під час оцінки його стану виділити рівні ділової активності та притаманні їм виробничо-господарські ситуації, що зумовлюють певні результати фінансово-господарської діяльності підприємства (рис. 2).

Визначення проблемної, а тим більше кризової ситуації під час оцінки стану ділової активності зумовлює необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності шляхом прийняття оперативних управлінських рішень.

Слід зауважити, що не тільки наявність і використання ресурсного потенціалу підприємства виступає фактором формування і рівня прояву його ділової активності, а й,

Таблиця 3

Визначення, що характеризують сутність ділової активності підприємства

Автор	Сутність поняття	Ключові слова
Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова[3]	Це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність	комплексна характеристика діяльності, система критеріїв
О.О. Заїкіна, В.В. Ковальов[4]	У широкому розумінні означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому – означає його виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту	ринково-орієнтована категорія
О.О. Шеремет [5], В.О. Мец [6]	Зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а під час аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності	характеристика поточної виробничої і комерційної діяльності
О.А. Гарасюк [7]	Оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів, серед яких – зростання економічного потенціалу підприємств, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства	кількісні й якісні параметри
Отже, ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить у собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всіх видах 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		



Рис. 2. Різновиди рівнів ділової активності та притаманні їм виробничо-господарські ситуації

навпаки, від рівня і спрямованості прояву ділової активності залежать динаміка й ефективність використання ресурсів підприємства, вибір пріоритетного для підприємства вектора економічної динаміки.

Висновки з цього дослідження. Ділова активність та ліквідність у ході еволюції люд-

ства й світового господарства зазнавала суттєвих якісних змін і відігравала вирішальну роль у його прогресі.

Стабільність фінансового стану та ефективність управління підприємством в умовах фінансової кризи суттєво зумовлюються показниками ділової активності та ліквідності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковалев В.В. Курс фінансового менеджмента / В.В. Ковалев. – М. : Велби, 2011. – 448 с.
2. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / І.О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
3. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова ; 3-є вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
4. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О.О. Заїкіна // Харчова пром-ть. – 2008. – № 7. – С. 144–148.
5. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / О.О. Шеремет. – К., 2009. – 196 с.
6. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К. : Вища шк., 2003. – 278 с.
7. Гарасюк О.А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / О.А. Гарасюк // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.

УДК 336.6.

Финансовый аутсорсинг в международной практике, компании-аутсорсеры Украины

Омельченко Л.С.

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело»
ГВНЗ «Приазовский государственный технический университет»

Лактионова О.Е.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Финансы и банковское дело»
ГВНЗ «Приазовский государственный технический университет»

Мандра Н.Г.

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры «Финансы и банковское дело»
ГВНЗ «Приазовский государственный технический университет»

Сделан анализ развития международного аутсорсингового рынка интеллектуальных услуг, в том числе аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга. Представленная динамика развития аутсорсинговых финансовых услуг в трех регионах Америка, ЕМЕА, АТР. Компании-аутсорсеры Украины не представлены на международном рынке этих интеллектуальных услуг ни как заказчики, ни как исполнители финансовых услуг, что не соответствует их потенциалу.

Ключевые слова: аутсорсинг, финансовый аутсорсинг, финансовые услуги.

Омельченко Л.С., Лактионова О.Е., Мандра Н.Г. ФІНАНСОВИЙ АУТСОРСИНГ В МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ, КОМПАНІЇ-АУТСОРСЕРИ УКРАЇНИ

Зроблено аналіз розвитку міжнародного аутсорсингового ринку інтелектуальних послуг, в тому числі аутсорсингових фінансових послуг і послуг фінансового аутсорсингу. Представлені динаміка розвитку аутсорсингових фінансових послуг в трьох регіонах: Америка, ЕМЕА, АТР. Компанії-аутсорсери України не представлені на міжнародному ринку цих інтелектуальних послуг ні як замовники, ні як виконавці фінансових послуг, що не відповідає їх потенціалу.

Ключові слова: аутсорсинг, фінансовий аутсорсинг, фінансові послуги.

Omelchenko L.S., Laktionova O.E., Mandra N.G. FINANCIAL OUTSOURCING IN INTERNATIONAL PRACTICE, OUTSOURCING COMPANIES IN UKRAINE

An analysis of the development of the international outsourcing market for intellectual services, including outsourcing financial services and financial outsourcing, is made. The dynamics of outsourcing financial services development in the three regions of America, EMEA, and APR is presented. The outsourcing companies of Ukraine are not represented in the international market of these intellectual services either as customers or as executors of financial services, does not match their potential.

Keywords: outsourcing, financial outsourcing, financial services.

Постановка проблемы. Развитие теории финансов и управления финансами организаций является определяющим фактором повышения эффективности и одной из центральных проблем социально-экономического развития страны. Эффективное управление финансами организаций необходимо по следующим причинам. Удельный вес таких показателей деятельности как: оборот, инвестиции, необоротные и оборотные активы, капитал и резервы организаций – по основным экономическим показателям имеют тенденцию к незначительному

увеличению, однако, растет и доля убытка и число убыточных организаций, коэффициенты ликвидности и платежеспособности не соответствуют нормативным. Зарубежная практика повышения эффективности организации и управления финансами субъектов хозяйствования является актуальной темой исследования для дальнейшего развития экономики Украины.

Анализ последних исследований. Некоторые аспекты финансового управления исследовали украинские экономисты – В. Боронос, Л. Буряк, С. Варналий, А. Ватаманюк,

Л. Воротина, С. Дрига, В. Збарський, Е. Ионин, А. Квасовський, Д. Кныш, В. Ковалюк, М. Крупка, А. Кундицький, Р. Ларина, С. Лобозинська, В. Ляшенко, И. Михасюк, С. Патора-Висоцька, В. Плиса, Ж. Поплавська, С. Ревер-чук, А. Хоронжий, М. Хураса и другие. Не смотря на значимость работ выше-перечисленных авторов в сфере финансового управления, проблемы дальнейшего повышения эффективности организации и управления финансами субъектов хозяйствования, особенно исследование результатов достижения зарубежной практики в этом направлении, являются актуальными. Одним из направлений повышения эффективности финансового управления субъектами хозяйствования в международной практике является использование инструментария аутсорсинговых финансовых услуг (A&FS) и составляющей этих услуг – финансового аутсорсинга (F&A). Сущность и понятийный аппарат A&FS, в т.ч. услуг финансового аутсорсинга (F&A), как инструментария в управлении финансами рассматривались в более ранних работах авторов [1; 2]. Этот современный инструментарий в практике финансового управления компании – аутсорсеры Украины используют ограниченно.

Целью настоящей работы является дальнейшее исследование зарубежной практики аутсорсинговых финансовых услуг (A&FS), в т.ч. динамики развития международных аутсорсинговых финансовых услуг (MA&FS), а также динамики международного финансового аутсорсинга (MF&A), выявление преимуществ использования этих услуг в финансовом управлении субъектов хозяйствования, выявление причин, препятствующих деятельности компаний-аутсорсеров Украины в оказании финансовых услуг как на внутреннем, так и на внешнем (международном) рынке этих интеллектуальных услуг.

Основу в формировании международного рынка аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга составляет глобализация мировой экономики. Современными тенденциями развития MA&FS и MF&A являются: динамично растущие тренды этих направлений; появление компаний заказчиков и исполнителей услуг всех новых стран; нарастающая конкуренция компаний на международном рынке.

Повышение активности аутсорсинговой деятельности, в т.ч. деятельности по оказанию аутсорсинговых финансовых услуг, наблюдается именно в периоды кризисов, когда для выживания и повышения конкурен-

тоспособности компании снижают издержки и повышают эффективность, как основного бизнеса, так и вспомогательных видов деятельности субъектов хозяйствования путем делегирования полномочий и ответственности по некоторым функциям и задачам специализированным компаниям-аутсорсерам. Все более новые территории (с более дешевой рабочей силой) включаются для исполнения рекордных объемов рынка аутсорсинговых услуг, в т.ч. аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга, на которых движущей силой является размер спроса, а не размер сделки (рис. 1).

Доля компаний стран Восточной Европы на рынке аутсорсинговых услуг региона ЕМЕА является незначительной. Компании-аутсорсеры Украины не замечены ни как исполнители, ни как заказчики финансовых услуг на над-национальных и суб-региональных международных рынках (рис. 1).

Сумма затрат на аутсорсинг-контракты для оказания финансовых услуг по экономическим регионам – Америка, ЕМЕА и Азия, начиная с 2012 г. и по настоящее время превышает суммы затрат по другим отраслям (рис. 2).

В настоящее время получили развитие традиционные технологии и «облачные технологии» при оказании аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга (рис. 3).

Услуги по обработке финансовой и бухгалтерской информации на международном рынке деловых услуг относят к услугам финансового аутсорсинга и они по праву там считаются наукоемкими услугами. Их развитие стимулируется государством путем предоставления различных преференций, обеспечивающих механизм косвенного финансирования деятельности аутсорсеров. Стимулирование аутсорсинговой деятельности государством осуществлялось в странах-исполнителях услуг – Индии, Китае, а также в европейских странах – Молдове, Польше, Чехии, Румынии. На размещение заказов для исполнения в странах АТР повлияла значительная разница в оплате труда. В США заработная плата бухгалтера -23,0-35,0 долл. США, а финансового аналитика -33,0-35,0 долл. США, а в Индии заработная плата бухгалтера и финансового аналитика значительно меньше и составляет всего 6,0-15,0 долл. США в час. Индия предлагает исполнителей со специальной подготовкой в области оказания услуг F&A [3], име-

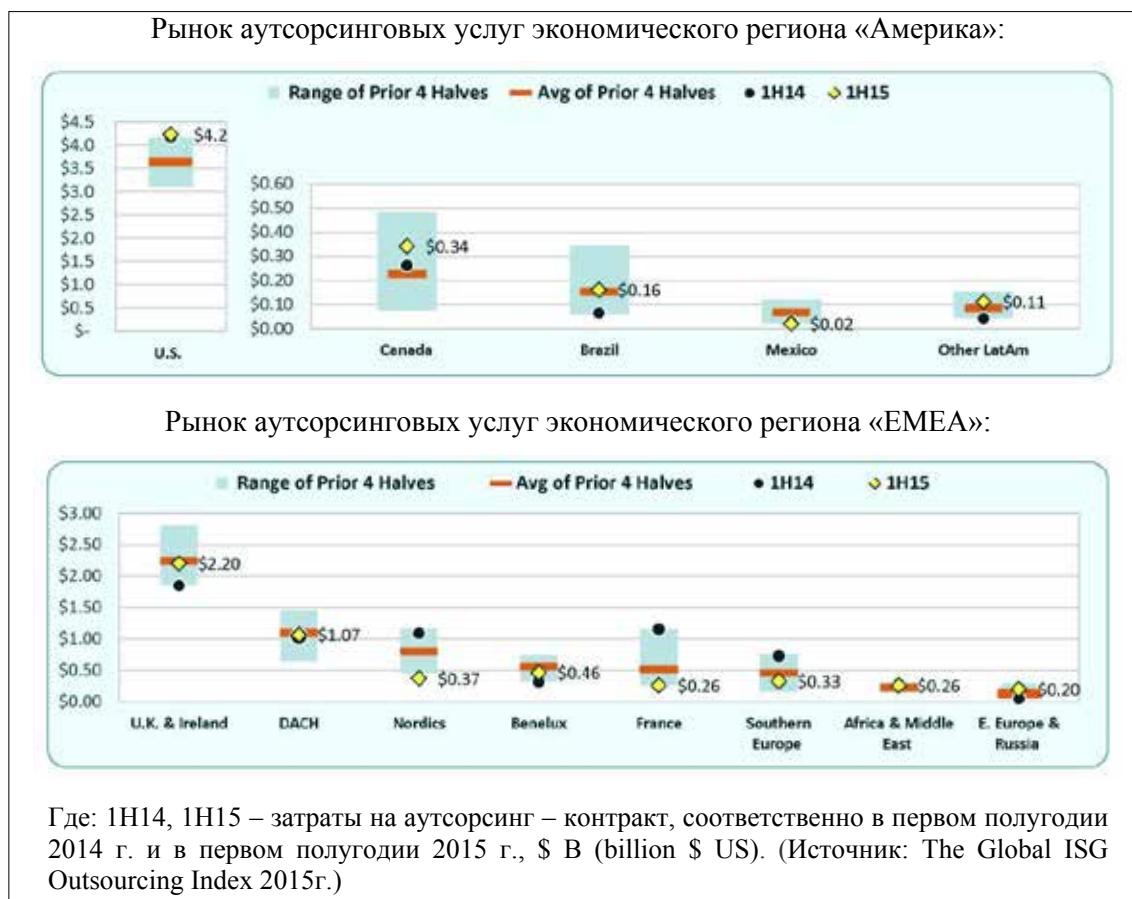


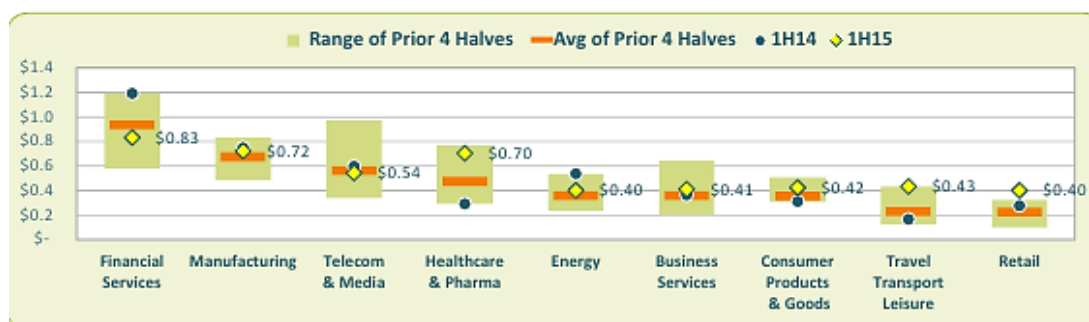
Рис. 1. Динамика сумм затрат на аутсорсинг-контракты по экономическим регионам и по sub-регионам за период 1H14-1H15

ющих в т.ч. дипломы лидирующих вузов США, говорящей на английском языке практически с нулевым акцентом. Компании-аутсорсеры Индии в состоянии вложить инвестиции в обучение (увеличить стоимость, повысить навыки) исполнителей. Специалисты Индии исполняют услуги F&A за более меньшую заработную плату с незначительными начислениями на нее. Кроме того, Индия имеет развитую инфраструктуру, это поддерживает конкурентные преимущества индийских компаний при выборе компаниями заказчиками.

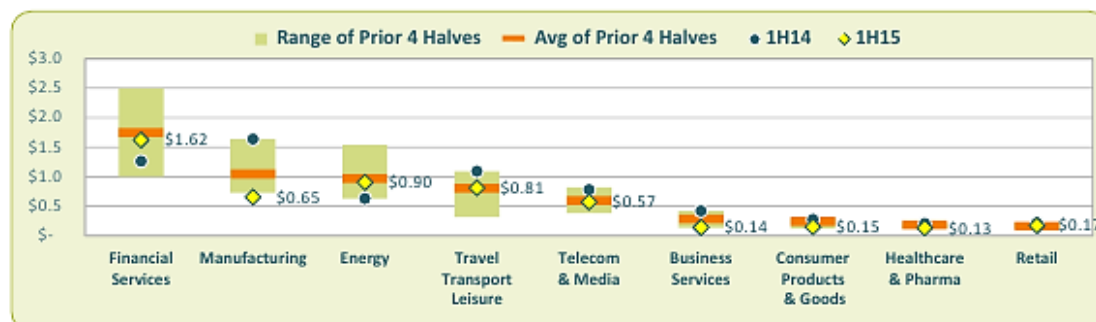
Анализ развития аутсорсинг-контрактов, осуществленный зарубежными и отечественными экономистами, показал, что на международные аутсорсинговые схемы влияют следующие факторы в странах исполнителях: наличие дешевой рабочей силы; качество услуг; доступность квалифицированной рабочей силы, возможность повышения дальнейшей квалификации рабочей силы [3]; благоприятное трудовое законодательство; благоприятная другая законодательная база; эффективность организации труда; наличие законодательства по защите интел-

лектуальной собственности (ИС), сохранению коммерческой тайны и др. Выявлены следующие причины увеличения динамики развития аутсорсинговых финансовых услуг в практике экономически развитых стран: в условиях растущей конкуренции субъектам хозяйствования, в т.ч. малого и среднего бизнеса сложно поддерживать необходимую конкурентоспособность во всех видах деятельности, это касается не только второстепенных (неосновных), но и обязательных видов, в том числе и в финансовой деятельности, что практически не возможно и не рационально. Поэтому, для поддержания конкурентоспособности, субъекты хозяйствования развитых стран передают на финансовый аутсорсинг фирмам-исполнителям, специализирующимся на этих услугах, деятельность по ведению учета и управлению финансами. Передача функции управления финансами субъектами хозяйствования на аутсорсинг [1]– финансовый аутсорсинг, рассматривается как одна из наиболее доступных и приемлемых альтернатив в организации управления финансами, особенно предприятиями малого и среднего

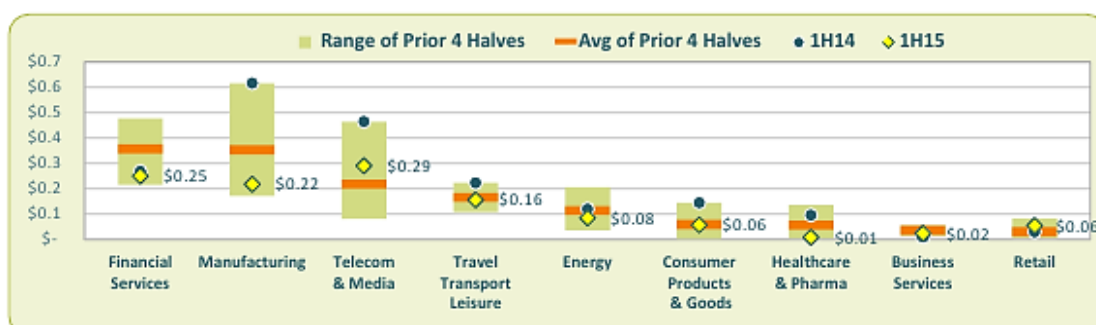
Финансовый аутсорсинг (F&A, A&FS) среди отраслей региона «Америка»:



Финансовый аутсорсинг (F&A, A&FS) среди отраслей региона EMEA:



Финансовый аутсорсинг (F&A, A&FS) среди отраслей региона АТР:



Где: 1H14, 1H15 – затраты на аутсорсинг – контракты соответственно в первом полугодии 2014 г. и в первом полугодии 2015 г., \$ B (биллион долл.). Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2015 г.

Рис. 2. Динамика изменений сумм затрат на аутсорсинг – контракты по регионам и отраслям, за периоды 1H14 и 1H15, \$ B

бизнеса, как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективах.

Выявлено, что аутсорсинг в зарубежной практике, в т.ч. финансовый, как на внутреннем рынке, так и на внешнем, будучи напрямую связанным со многими составляющими конкурентоспособности предприятия, позволяет получить следующие преимущества. Возможность сконцентрировать ресурсы на основных бизнес-процессах, т.к. неосновные, но обеспечивающие жизненно важные процессы для функционирования субъекта хозяйствования, а также требующие специ-

альной подготовки и высокой квалификации, например, финансовая деятельность, передаются компании-аутсорсеру – лидеру по снижению издержек и по конкурентоспособности в этом направлении [4].

Передавая эти неосновные бизнес-процессы на аутсорсинг, руководство компании-клиента сможет сконцентрироваться на основном бизнесе, стараясь сделать его инновационным. Аутсорсинг позволяет субъектам хозяйствования-клиентам, в основном организациям малого и среднего бизнеса, на рынках труда привлечь высококвалифицированные услуги

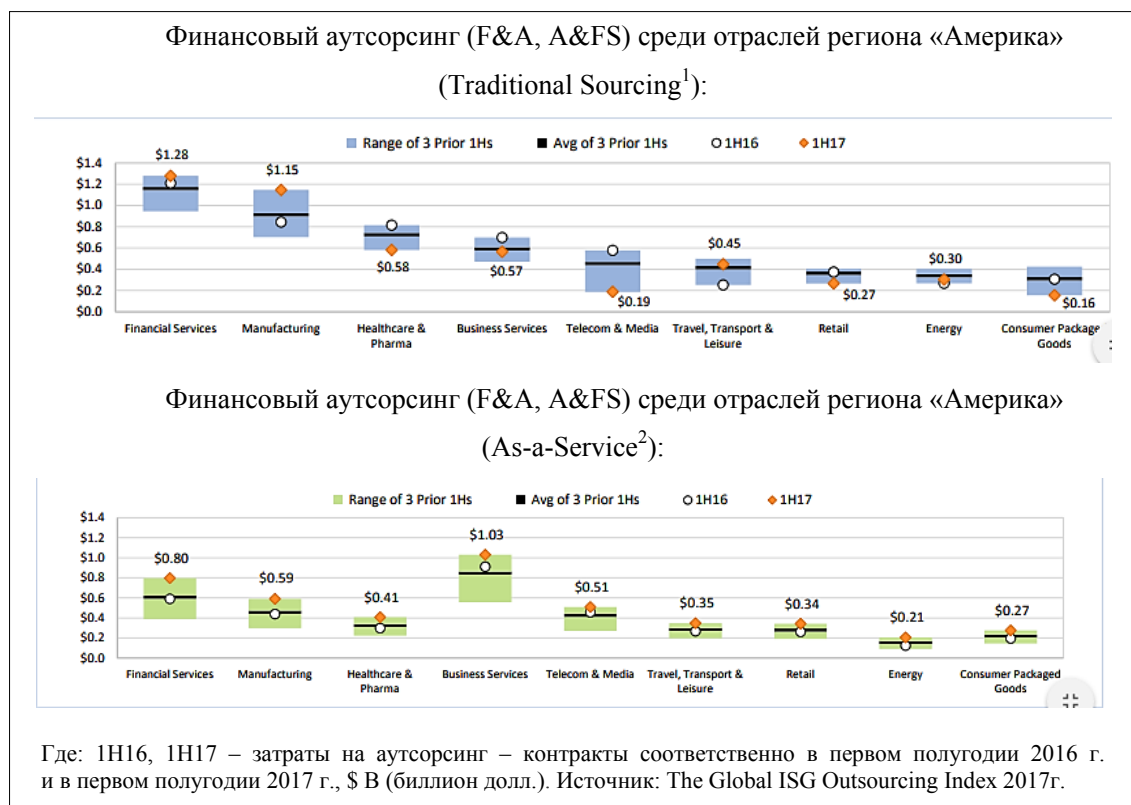


Рис. 3. Динамика изменений сумм затрат на аутсорсинг – контракты по регионам и отраслям, за периоды 1H16 и 1H17, \$ B

профессионалов компаний-аутсорсеров по более низкой цене. Используя аутсорсинг, предприятие на многие виды деятельности может снизить затраты или вовсе свести их на нет, в т.ч. на подбор специалистов, дальнейшего повышения их квалификации и обучения. В приложении к договору описывается уровень качества оказываемых услуг (Service Level Agreement, SLA), фиксируется ответственность заказчиков и исполнителей за определенные действия и сроки их исполнения. Кроме того, при заключении аутсорсинг-контракта появляется возможность распределения рисков за правильность осуществления каких-либо действий, например, в соответствии с налоговым законодательством, между партнерами (клиентом и исполнителем). При аутсорсинге, в т.ч. при финансовом аутсорсинге (особенно международном), происходит

приобщение к лучшим образцам (финансовым инструментам, технологиям) ведения бизнес-процесса на практике [4].

К ресурсно-финансовым преимуществам относят получение технологии мирового уровня по более низкой стоимости. Инвестирование в инновационные технологии требует финансирования и рискованно, а при невероятно быстрых темпах смены информационных технологий сложно успеть за всеми инновациями и новыми решениями в области управления финансами. Становится целесообразным использование услуг компаний-аутсорсеров, имеющих ресурсы, опыт, и постоянно поддерживающих технологии на инновационном уровне.

Внедрение интегрированных компьютерных систем, имеющих сетевую поддержку и управляемых из географически удаленных центров SSC [3; 4] (shared services centre), привело к трансформации функций финансов, в т.ч. связанных с обработкой транзакций, требующих значительного времени. Происходят существенные изменения в системах поддержки финансовых решений, добавляющих стоимость/ценность компании, и – как результат – трансформирующих «функции» финансовых менеджеров.

¹ Традиционные источники. The Global ISG Outsourcing Index 2017г. https://www.slideshare.net/ISG_Inc/2q17-global-isg-index (Дата обращения 03.10.2017)

² SaaS – (Soft as a Service) – программное обеспечение как сервис. В рамках модели SaaS заказчики платят не за владение программным обеспечением как таковым, а за его аренду, то есть его использование через веб-интерфейс. Одна из форм облачных вычислений http://saas.com.ua/saas_concept.htm (Дата обращения 07.10.2017)

Обычные финансовая и управленческая деятельность проектируются на основе веб-технологий, облачных технологий, в результате чего затраты субъектов хозяйствования сокращаются на 30-70%. В XXI веке используя веб-поддержку, половина всех видов функций финансов будут участвовать в деятельности организации и будут направлены на непрерывное мониторинг и внедрение конкурентных преимуществ [4].

Современные финансисты-профессионалы, в т.ч. украинских компаний, непроизводительно много времени тратят на обработку транзакций и решение технических проблем, что совсем не характерно для финансистов компаний развитых стран, которые являются игроками международных рынков аутсорсинговых услуг [1].

Трансформация функций финансового управления будет требовать повышения квалификации исполнителей, интеграции их работы в другие подразделения субъекта хозяйствования с учетом изменившихся условий, в т.ч. и на мировых рынках, где появился рынок аутсорсинговых финансовых услуг и его составляющий сегмент – рынок услуг финансового аутсорсинга, на которых зарубежные провайдеры финансовых услуг выступают и как заказчики, и как исполнители услуг.

Вышеперечисленные преимущества способствуют снижению издержек, связанных с управлением финансами, позволяет более эффективно управлять финансами [1; 2] и быть встроенными в бизнес-процесс, что способствует ориентации на потребителей и обслуживание, добавлять ценность в масштабах всей организации, а также своевременно реагировать на постоянно меняющиеся запросы потребителей. Провайдеры услуг финансового аутсорсинга (F&A), обычно предоставляют услуги по модели «один для многих» [3], что способствует появлению «эффекта масштаба». Новая функция финансов должна гарантировать, что финансы используются максимально эффективно и производительно [5]. Провайдеры услуг F&A в международной практике для освоения или использования новых финансовых инструментов приобретают лицензии и становятся действительными участниками сегмента международного рынка AF&S и услуг F&A. Специалисты исполнителя финансовых услуг, используя аутсорсинг как инструмент в управлении финансами, должны осуществлять обычные функции: планирование (текущее и стратегическое финансовое пла-

нирование); составление бюджетов, смет; обеспечение источниками финансирования, поиск внутренних и внешних источников кратко- и долгосрочного финансирования; управление финансовыми ресурсами; управление денежными средствами на счетах и в кассе, в расчетах, управление портфелями ценных бумаг; управление заемными средствами; учет, контроль и анализ; формирование учетной политики (УП), обработка и предоставление учетной информации в виде ФО, анализ и интерпретация результатов, внутренний аудит; защита активов, управление рисками, выбор оптимального способа страхования рисков. К продвинутым функциям [5] относят гарантию предоставления ценности акционерам и другим заинтересованным лицам. В зарубежных литературных источниках «финансы» рассматриваются как факторы изменения ценности и стоимости компании. Трансформация функций и роли финансов должна быть направлена на улучшение показателей деятельности компаний, при этом финансовые и другие ресурсы должны использоваться наиболее эффективно и рационально, как только это будет возможно в рамках всего бизнеса [5]. Этому будут способствовать и веб-поддержка, и другой инструментарий. Для поддержки конкурентоспособности специалистов компании-аутсорсера необходимо решать следующие задачи: осуществление профессиональной переподготовки работников, гарантирующей формирование компетенций в части сбора, анализа информации, включая проектирование и реализацию процессов с веб-поддержкой, в т.ч. с использованием моделей и систем делового интеллекта и систем управления показателями функционирования и мониторинга; участие в реинжиниринге организаций с культивированием передачи широких полномочий и ответственности; учет финансовой перспективы при оценке идей и предложений, направленных на совершенствование бизнеса и др. В настоящее время услуги аутсорсера по управлению финансами, за некоторым исключением, являются не очень востребованными в Украине. В развитых странах, например, общество по управленческому учету Канады (Society of Management Accountants of Canada) в своем издании Формирование новых функций финансов (Redesigning the Finance Function) сообщает, что обновленная функция финансов потребует опыта и навыков, позволяющих представлять заказчикам аналитико-стратегические услуги, что пред-

ставлено в работах М. Мэй [5]. Исследователи из Institute of Management Accountants (IMA) [6] сообщают, что в условиях стран с развитой экономикой профессионалы финансисты уже разделяются на три категории: а) бизнес-консультанты (business consultants), специалисты, дающие рекомендации и оказывающие поддержку SBU (стратегическим бизнес – единицам), осуществляющие действия, направленные на постоянное повышение показателей функционирования и на добавление ценности, в т.ч. с использованием систем делового интеллекта, выполняющие процессы с веб-поддержкой, применяющие сценарное планирование. В качестве инструментария управления [5] они уже используют финансовый аутсорсинг «F&A» и другие аутсорсинговые финансовые услуги «A&FS»; б) бизнес-аналитики (business analysts), выступающие специалистами по управлению финансами, выполняющие функции провайдера услуг, аналитика и др., осуществляющие мониторинг показателей деятельности, формирующие отчетность по направлениям деятельности (SBU) и осуществляющие конкурентный анализ и финансовый контроллинг, а также выполняющие некоторые функции по управлению финансами и осуществляющие управленческий учет; в) технические специалисты (Technical Specialists), специалисты в области управления финансами и БУ, осуществляющие традиционные задачи по обработке транзакций, а также занимающиеся финансовыми и контрольными видами деятельности, составляющие отчетность, осуществляющие ее контроль, что направлено на снижение издержек их деятельности. Данные специалисты управляют вопросами налогового планирования, дебиторской и кредиторской задолженностью, осуществляют решение казначейских задач с использованием веб-поддержки и с дальнейшим переходом к виртуальной казначейской функции. Такой подход способствует снижению потребности в оборотном капитале для осуществления делового цикла [6]. Таким образом, будет осуществляться трансформация «функций» финансов, включающая внедрение нового инструментария, который потребует изменения культуры, ответственного подхода, новых инструментов, добавляющих ценность/стоимость компании. В связи с этим, актуально исследование дальнейшего развития услуг международного рынка «финансового аутсорсинга и консалтинга в управлении финансами организаций». Такие исследования должны

носить непрерывный характер[6]. Интерес представляет также рынок аутсорсинговых финансовых услуг (A&FS), частью которого является сегмент – рынок услуг финансового аутсорсинга F&A.

Результатом настоящего исследования явилось также формирование периодизации развития аутсорсинговых финансовых услуг (A&FS) и услуг финансового аутсорсинга (F&A) как основной составляющей (36-38%) аутсорсинговых финансовых услуг трех регионов – Америка, ЕМЕА и АТР (таблица 1).

Авторами предложено методическое обеспечение проведения исследования, позволяющего осуществить систематизацию, анализ и обобщение результатов развития аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга. Предложена методика исследования развития аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга, апробирование которой позволило представить генезис аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга в регионах Америка, ЕМЕА и АТР. Сделан анализ и выявлены тенденции развития этих услуг. Исследование по предложенному методическому обеспечению глобального и региональных рынков (Америка, ЕМЕА, АТР) позволило выявить детерминанты (факторы развития) и тренды развития аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга. Выявлено, что компании-аутсорсеры стран Восточной Европы и Украины практически не представлены на региональных рынках аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга. Определены факторы, оказывающие негативное влияние на ситуацию с аутсорсингом в странах Восточной Европы и Украины. Менеджмент украинских компаний-аутсорсеров не владеет современными методиками управления бизнес-процессами, в т.ч. процессами управления финансами. Не смотря на смену парадигмы общественного разделения труда и переход мировой экономики от жестких иерархических структур организации бизнеса к гибким, украинские компании не отказались от парадигмы натурального хозяйства и не перешли на аутсорсинг, в т.ч. международный аутсорсинг финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга. Выявлено, что, не смотря на то, что в условиях глобализации конкуренции на региональных рынках активизируются все факторы повышения конкурентоспособности компаний, снимаются все границы и барьеры

Таблица 1

Периодизация развития аутсорсинговых финансовых услуг (A&FS) и услуг финансового аутсорсинга (F&A) на наднациональных рынках трех регионов – Америка, ЕМЕА и АТР

Период	Характеристика периода	Основная цель применения A&FS, в т.ч. F&A
1970-е гг.	Возникновение внутристранового F&A, и A&FS, разработка и вне-дрение информационных техноло-гий, передача отдельных участков процесса ведения учета (регион America)	Сокращение издержек за счет исполь-зования эффекта мас-штаба специализированного поставщика услуг –аутсорсера.
1980-е гг.	Возникновение международного аутсорсинга, перенос некоторых опера-ций, функций и услуг A&FS и F&A в развиваю-щиеся страны.	Значительное снижение издержек за счет дешевого труда и мень-шей цены на него в развиваю-щихся странах. Благоприятный инвестиционный кли-мат в боль-шинстве стран региона Asia
Начало–сред-ина 1990-х гг.	Развитие MA&FS, MF&A, появле-ние новых стран – исполнителей услуг	Снижение издержек, повышение эф-фективности организации предос-тавления услуг, возмож-ность концен-трации клиентов на основных бизнес-процессах.
Конец 1990-х гг.	Динамичный рост в регионах (America и ЕМЕА) A&FS и услуг F&A, с целью при-общения к по-знавательным процессам и знаниям в области инновационных финан-совых инструментов, технологий, функций.	Возможности концентрации на основ-ном бизнесе и получе-ние наиболее профессионально исполненных услуг, делегирован-ных на аутсорсинг, в т.ч. по опера-циям, процессам или функциям (в т.ч. A&FS, F&A).
2000-2010 гг.	Усиление конкуренции на рынке A&FS и услуг F&A. Наблюдаются значительное влияние мировых финансовых кризисов, глобализация экономики на аутсорсинго-вые взаимодействия. Удлиняются сроки контрактов, происходит их более мелкая и предметная специализация.	Расширяются цели аутсорсинга: прои-сходит переход от желания снизить издержки использова-нию новых тех-нологий, инстру-ментов ведения [135] бизнес-процессов, в т.ч. в области управления финансами.
2010-2015гг.	Появление инновационных финан-совых инструментов. Более мелкое дробление процесса оказания финан-совых услуг и услуг F&A. Актив-ное участие компа-ний развиваю-щихся стран в цепочках оказания финансовых услуг и услуг F&A для развитых стран регионов America и ЕМЕА. Увеличение присутствия на рынке регионов America и ЕМЕА компаний стран АТР. Деление спе-циалистов по степени квалифика-ции и специализации на три групп-пы в области оказания услуг F&A: бизнес-консультанты, бизнес-анали-тики, технические специалисты. Доля стран Восточной Европы и Ук-раины составляет незначительную величину.	Стремление пережить мировые фи-нансовые кризисы. Повыше-ние конку-рентоспособности и, за счет оптими-зации процесса учета и управления финансами, путем использования услуг F&A. Инвестирование в образова-ние специализированных испол-нителей аутсорсинговых услуг и переход от исполнения рутинных, стандартизиро-ванных операций и процессов к более квалифи-цированным, в т.ч. обращение к «облачным технологиям».
2015-по насто-ящее время	Результативные формы аутсорсинга организации БУ: «Дистанционная обра-ботка первичной информации о фактах хозяйственной деятельности (Accounting outsourcing XP-099, 015)»; Выбороч-ный аутсорсинг (partial или selective outsourcing); «Матрица аутсорсинга BKG Pofit Technology».	Формирование необходимых условий инвестиционной при-влекательности бизнеса заказ-чика услуг F&A и укреп-ление его конкурентоспособности на рынке товаров, работ и услуг.

конкуренции с локальных и национальных рынков, большая часть украинских компаний не рассматривает в качестве фактора конкурентоспособности аутсорсинг финансовых услуг и услуги финансового аутсорсинга, в т.ч. наднационального. К отрицательным факторам, оказывающим негативное влияние на развитие аутсорсинговых финансовых услуг и услуг F&A Украины можно отнести: непрозрачность экономики и уровень коррупции,

которые также препятствуют выходу украинских фирм-аутсорсеров на глобальный рынок. Украинские аутсорсеры по оказанию услуг F&A в настоящее время еще могут выступать исполнителями некоторых операций на региональных рынках, в т.ч. самого инвестируемого региона ЕМЕА, как это осуществили компании Румынии, Молдовы, Чехии, Польши и в последнее время – активизировавшиеся компании Китая.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Омельченко Л.С. Лактионова О.Е., Мандра Н.Г. Центр услуг управления финансами и страхование деятельности малого и среднего бизнеса. Матеріали XXII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації»: Зб. наук. праць. – Переяслав-Хмельницький, 2017. – Вип. 22. – С. 50-54.
2. Омельченко Л.С., Лактионова О.Ю., Мандра Н.Г. Розвиток МСБ в Україні: аутсорсинговий аспект. ж. «Східна Європа: економіка, бізнес та управління», Випуск № 3 (08) 2017 р.
3. Котляров И. Формы аутсорсинга в современной международной торговле. Ж. Мировая экономика и международные отношения, № 6, Июнь 2011, С. 64-72.
4. Самсонов М.И. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности управления фирмой. Ж. Экономика и экономические науки. 2015 г <https://cyberleninka.ru>
5. Мэй М. Трансформирование функции финансов: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – XX, 232 с.
6. Statements on Management Accounting, Redesigning the Finance Function. Copyright © 1997 in the United States of America by Institute of Management Accountants and Arthur Andersen LLP, URL: http://www.imanet.org/docs/default-source/thought_leadership/transfor ming_the _fi-nance _func tion/ redesigning_the _fi-nance _function. pdf?sfvrsn=2 (Дата обращения 02.05. 2011) С. 7.

Моделювання ефективності діяльності банків на ринку платіжних карток

Остапенко В.М.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри управління фінансовими послугами
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Таран І.О.

студентка фінансового факультету
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Проведено аналіз розвитку ринку платіжних карток в Україні. Визначено тенденції основних показників ринку платіжних інструментів в Україні. Визначено моделі залежності розвитку операцій із платіжними картками від основних показників діяльності банку.

Ключові слова: платіжна картка, банк, термінал, банкомат, показники діяльності банку.

Остапенко В.М., Таран И.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ НА РЫНКЕ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

Проведен анализ развития рынка платежных карт в Украине. Определены тенденции основных показателей рынка платежных инструментов в Украине. Определены модели зависимости развития операций с платежными картами от основных показателей деятельности банка.

Ключевые слова: платежная карта, банк, терминал, банкомат, показатели деятельности банка.

Ostapenko V.M., Taran I.O. MODELING THE PERFORMANCE OF CARDS IN THE BANKS

The market of payment cards in Ukraine was analyzed. The trends of key indicators of the market of payment instruments in Ukraine were identified. Depending on model development operations with plastic cards and key performance ratios was determined.

Keywords: payment card, bank terminal, ATM, bank performance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Упродовж останнього десятиріччя у платіжних технологіях відбулися істотні зміни: модернізувалися самі картки, вдосконалювалося термінальне обладнання для їх обслуговування. Паралельно із платіжними картками, оснащеними магнітною смугою, з'явилися смарт- та чіп-картки з більшими можливостями та вищим рівнем захисту. Платіжне оснащення за цей період також суттєво модернізувалося.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблемі розвитку платіжних карток присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених, таких як І.А. Бланк, В.М. Безлюдний, А.Б. Борисов, І.В. Голод, Н.О. Єрьоміна, В.Г. Золотогоров, Д. Кирилюк, О.М. Колодізев, Н.Г. Маслак. Науковим доробком цих авторів є визначення економічної сутності, причин виникнення та класифікації платіжних карток, формування підходів до управління операціями з платіжними картками у банку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на пере-

ваги використання платіжних карток як інструмента безготівкових розрахунків, а також наявність багаторічного досвіду їх масового використання у західних країнах, просуванню карток на українському ринку перешкоджає низка факторів. Ці проблеми мають об'єктивний характер і пов'язані не з картками, а із загальною ситуацією на вітчизняних ринках фінансових і торговельних послуг. Сьогодні основна частина населення виявила неготовність до використання карток, яка проявилася як у недовірі до цих нових засобів, так і в нерозумінні їх можливостей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз розвитку платіжних карток в Україні та виявлення перспективних напрямів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Показники розвитку ринку платіжних карток в Україні за основними параметрами аналогічні європейським країнам, водночас є певні проблеми, які потребують вирішення. Більшість карток (близько 93%) емітовані українськими банками в межах міжнарод-

них платіжних систем, при цьому понад 99% операцій відбуваються в межах України [1]. Загальна кількість платіжних карток, термін дії яких не закінчився, станом на 1 січня 2017 року становила понад 70 550 тис. шт., із них кількість платіжних карток, за якими була здійснена хоча б одна операція за останні три місяці, у 2016 році становила майже 32 389 тис. шт. Як видно, спостерігається тенденція зменшення кількості банків-членів карткових платіжних систем. Загальні дані про кількість банкоматів та терміналів представлено в табл. 1.

Відповідно до табл. 1 визначимо тенденції розвитку основних показників ринку платіжних карток в Україні (рис. 1).

Відповідно до результатів, представлених на рис. 1, варто зазначити, що побудовані моделі розвитку окремих показників розвитку ринку платіжних карток мають високий рівень визначеності, на основі чого можна прогнозувати обсяги їхньої діяльності.

Публічне акціонерне товариство комерційний банк «ПриватБанк» [2] засноване у 1992 році і є лідером банківського ринку країни. За даними дослідження GFK Ukraine [3] у другому кварталі 2016 року банк вважають основним банком 39,4% користувачів банківських послуг – фізичних осіб (це більше, ніж показник 26 інших банків, разом узятих). Серед корпоративних клієнтів цей показник становить 33,5%.

На основі показників діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» побудовано однофакторні

економетричні регресійні моделі залежності розвитку операцій із платіжними картками від основних показників діяльності банку. Як показує аналіз побудованих регресійних трендів:

а) кореляційний зв'язок між обсягами залучених поточних коштів юридичних осіб та кількістю емітованих платіжних карт ПАТ «ПриватБанк» практично відсутній (коефіцієнт детермінації для регресії $R^2 = 0,0006$);

б) кореляційний зв'язок між обсягами залучених строкових коштів юридичних осіб та кількістю емітованих платіжних карт ПАТ «ПриватБанк» практично відсутній (коефіцієнт детермінації для регресії $R^2 = 0,0012$);

в) кореляційний зв'язок між обсягами залучених поточних коштів фізичних осіб та кількістю емітованих платіжних карт ПАТ «ПриватБанк» є додатним середньої сили (коефіцієнт детермінації для регресії $R^2 = 0,7985$);

г) кореляційний зв'язок між обсягами залучених строкових коштів фізичних осіб та кількістю емітованих платіжних карт ПАТ «ПриватБанк» практично відсутній (коефіцієнт детермінації для регресії $R^2 = 0,0068$).

Таким чином, маємо стійку однофакторну економетричну модель залежності обсягів залучених залишків коштів на поточних рахунках фізичних осіб ПАТ «ПриватБанк» від кількості емітованих платіжних карт в обігу (рис. 2).

$$Y = 1502,1 \cdot x + 1.3064E6,$$

де x – кількість емітованих карт в обігу, тис. шт.;

Таблиця 1

Загальні дані про кількість клієнтів, платіжних карток та платіжних пристроїв за 2003–2017 роки

Період	Банки-члени карткових платіжних систем (шт.)	Держателі платіжних карток (тис. осіб)	Платіжні картки (в обігу) (тис. шт.)	Платіжні картки (активні) (тис. шт.)	Банкомати (шт.)
01.01.2005	93	15 735	–	17 080	8 104
01.01.2006	101	21 831	–	24 780	11 325
01.01.2007	111	29 414	–	32 474	14 718
01.01.2008	127	35 723	–	41 162	20 931
01.01.2009	139	37 232	45 346	38 576	27 965
01.01.2010	146	39 395	44 469	29 104	28 938
01.01.2011	141	39 942	46 375	29 405	30 163
01.01.2012	142	35 179	57 893	34 850	32 997
01.01.2013	142	44 339	69 826	33 106	36 152
01.01.2014	143	49 719	69 726	35 622	40 350
01.01.2015	128	51 649	70 551	33 042	36 596
01.01.2016	98	43 058	59 307	30 838	33 334
01.01.2017	87	41 746	57 633	32 389	33 783

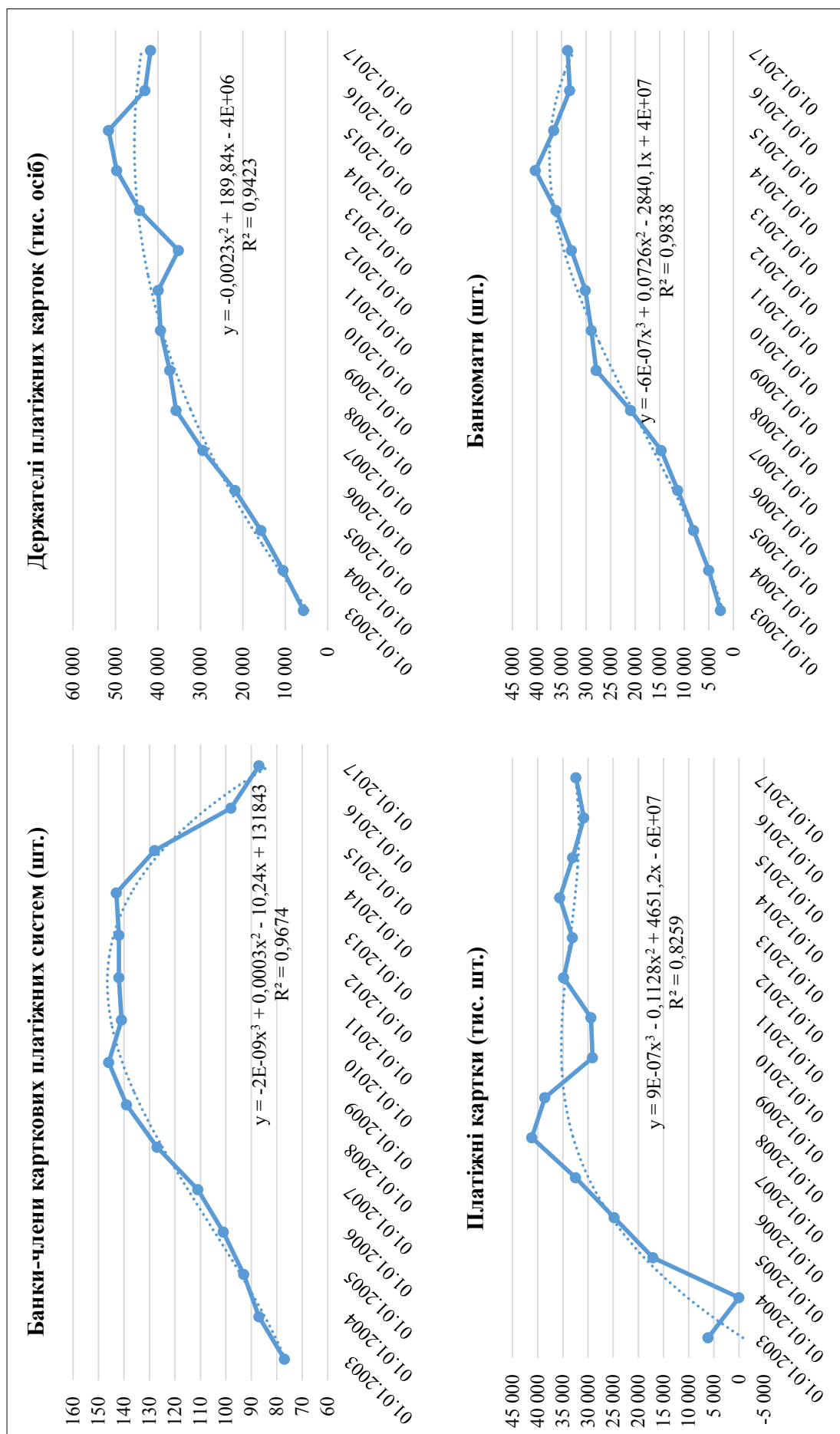


Рис. 1. Тенденції розвитку ринку платіжних карток в Україні

Y – обсяги залучених поточних коштів фізичних осіб, тис. грн.

Як показує аналіз побудованих регресійних трендів:

а) кореляційний зв'язок між обсягами чистого комісійного доходу ПАТ КБ «Приват-Банк» та кількістю емітованих платіжних карт є додатним малої сили (коефіцієнт детермінації для регресії $R^2 = 0,3166$);

б) кореляційний зв'язок між обсягами чистого комісійного доходу ПАТ КБ «Приват-Банк» та кількістю власних банкоматів є додатним значної сили (коефіцієнт детермінації для регресії $R^2 = 0,7714$);

в) кореляційний зв'язок між обсягами чистого комісійного доходу ПАТ КБ «Приват-Банк» та кількістю власних платіжних терміналів є додатним значної сили (коефіцієнт детермінації для регресії $R^2 = 0,7665$).

Таким чином, маємо дві стійкі однофакторні економетричні моделі залежності обсягів чистих комісійних доходів ПАТ КБ «ПриватБанк» від кількості власних банкоматів та кількості власних платіжних терміналів:

$$Y_1 = 156,1 \cdot x_1 + 90\,883,$$

де x_1 – кількість власних банкоматів банку, шт.;

Y_1 – обсяги чистих комісійних доходів банку, тис. грн.

$$Y_1 = 140,23 \cdot x_2 + 96\,289,$$

де x_2 – кількість власних платіжних терміналів банку, шт.;

Y_1 – обсяги чистих комісійних доходів банку, тис. грн.

Отримані однофакторні економетричні моделі відповідають реальному економічному змісту роботи банку та доходності банківських операцій:

– чим більше карткових рахунків у банку, тим більшими є сумарні поточні залишки на рахунках фізичних осіб (особові, зарплатні чи пенсійні картки);

– чим більше власних банкоматів та терміналів, тим більший комісійний дохід із операцій з ними, оскільки за інфраструктуру мережі інших банків, яка обслуговує платіжні картки ПАТ «ПриватБанк», комісійні доходи отримують інші банки.

З огляду на додатний характер отриманих однофакторних моделей впливу обсягів інфраструктури платіжної системи на обсяги чистих комісійних доходів діяльності банку ПАТ «ПриватБанк» для побудови багатфакторної регресійної моделі $Y = f(X_1, X_2, X_3)$.

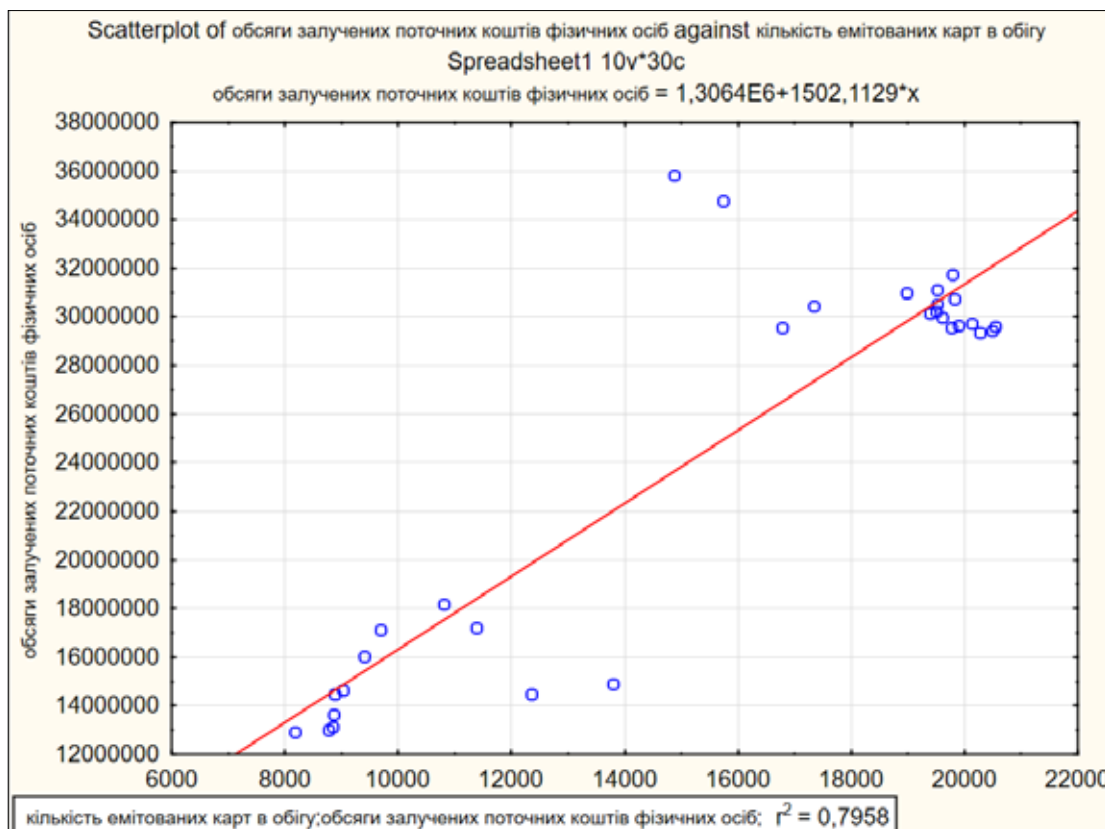


Рис. 2. Модель залежності обсягів залучених поточних коштів фізичних осіб від кількості емітованих карт в обігу

У табл. 2 наведені результати розрахунків багатофакторної регресійної моделі залежності обсягів чистих комісійних доходів від обсягів власної інфраструктури платіжної картової системи ПАТ «ПриватБанк».

Як показує аналіз фактичних та модельних залежностей функцій обсягів чистих комісійних доходів ПАТ КБ «Приват банк» від факторів розвитку ринку платіжних карток:

$$Y = 323056,19 + 65,75 \cdot X_1 - 52,12 \cdot X_2 + 11,50 \cdot X_3,$$

X_1 – обсяг емітованих платіжних карток в обігу, шт.;

X_2 – кількість власних банкоматів, шт.;

X_3 – кількість власних платіжних терміналів у торговельній мережі, шт.

Отримана багатофакторна регресійна модель відповідає фактичній залежності у

2014–2016 рр. Отримана багатофакторна модель високого рівня адекватності (коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,879$).

Рівняння підтверджує висновки, що в ПАТ «ПриватБанк» виявлена стійка кореляційна залежність обсягів чистих комісійних доходів банку від обсягів власної картової інфраструктури.

Оскільки застосування платіжних карток є формою безготівкових розрахунків, які найбільше потребують удосконалення інфраструктури послуг на фінансовому ринку, наведемо основні проблеми, які виокремлюють різні автори, та їх вирішення (табл. 3).

Висновки з цього дослідження. Сьогодні однією з інновацій на ринку платіжних інструментів не тільки в Україні, а й у світі є безконтактні картки. Найбільші міжнародні платіжні системи зовсім недавно вийшли на

Таблиця 2

Вихідні дані ПАТ КБ «ПриватБанк» (результати діяльності у 2014–2016 рр.) для побудови багатофакторної регресійної моделі

Рік	Чисті комісійні доходи, тис. грн.	Кількість активних платіжних карток	Кількість банкоматів, шт.	Кількість платіжних терміналів, шт.
	Y	X1	X2	X3
2014	21 229	30 984 188	18 985	112 831
2015	25 556	30 164 188	19 395	109 060
2016	30 309	29 577 952	19 778	112 617

Таблиця 3

Основні проблеми використання платіжних карток в Україні та шляхи їх вирішення

Проблеми	Шляхи вирішення
1. Поширення використання платіжних карток як засобу безготівкових розрахунків серед населення	1. Проведення урядом та НБУ роз'яснювальної роботи серед громадян стосовно ефективності та доцільності використання платіжних карток 1.2. Постійне організування та проведення рекламно-просвітницької роботи з підвищення фінансової грамотності населення
2. Поширення використання платіжних карток серед підприємств та організацій	2.1. Зменшення часу на проведення трансакцій; підвищення захисту карток від підробок; гарантія банком оплати операцій, проведених клієнтами; забезпечення необхідної підготовки персоналу 2.2. Забезпечення розвитку інфраструктури із проведення безготівкових розрахунків шляхом установлення для кредитних організацій обов'язкових вимог 2.3. Крім зарплатних проектів, необхідне у перспективі залучення банківських платіжних карток для розрахунків за відпустками як у межах України, так і за її кордонами
3. Відставання України від картових ринків європейських країн	3.1. Запровадження новітніх технологій для реалізації державних та корпоративних проектів, їх вивчення державним керівництвом та політичними діячами 3.2. Державне стимулювання впровадження платіжних карток за допомогою встановлення пільгового режиму амортизації високотехнологічного оснащення, введення податкових пільг для учасників ринку, створення відповідної правової бази
4. Слабка захищеність інформації платіжних карток	4.1. Створення нових програмних продуктів завдяки вивченню досвіду іноземних держав

український ринок зі своїми безконтактними рішеннями. Сьогодні основна проблема розвитку цієї технології в Україні полягає в тому, що через малу кількість випущених безконтактних платіжних засобів банки і торговельні

мережі не зацікавлені в розвитку дорогої інфраструктури для їх обслуговування. І навпаки, через обмежену кількість точок, що приймають до оплати новітні картки, попит на них досить обмежений.

ЛІТЕРАТУРА;

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Офіційний сайт ПАТ «ПриватБанк» – Режим доступу: www.privatbank.com.ua
3. Дослідження читання книжок в Україні [Електронний ресурс] / [б/а] // GfK Ukraine ; ГО «Форум видавців». – 2013. – Режим доступу: www.slideshare.net/Kyivstar/report-gfk-reading-fin. – [Дата перегляду: 12.03.2015].

Страховий ринок України та країн ЄС: порівняльний аналіз

Пахненко О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Семенов А.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Мілютіна М.О.

студентка
Сумського державного університету

У статті проведено порівняльний аналіз розвитку страхового ринку України та країн Європейського Союзу за показниками кількості страхових компаній, структури страхового ринку за видами страхування, рівня страхових виплат, щільності страхування, проникнення страхування, частки зайнятих у страхуванні. За результатами аналізу визначено основні недоліки у функціонуванні страхового ринку України та запропоновано комплекс заходів щодо їх зменшення.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхова компанія, страхові премії, рівень страхових виплат, щільність страхування, проникнення страхування, Європейський Союз.

Пахненко О.М., Семенов А.Ю., Мілютіна М.О. СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ И СТРАН ЕС: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

В статье проведен сравнительный анализ развития страхового рынка Украины и стран Европейского Союза по показателям количества страховых компаний, структуры страхового рынка по видам страхования, уровня страховых выплат, плотности страхования, проникновения страхования, доли занятых в страховании. По итогам проведенного анализа определены основные недостатки в функционировании страхового рынка Украины и предложен комплекс мероприятий по их уменьшению.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховая компания, страховые премии, уровень страховых выплат, плотность страхования, проникновение страхования, Европейский Союз.

Pakhnenko O.M., Semenoh A.Yu., Milyutina M.O. INSURANCE MARKET OF UKRAINE AND EU COUNTRIES: COMPARATIVE ANALYSIS

The article provides a comparative analysis of the development of the insurance market of Ukraine and the European Union countries in terms of the number of insurance companies, the structure of the insurance market by type of insurance, the claims ratio, the insurance density, the insurance penetration, the share of employed in insurance sector. Based on the results of the analysis, the main shortcomings in the functioning of the insurance market of Ukraine were identified and a set of measures to reduce them was proposed.

Keywords: insurance, insurance market, insurance company, insurance premiums, claims ratio, insurance density, insurance penetration, European Union.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Страховий ринок Європейського Союзу є найрозвиненішим у світі, за обсягами страхових премій він займає більш ніж третину світового страхового ринку. В розвинених європейських країнах сформувалася висока страхова культура: високою є частка добровільного страхування майна і відповідальності, розвиненими є види особистого страхування, зокрема медичне страхування, страхування життя, страхування від нещасних

випадків. Порівняно з країнами Європи страховий ринок України знаходиться на суттєво нижчому рівні розвитку, характеризується недостатньою капіталізацією і фінансовою стійкістю страхових компаній, незбалансованістю розвитку окремих видів страхування, низькою зацікавленістю населення у страхових послугах. Проте спрямованість України на європейську інтеграцію визначає необхідність проведення порівняльного аналізу вітчизняного та європейського страхового ринку для

виявлення та подолання основних недоліків та диспропорцій вітчизняного страхового ринку, забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування страхового ринку в цілому та окремі проблемні аспекти його розвитку досліджуються у роботах таких науковців, як В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.В. Козьменко, С.С. Осадець, Н.М. Ткаченко, В.М. Фурман та ін. Сучасний стан та перспективи європейської інтеграції страхового ринку України розглядали у своїх роботах Л.І. Васечко, О.С. Журавка, Ю.М. Попова, О.Ф. Філонюк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу до функціонування страхового ринку з боку вітчизняних науковців, рівень його розвитку залишається вкрай низьким порівняно з європейськими країнами. Потребують аналізу не тільки основні характеристики поточного стану страхового ринку, закономірності та недоліки його розвитку, а й взаємозв'язки між загальноекономічними та специфічними факторами і показниками розвитку ринку, формування комплексу заходів щодо вдосконалення його функціонування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення порівняльного аналізу основних показників розвитку страхового ринку України та країн ЄС, виявлення основних проблем у функціонуванні вітчизняного страхового ринку та надання пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш узагальнюючими критері-

ями, які дають змогу дослідити стан страхового ринку, його структуру та рівень розвитку, є показники кількості страхових компаній, обсягів та структури зібраних страхових премій, рівня страхових виплат, коефіцієнти щільності та проникнення страхування, а також частки зайнятих у страховій діяльності. Під час проведення порівняльного аналізу розвитку страхового ринку різних країн найбільш інформативними є відносні показники. Значення основних показників розвитку страхового ринку України порівняно із середньо-європейськими мінімальними та максимальними значеннями показників у країнах ЄС станом на 2015 р. представлено в табл. 1.

Кількість страхових компаній в Україні є досить значною. Станом на кінець 2015 р. була зареєстрована 361 компанія. За підсумками 2016 р. їх кількість скоротилася до 310, а на кінець I півріччя 2017 р. становила 300 компаній. Поряд із тим, аналізуючи концентрацію страхового ринку України, можна зробити висновок, що 99,5% ринку страхування життя контролюють 51,3% страхових компаній (за даними 2016 р.), а по інших видах страхування 96,1% ринку належить 36,9% страховим компаніям (99,9% даного ринку – у 73,8% компаній non-life). Таким чином, високий показник кількості страхових компаній в Україні не є свідченням високого рівня конкуренції й ефективності функціонування страхового ринку, велика кількість страхових компаній перебуває у «замороженому стані» та має надзвичайно малі обсяги страхової діяльності [3]. Навпаки, капіталізація більшості вітчизняних страхових компаній є низькою, для багатьох із них проблемним є прийняття на стра-

Таблиця 1

Основні показники розвитку страхового ринку в Україні та країнах ЄС у 2015 р.

Показники	Україна	Значення показника в країнах ЄС		
		середнє	мінімальне	максимальне
Кількість страхових компаній, од.	361	114	8 (Латвія)	549 (Німеччина)
Частка премій на страхування життя у загальному обсязі валових премій, %	7,4	49,5	8,1 (Ісландія)	82,6 (Швеція)
Рівень валових страхових виплат, %	27,2	69,9	43,6 (Люксембург)	104,1 (Нідерланди)
Проникнення страхування, %	1,5	7,4	0,9 (Латвія)	11,4 (Фінляндія)
Щільність страхування, євро на одну особу	29	2022	97 (Румунія)	81551 (Ліхтенштейн)
Частка зайнятих у страхуванні до загальної кількості зайнятого населення, %	1,5*	0,45	0,07 (Туреччина)	1,79 (Люксембург)

*Примітка: зайняті у фінансовій та страховій діяльності

Джерело: складено авторами за даними [1; 2; 5; 7]

хування великих та рідкісних ризиків навіть на умовах перестрахування.

Серед європейських країн також є такі, що мають велику кількість страхових компаній, зокрема, Німеччина (549 страхових компаній у 2015 р.) та Великобританія (532 компанії), які є світовими лідерами на страховому ринку. Проте у більшості європейських країн кількість страхових компаній знаходиться на рівні 50–70, середньоєвропейський показник – 114 компаній.

Зовсім іншою порівняно з європейськими країнами в Україні є структура страхового ринку за співвідношенням страхування життя та загальноризиковими видами страхування. Так, у більшості розвинених європейських країн страхування життя використовується як інструмент формування заощаджень фізичних осіб, у тому числі для накопичення коштів на пенсію, тому частка премій, отриманих від страхування життя, у таких країнах є високою (наприклад, у Швеції – 82,6%, у Фінляндії – 81,7%, в Італії – 78,2%). Також суттєво більша частка премій зі страхування життя у цих країнах пов'язана з високим рівнем життя населення, достатністю грошових надходжень громадян для формування заощаджень, у тому числі у формі страхування життя.

Якщо аналізувати середньоєвропейські показники, то співвідношення премій зі страхування життя і премій з інших видів страхування є майже рівним: частка валових премій на страхування життя у 2015 р. становила 49,5%. В Україні ситуація є протилежною: відзначається суттєве переважання надходжень страхових премій по загальноризикових видах страхування, їх частка у 2015 р. – 92,6%). Показник питомої ваги премій на страхування життя у загальному обсязі валових премій в Україні є найнижчим у Європі. Низькими є значення цього показника також в Ісландії (8,1%) та Туреччині (12,2%).

Наступним показником, що характеризує розвиток страхового ринку, є рівень страхових виплат. Зважаючи, що в європейських країнах значною є частка страхування життя, за яким страхова виплата здійснюється обов'язково та, крім страхової суми, включає також інвестиційний дохід, тому загальний рівень страхових виплат у країнах ЄС є високим і в середньому становить близько 70%. Аналізуючи статистичні дані, можна зауважити, що в деяких країнах в окремі звітні періоди показник рівня страхових виплат навіть перевищував 100% (наприклад, у Нідерландах у 2015 р. він становив 104%). Найнижчий рівень страхових

виплат у 2015 р. був зафіксований у Люксембурзі зі значенням 43,6%. В Україні страхові виплати є нижчими від мінімального по Європі показника в 1,6 рази. З одного боку, причиною такої ситуації є невелика частка страхування життя в структурі страхового ринку України. З іншого боку, дослідження рівня страхових виплат виключно по загальноризикових видах страхування в країнах ЄС (без урахування медичного) засвідчило, що в 2015 р. середнє значення цього показника становило 64%, що більш ніж удвічі вище, ніж в Україні. Отже, причинами низького рівня страхових виплат в Україні можна вважати неефективність роботи вітчизняних страхових компаній, низьку платоспроможність та їх не доброчесність у виплаті страхових відшкодувань.

Наступний етап дослідження стану і розвитку страхового ринку полягає у визначенні його ролі в економіці шляхом аналізу рівня проникнення страхування (співвідношення страхових премій до ВВП), щільності страхування (розміру страхової премії на душу населення) та частки зайнятих у страховому секторі [4].

Стосовно останнього показника можна відзначити, що, відповідно до даних Державної служби статистики України, частка зайнятих загалом у фінансовому та страховому секторі становить близько 1,5% зайнятого населення. Зважаючи на пропорції розвитку банківського, страхового сектору та інших небанківських фінансово-кредитних установ в Україні, можемо припустити, що частка зайнятих безпосередньо у страхуванні не буде перевищувати третини значення наведеного показника. В країнах ЄС частка населення, що працює у страхових компаніях (показник включає лише кількість прямих співробітників страхових компаній, без страхових посередників), у 2015 р. становила в середньому 0,45%. Таким чином, показник частки зайнятих у страхуванні в Україні відповідає середньоєвропейському рівню.

Проаналізуємо більш детально показник щільності страхування. В середньому, за даними 2015 р., у країнах ЄС на страхування витрачається 2 022 євро на рік у розрахунку на одну особу. Основну частку цієї суми займають страхові премії зі страхування життя (1 227 євро на особу). В Україні в 2015 ро. ці показник щільності страхування становив 694 грн., або за середньорічним курсом НБУ – 28,6 євро на особу. Порівняно з європейськими країнами цей показник є вкрай низьким і більш ніж утричі меншим від

показників країн із найнижчими значеннями показника щільності страхування: Румунії (97 євро на особу), Латвії (112 євро), Болгарії (138 євро).

За розміром премій на одну особу в розрізі видів страхування найбільше відставання України від європейських країн спостерігається у страхуванні життя: показник щільності страхування життя у 2015 р. в Україні становив 51 грн. (або 2,1 євро), що у сім разів менше мінімального показника серед країн Європейського Союзу (15 євро на особу в Туреччині, 20 євро – у Румунії). Найменший розрив за значенням показників щільності страхування спостерігається у автострахуванні: витрати громадян України на даний вид страхування у 2015 р. становили в середньому 183 грн., або 7,6 євро на особу, тоді як у середньому в Європі – 223 євро на особу (рис. 1).

Важливим показником, що характеризує розвиток страхового ринку, є проникнення страхування – частка страхових премій у ВВП. За даним показником Україна в 2015 р. обігнала такі країни, як Латвія (0,9%) та Румунія (1,2%). У цілому можна відзначити, що в найбільш розвинених європейських країн (Фінляндії, Великобританії, Франції, Швейцарії) рівень проникнення страхування є найвищим і знаходиться на рівні близько 9–11% ВВП

(рис. 2). Друга група країн характеризується високим рівнем проникнення страхування (4–7% ВВП), який, однак, є дещо нижчим від середньоєвропейського значення – 7,4%. До цих країн належать Швеція, Німеччина, Австрія, Іспанія, Люксембург тощо. Наступна група країн включає переважно країни Східної Європи (Чехія, Польща, Угорщина, Болгарія та ін.) та характеризується найнижчими показниками проникнення страхування, що не перевищують 3%.

Узагальнюючи результати проведеного порівняльного аналізу страхового ринку України та країн ЄС, можна зробити висновок, що практично за усіма дослідженими показниками вітчизняний страховий ринок демонструє суттєво гірший рівень розвитку не тільки порівняно з найрозвиненішими європейськими країнами, а й іншими країнами Східної Європи.

Серед основних факторів, що спричинюють наявність проблем у розвитку вітчизняного страхового ринку, можна виділити такі. По-перше, незадовільною є структура страхових портфелів багатьох українських страхових компаній. Зокрема, низький попит на страхові послуги призводить до нарощення обсягів страхової діяльності переважно за рахунок обов'язкових видів страхування, за

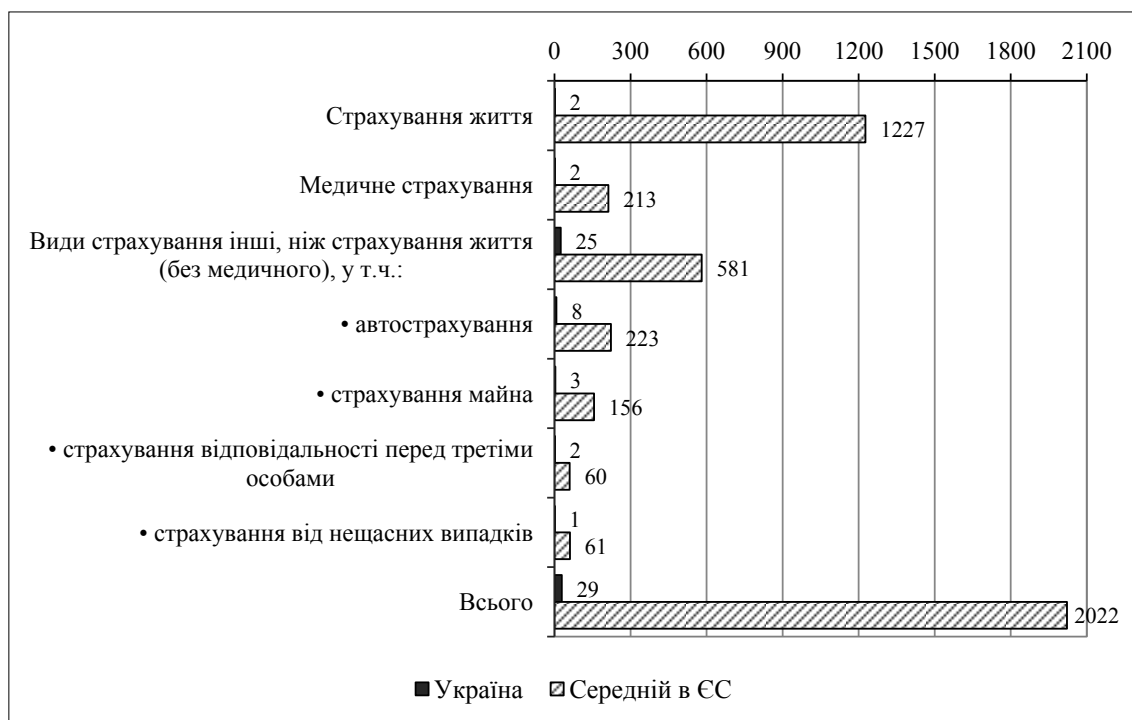


Рис. 1. Витрати на страхування в Україні та країнах Європейського Союзу в 2015 р., євро на одну особу

Джерело: складено авторами за даними [2; 5; 7]

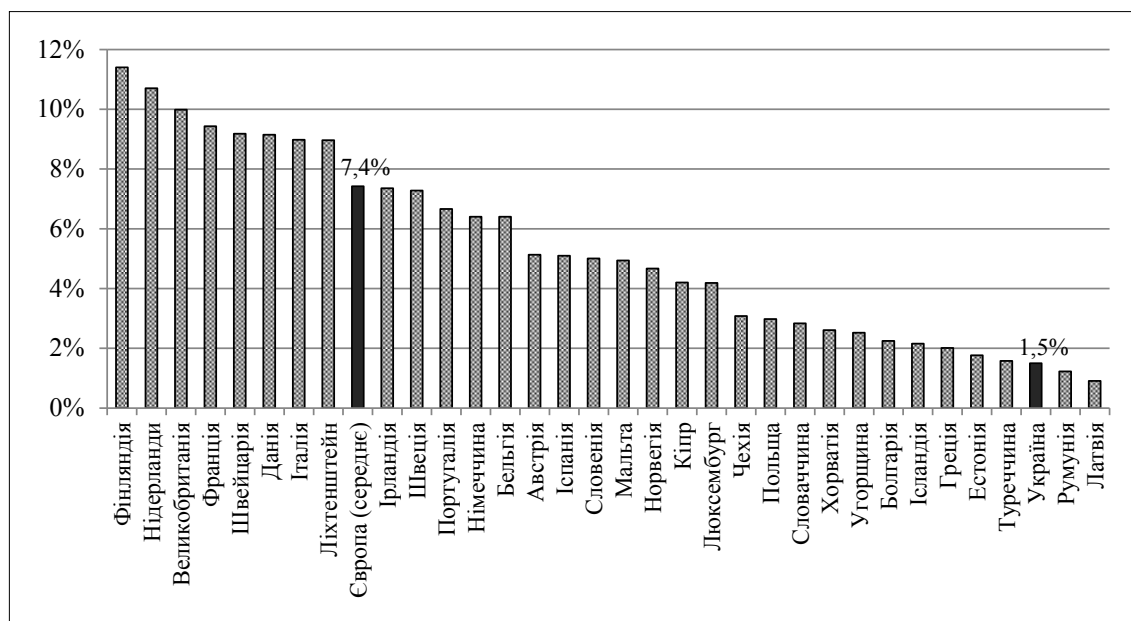


Рис. 2. Коефіцієнт проникнення страхування в країнах Європейського Союзу та Україні в 2015 р., %

Джерело: складено авторами за даними [2; 5; 7]

якими нормативно встановлені розміри страхових премій та умови здійснення страхових виплат. Це обмежує можливості страхових компаній впливати на розміри ризикових надбавок та регулювати норму прибутку від страхової діяльності. По-друге, серед добровільних видів страхування переважають найбільш ризикові (зокрема, КАСКО-страхування), по яких страховим компаніям легше наростити обсяг страхових премій, але які потребують і більших страхових виплат. По-третє, недостатньо розвиненим залишається ринок страхування життя, тому страхові компанії в Україні не є потужними інституціональними інвесторами. Крім того, фінансовий ринок характеризується обмеженістю надійних та ліквідних фінансових інструментів, що не дає змоги страховим компаніям ефективно реалізовувати інвестиційну діяльність, формуючи інший складник доходів страховика – інвестиційний дохід.

У сукупності названі фактори призводять до низької платоспроможності та недостатньої фінансової стійкості страхових компаній, зумовлюючи один із базових недоліків вітчизняного страхового ринку – низький рівень страхових виплат та проблеми доброчесності страхових компаній під час виплати страхових відшкодувань. Це, своєю чергою, є додатковим чинником негативного іміджу страхових компаній, недовіри населення до страхових компаній та незацікавленості у страхових продуктах.

Низька платоспроможність населення разом із відсутністю страхової культури та недовірою до страхових компаній зумовлюють низький попит на страхові послуги за більшістю видів добровільного страхування. Крім того, труднощі в розвитку деяких видів страхування в Україні зумовлені чинниками макрорівня. Наприклад, перешкодами розвитку медичного страхування є організація всієї системи охорони здоров'я, відсутність взаємозв'язку між страховими компаніями і лікарнями, неможливість відслідковувати грошові потоки по оплаті за медичні послуги, відсутність єдиних баз даних пацієнтів, неможливість багатьох лікарень надавати низку медичних послуг, передбачених полісом медичного страхування, через відсутність необхідного обладнання, що потребує значних вкладень коштів.

Ураховуючи комплексність і взаємопов'язаність усіх перелічених проблем, їх вирішення також повинно мати комплексний, багатоаспектний характер та враховувати різні макроекономічні і соціально-демографічні чинники. Так, зростання попиту на страхові послуги з боку макрорівня має забезпечуватися ефективною економічною політикою держави щодо збільшення доходів населення і підвищення страхової культури, а з боку страхових компаній – поліпшенням їх іміджу, доброчесністю у виплаті страхових відшкодувань, вчасністю розрахунків та про-

зорістю критеріїв оцінки ризиків, суми збитку і страхового відшкодування.

Збільшенню частки страхування життя в структурі страхового ринку України сприятимуть розвиток та популяризація накопичувального страхування у цілому, а також зростання економічного рівня життя населення, що призведе до збільшення заощаджень.

Збільшення рівня страхових виплат може бути досягнуте за підвищення фінансової спроможності страхових компаній, у тому числі шляхом збільшення їх доходів від інвестиційної діяльності. Умовами реалізації цієї мети на макrorівні є стабілізація економіки у цілому, банківського сектору і сприяння розвитку фондового ринку; на мікрорівні – формування збалансованої структури страхового портфеля страхових компаній, ефективна маркетингова політика щодо страхових послуг.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз розвитку страхового ринку України порівняно з країнами Європейського Союзу засвідчив, що за показниками щільності страхування, проникнення страхування та рівня

страхових виплат Україна знаходиться на останніх та передостанніх позиціях серед країн Європи. При цьому негативно характеризує вітчизняний страховий ринок не тільки його суттєве відставання від таких розвинених країн, як Німеччина, Швеція, Фінляндія, Франція та інших, а й значно слабші позиції порівняно з країнами Східної Європи – Болгарією, Угорщиною, Чехією, Польщею, Словаччиною. Основними проблемами у розвитку страхового ринку є: формування незбалансованої структури страхового портфеля окремих страхових компаній та зумовлені цим диспропорції у розвитку різних видів страхування; низький рівень страхових виплат та проблема доброчесності страхових компаній; недовіра населення до страхових компаній та низька зацікавленість у страхових продуктах; обмеженість надійних і ліквідних фінансових інструментів для реалізації інвестиційної діяльності страхових компаній. Усі визначені проблеми та диспропорції розвитку страхового ринку України є взаємопов'язаними та потребують комплексного вирішення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Database – Eurostat // European Commission [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
2. European Insurance in Figures – 2015 data // Insurance Europe. – December 2016. – 52 p. [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202015%20data.pdf>.
3. Васечко Л.І. Актуальні питання розвитку страхового ринку України / Л.І. Васечко // Економічний простір. – 2016. – № 109. – С. 146–154.
4. Журавка О.С. Аналіз сучасного стану страхового ринку України / О.С. Журавка, А.Ю. Васильчук // Ефективна економіка. – 2017. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5493>.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfr.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
6. Нові вектори розвитку страхового ринку України : [монографія] / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва [та ін.] ; кер. авт. колективу д. е. н., проф. О.В. Козьменко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 317 с.
7. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

Управління фінансовою безпекою підприємства в сучасних умовах

Погрішук Г.Б.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри «Фінанси і кредит»
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Мацедонська Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто різні підходи до визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства» та її місце в системі економічної безпеки підприємства. Розглянуто загрози фінансової безпеки. Досліджено стратегію управління фінансовою безпекою підприємства, визначено зміст її основних етапів, дано її загальну характеристику.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, внутрішні загрози, зовнішні загрози, управління фінансовою безпекою, стратегія підприємства.

Погришук Г.Б., Мацедонская Н.В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены различные подходы к определению сущности понятия «финансовая безопасность предприятия» и ее место в системе экономической безопасности предприятия. Рассмотрены угрозы финансовой безопасности. Исследована стратегия управления финансовой безопасностью предприятия, определено содержание ее основных этапов, дана ее общая характеристика.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, внутренние угрозы, внешние угрозы, управление финансовой безопасностью, стратегия предприятия.

Pogrischuk G.B., Matsedonska N.V. MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

The article deals with different approaches to the definition of the concept of "financial security of the enterprise" and its place in the system of economic security of the enterprise. Threats to financial security are considered. The strategy of financial security management of the enterprise is investigated, the content of its main stages is determined, its general characteristic is given.

Keywords: financial security of the enterprise, internal threats, external threats, financial security management, enterprise strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Здатність підприємства стабільно розвиватися та здійснювати ефективну господарську діяльність визначається стійкістю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також здатністю протистояти внутрішнім та зовнішнім негативним факторам, що у цілому характеризують рівень його фінансової захищеності. Для забезпечення стійкого та ефективного економічного розвитку, примноження потенціалу, а також досягнення бажаних результатів фінансово-господарської діяльності підприємству необхідно дбати про належний рівень своєї безпеки, особливо фінансової. Саме цим

зумовлена актуальність дослідження проблематики забезпечення фінансової безпеки підприємства, що є запорукою його стабільного та успішного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні засади формування та забезпечення фінансової безпеки підприємств досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Серед зарубіжних науковців варто виділити А. Берле, О. Вільямсона, М. Дженсена, Р. Коуза, В. Меклінга, К. Мерфі, Г. Мінза, Г. Шиназі. Суттєвий внесок у дослідження зазначеної тематики зробили такі вітчизняні науковці, як О. Ареф'єва, О. Барановський, Д. Баюра, І. Бланк, М. Бутко, О. Василик, К. Горя-

чева, Л. Грицина, І. Д'яконова, М. Єрмошенко, І. Івасів, О. Костюк, Т. Кузенко, А. Кузнецова, Д. Леонов, Т. Момот, В. Москаленко, В. Мунтіян, М. Мурашко, О. Пластун, Н. Сабліна та ін. Високо оцінюючи значний науковий доробок учених, варто зазначити, що необхідним є подальший розвиток теоретико-методичної бази в галузі фінансової безпеки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд основних теоретичних підходів до визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства», а також розкриття основних етапів управління фінансовою безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на широкий перелік наявних в економічній літературі визначень фінансової безпеки підприємств, серед наукових кіл досі немає одностайності щодо її трактування. Більшість наявних визначень є спробами охарактеризувати категорію фінансової безпеки в розрізі лише певної теми.

Однією з причин даного явища є використання різних поглядів щодо розуміння сутності категорії «безпека», що покладена в основу розроблення підходів до визначення фінансової безпеки підприємств. Так, професор О.І. Барановський розглядає цю категорію як рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання наявних зобов'язань, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування та економічне зростання [1].

Фінансова безпека, на думку І. Бланка, являє собою кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в поточному та перспективному періодах [2, с. 24].

М.М. Єрмошенко та К.С. Горячева фінансовою безпекою вважають такий фінансовий стан підприємства, який характеризується: збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством; стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; здатністю

фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; здатністю забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [3, с. 114].

О.В. Ареф'єва та Т.Б. Кузенко визначають фінансову безпеку «як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, який виражається у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних та оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського становища та перспектив її технологічного та фінансового розвитку» [4, с. 101].

Відмінністю цієї позиції є те, що, по-перше, автори наголошують на прибутковості діяльності підприємства, як одному з головних критеріїв забезпечення фінансової безпеки. На думку Л.С. Мартюшевої, на основі цього критерію можна будувати всю систему кількісних та якісних показників фінансової безпеки підприємства. Також до критеріїв фінансової безпеки відносять достатність інших фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, які уможливають нормальне існування та розвиток суб'єктів економічного життя [5, с. 37]. По-друге, надається перелік елементів фінансового механізму підприємства, а саме фінансово-економічних важелів, що підкреслює цілісність системи та акцентує увагу на індикаторах фінансової безпеки. І, по-третє, автори – чи не єдині, хто вводить у розгляд якість управління підприємством як визначальний фактор забезпечення фінансової безпеки. Розділяють дані погляди й А.В. Гукова та А.Д. Інікіна, які вбачають сутність фінансової безпеки у здатності суб'єктів економічних відносин самостійно розробляти і впроваджувати фінансову стратегію, що відповідає цілям корпоративної стратегії [6, с. 100].

Серед ключових досліджень іноземних авторів – підхід Г. Шиназі, який визначає фінансову безпеку підприємств як «здатність сприяти та розширювати економічні процеси корпорації, управляти ризиками діяльності та нівелювати їх наслідки. Більше того, категорія фінансової безпеки – така категорія, яка характеризується ознакою неперервності у часі: вона може лише видозмінюватися як похідна сукупності всіх елементів категорії фінанси» [7].

Таким чином, аналіз наукової літератури показав, що нині існує декілька наукових підходів до характеристики фінансової безпеки підприємства.

Головними зовнішніми небезпеками та загрозами фінансової безпеки підприємства можуть бути скуповування акцій, боргів підприємства небажаними партнерами; наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства; криза грошової та фінансово-кредитної систем; нестабільність економіки; недосконалість механізмів формування економічної політики держави. До внутрішніх загроз, що впливають на фінансову безпеку, належать помилки менеджменту в галузі управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором стратегії підприємства, управлінням та оптимізацією активів і пасивів підприємства. Однією із суттєвих загроз фінансовій безпеці підприємств є економічна нестабільність у державі, яка проявляється через погіршення основних макроекономічних показників: зниження обсягу ВВП, зростання рівня безробіття, темпів інфляції та девальвації національної валюти.

Розвиток ринкових механізмів в економіці України, зміна форм та методів державного регулювання діяльності підприємств, зростаючий вплив зовнішнього середовища, конкуренція на ринку товарів та послуг зумовили появу багатьох взаємозв'язків підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища. Відповідно, результати таких взаємозв'язків можуть бути як позитивними, так і носити негативний характер. У зв'язку із цим сьогодні виникає необхідність управління фінансовою безпекою підприємства.

Аналіз діяльності підприємств свідчить про те, що саме низький рівень ефективності системи управління фінансовою безпекою є причиною кризових явищ, їх орієнтованості на боротьбу з результатами негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а не на попередження та вчасну нейтралізацію потенційних ризиків та загроз. Дієвим інструментом вирішення цієї проблеми є обґрунтована цілеспрямована стратегія управління фінансовою безпекою, яка спрямована на створення адаптаційних механізмів довгострокової дії до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, вироблення високого рівня стійкості до наявних та потенційних загроз для підвищення ефективності діяльності, забезпечення фінансової підтримки стійкого росту в поточному та перспективному періодах.

Стратегія управління фінансовою безпекою підприємства є невід'ємним складником формування та реалізації загальної стратегії розвитку підприємства, оскільки відповідає за цілі, напрями, джерела та об'єкти фінансування. Вона забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства. Для полегшення стратегічного управління, пропонуємо концептуальну схему розроблення та реалізації стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, яка характеризується комплексністю і завершеністю та передбачає послідовність певних етапів.

На першому етапі встановлюються поточні та довгострокові цілі управління фінансовою безпекою підприємства, що в узагальненому вигляді передбачає: встановлення загальної мети; побудову ієрархії цілей; установлення індивідуальних цілей та завдань як інструменту забезпечення їхнього виконання. З урахуванням завдань та особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства досягаються максимізація його ринкової вартості та підвищення ефективності фінансової діяльності за умов зниження рівнів ризиків.

На другому етапі розроблення стратегії відбувається аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, інформаційною базою якого є статистична та фінансова звітність підприємства, дослідження сучасного стану фінансових ринків, аналітичні огляди, спеціальні дослідження тощо. Аналіз зовнішнього середовища дає змогу підприємству своєчасно спрогнозувати появу загроз, дає можливість розробити ситуаційні плани на випадок виникнення непередбачених обставин, а також сприяє розробленню стратегії, яка дасть змогу підприємству досягти цілей і перетворити потенційні загрози на вигідні можливості. Також на даному етапі відбувається аналіз факторів, які впливають на рівень фінансової безпеки підприємства та допомагають розробити заходи, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх.

Третім етапом є формування портфелю стратегій управління фінансовою безпекою підприємства. Формування стратегічного портфелю підприємства передбачає розроблення та оцінку альтернатив стратегій управління фінансовою безпекою підприємства, їх вибір і формування стратегічного набору. Стратегії повинні орієнтувати на максимальну та своєчасну адаптацію діяльності підприємств до динамічного фінансового

середовища для досягнення стратегічних цілей. На нашу думку, вибір стратегії управління фінансовою безпекою підприємства має залежати від фактичного рівня фінансової безпеки, який включає оцінку фінансового стану підприємства, оцінку фінансових ризиків та оцінку інтегрального рівня фінансової безпеки за її складниками.

Наступним етапом є аналіз стратегічних альтернатив, вибір та розроблення стратегії. З урахуванням рівня фінансової безпеки підприємства, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на фінансову діяльність підприємства, відбувається вибір стратегії, яка є доцільною для підприємства за конкретних умов господарювання та яка максимально підвищить довгострокову ефективність організації. Щоб зробити ефективний стратегічний вибір, керівники вищої ланки повинні мати чітку концепцію діяльності підприємства та його майбутнього.

На п'ятому етапі реалізація стратегії забезпечує підприємству формування та ефективне використання фінансових ресурсів, виявлення найефективніших напрямів інвестування, відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства, визначення головної загрози з боку конкурентів, вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами. На цьому етапі доцільно проводити тактичне планування, яке покликане формувати механізми реалізації обраної стратегії, а саме оперативне або поточне. Поточне планування спрямоване на розроблення заходів із формування поточних планів реалізації конкретних напрямів діяльності підприємства чи його розвитку в цілому на рік у плані реалізації завдань обраної фінансової стратегії.

Оперативне планування спрямоване на формування вузьких, деталізованих, короткотермінових планів, які формуються шляхом деталізації поточних планів. Оперативні й поточні плани не повинні відхилятися від фінансової стратегії підприємства, а, навпаки, конкретизувати й доповнювати її.

На завершальному етапі відбуваються організація системи управління та контроль реалізації стратегії. Якщо в процесі формування і реалізації фінансової стратегії виявлено певні відхилення фактичних значень показників від планових та від визначених умов діяльності підприємства, то відбувається коригування стратегії на тому етапі, на якому виявлено таке відхилення. Також після реалізації стратегії відбувається її оцінка за якістю запланованих дій та успішністю їх реалізації.

Висновки з цього дослідження. Наслідки економічної нестабільності в країні суттєво відбиваються на показниках фінансового стану підприємств, що, своєю чергою, призводить до зниження рівня їх фінансової безпеки. Таким чином, на кожному вітчизняному підприємстві нагальним завданням є розроблення дієвої стратегії розвитку фінансової безпеки, яка характеризується тісним взаємозв'язком і взаємозумовленістю її окремих складників. Формування фінансової стратегії дасть змогу контролювати небезпеки і загрози та ефективно реалізовувати власні фінансові інтереси для досягнення підприємством стану захищеності, конкурентоспроможності та забезпечення стабільного розвитку. Формування фінансової стратегії доцільно проводити згідно із запропонованими етапами, що дають краще розуміння, на які ключові моменти необхідно звернути увагу під час установлення цілей фінансового характеру.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / О.І. Браановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Ермошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : [монографія] / М.М. Ермошенко, К.С. Горячева. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.
4. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 98–103.
5. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека підприємств : [конспект лекцій] / Л.С. Мартюшева, Т.Б. Кузенко, О.Ю. Литовченко. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 140 с.
6. Гукова А.В. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности / А.В. Гукова, А.Д. Иникина // Образование и общество. – 2006. – № 3. – С. 98–102.
7. Garry J. Schinasi. Defining Financial Stability / Schinasi Garry // IMF Working Paper Series. – 2004. – WP/04/187. – P. 1–16.

Особливості функціонування та розвитку інституційної структури фінансового ринку України

Пурій Г.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка

У статті обґрунтовано необхідність функціонування фінансового ринку та досліджено його інституційну структуру. Охарактеризовано сучасний стан банківської системи України. Проведено кількісно-якісний аналіз динаміки основних показників діяльності небанківських фінансових інститутів. Визначено основні проблеми та окреслено перспективи розвитку фінансових інститутів в Україні.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансові інститути, банки, страхові компанії, кредитні спілки, ломбарди, фінансові компанії, недержавні пенсійні фонди.

Пурій Г.М. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье обоснована необходимость функционирования финансового рынка и исследована его институциональная структура. Охарактеризовано современное состояние банковской системы Украины. Проведен количественно-качественный анализ динамики основных показателей деятельности небанковских финансовых институтов. Определены основные проблемы и намечены перспективы развития финансовых институтов в Украине.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые институты, банки, страховые компании, кредитные союзы, ломбарды, финансовые компании, негосударственные пенсионные фонды.

Puriy G.M. FEATURES OF THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

The article substantiates the necessity of functioning of the financial market and investigates its institutional structure. The current state of the banking system of Ukraine is described. The qualitative analysis of the dynamics of the main indicators of activity of non-bank financial institutions was conducted. The main problems are defined and prospects of development of financial institutes in Ukraine are outlined.

Keywords: financial market, financial institutions, banks, insurance companies, credit unions, pawnshops, financial companies, non-state pension funds.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес економічних реформ в Україні неможливий без функціонування ефективного фінансового ринку, який визначальним чином впливає на становлення, розвиток, структуру та специфіку фінансової системи країни у цілому. В умовах трансформаційних перетворень національної економіки фінансовий ринок набуває рис потужного джерела інвестиційних ресурсів, забезпечуючи ефективно акумулювання коштів та економічно доцільне задоволення інвестиційного попиту економічних агентів на ресурси як коротко-, так і довгострокового характеру [1, с. 5]. Оскільки ефективний фінансовий ринок є запорукою стабільного функціонування усієї національної економіки, то розвиток його інституційної структури, яка дієво забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів у часі і просторі, здійснює управління фінансовими ризиками та згладжує наслідки фінансових потрясінь,

є визначальною умовою економічного зростання держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних засад розвитку інституційної структури фінансового ринку присвячено наукові праці таких учених-економістів: В. Базилевича, Ю. Городніченко, В. Диби, О. Єлісєєвої, Н. Коломієць, Н. Корецької, В. Поворозник та ін. Проте низка питань, пов'язаних з оцінкою основних проблем та тенденцій розвитку інституційної структури фінансового ринку України в контексті сучасних викликів та загроз, є опрацьованими недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз основних тенденцій, дослідження особливостей та оцінка перспектив розвитку інституційної структури фінансового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові інститути є елементами інституційної структури фінансового ринку,

який, своєю чергою, виступає в ролі одного з найважливіших складників економічної системи, що інтегрує економічні та фінансові відносини в єдине ціле. Світовий досвід господарювання показує, що саме ефективна діяльність фінансових інститутів, постійне розширення і вдосконалення спектру їхніх послуг визначальною мірою сприяє розвитку економіки будь-якої країни. Становлення та розвиток інституційної структури фінансового ринку визначаються впливом різних факторів, серед яких доцільно виокремити: рівень соціально-економічного розвитку країни; модель фінансової системи; площу країни та чисельність її населення; структуру власності; рівень присутності іноземного капіталу; діяльність регулюючих органів; особливості пруденційного нагляду; розвиток фінансової культури тощо.

Необхідною умовою ефективного функціонування економіки будь-якої країни є належний розвиток банківського сектору. Банківська система України протягом останніх декількох років знаходиться у стані системної кризи, яка зумовлена сировинною моделлю розвитку національної економіки, постійним дефіцитом довгострокових банківських ресурсів, диспропорціями банківських балансів та неправильними діями монетарного регулятора, що в кінцевому підсумку призвело до трикратної девальвації гривні, вразливості банків та їхніх клієнтів до валютних шоків. У звіті «Глобальний індекс конкурентоспроможності 2016–2017» Україна посідає останню позицію серед 138 держав за показником «Надійність банків», 116-е місце – за показником «Доступність фінансових послуг» та 112-е місце – за показником «Легкість доступу до кредитів» [2].

За результатами звітів Національного банку України станом на 1 січня 2017 р. в країні функціонувало 96 банків, з них – 41 банк з іноземним капіталом, у тому числі 17 – зі 100%-м іноземним капіталом (табл. 1).

Перехід «ПриватБанку» у власність держави суттєво змінив структуру банківської системи України, і станом на 1 січня 2017 р. банки з приватним українським капіталом становили близько 13%, банки іноземних банківських груп – 35%, державні банки – 51,3% (проти 28,1% на початок 2016 р.). Доцільно зауважити, що в результаті виведення низки банків із ринку різко підвищилося значення індексу Герфіндаля-Хіршмана, що свідчить про підвищення рівня концентрації, зниження конкуренції та збільшення ризиків для клієнтів на ринку банківських послуг. Оцінка рівня концентрації обсягу банківських активів показала, що на п'ять найбільших банків в Україні на кінець 2016 р. припадало 56,1% чистих банківських активів, що, своєю чергою, характеризує ринок банківських послуг як помірно концентрований із монополістичним видом конкуренції [4].

Аналіз банківської діяльності в Україні показав, що за підсумками 2016 р. обсяг загальних активів банків збільшився на 10,6%, а чистих – практично не змінився (+0,15%). Одним зі складників приросту загальних активів стало збільшення портфеля ОВДП та похідних інструментів «ПриватБанку» внаслідок його переходу до державної власності. Поряд із цим не менш вагомими причинами коливання обсягу банківських активів у досліджуваному періоді було виведення значної частини комерційних банків із ринку, скорочення кре-

Таблиця 1

Основні показники розвитку банків на фінансовому ринку України

Назва показника	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Кількість діючих банків	180	163	117	96
Кількість банків з іноземним капіталом	49	51	41	38
Кількість банків зі 100%-м іноземним капіталом	19	19	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	34,0	32,5	43,3	48,8
Чисті активи банків, млрд. грн.	1278,1	1316,85	1254,39	1256,30
Кредитний портфель, млрд. грн.	911,40	1006,36	965,09	1005,92
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	7,7	13,5	22,1	21
Вкладення у цінні папери, млрд. грн.	138,29	168,93	194,84	332,27
в т. ч. ОВДП, млрд. грн.	81,05	93,43	81,58	255,47
Зобов'язання банків, млрд. грн.	1085,5	1168,8	1150,7	1132,5
Фінансовий результат діяльності банків, млн. грн.	1436	-52966	-66600	-159387

Джерело: складено за даними [3]

дитних портфелів банків та зміна курсу національної валюти (на початок 2017 р. частка активів в іноземній валюті у загальному обсязі банківських активів становила 41,8%).

У поточній ситуації банківська система надалі продовжує характеризуватися невисокою активністю кредитних операцій. Протягом 2016 р. обсяг банківського кредитного портфеля порівняно з 2015 р. збільшився на 4,2%, що зумовлено певною мірою конвертацією валютних кредитів у гривневі. Обсяг суми кредитів, наданих фізичним особам, протягом останнього року знизився на 10,43% і становив 847,09 млрд. грн., а кредити, надані суб'єктам господарювання за підсумком 2016 р., навпаки, збільшилися на 1,98% і на початок 2017 р. досягли 157,39 млрд. грн. Незначний обсяг банківського кредитування пов'язаний із системною проблемою нестачі довгих ресурсів у банківській системі, обмеженим доступом до нових запозичень на міжнародних ринках, збільшенням обсягів проблемних кредитів, а також зниженням мотивації банків до кредитування внаслідок існування безризикових високоприбуткових інструментів – ОВДП та депозитних сертифікатів НБУ, частка яких на початок 2017 р. становила 24,6% чистих активів банківського сектору.

Сукупний обсяг зобов'язань платоспроможних банків в Україні протягом 2016 р. суттєво не змінився (–1,6%), а нові депозити населення і бізнесу замінили кредити НБУ, частину субординованих боргів та міжбанківських кредитів, які було переведено у капітал. Поетапне скасування обмежень на зняття вкладів позитивно вплинуло на динаміку обсягів депозитних вкладів. Частка коштів населення та бізнесу у зобов'язаннях банків зросла протягом 2016 р. із 64,0% до 73,4%. За строковим характером у банківському портфелі й надалі переважають короткострокові депозитні вклади строком до трьох місяців та ультракороткі (до місяця). Станом на 1 січня 2017 р. обсяг банківських вкладів на вимогу становить 48,2% сукупного портфелю коштів клієнтів (42,5% на початок 2016 р.), що ще не дає підстав стверджувати про суттєве відновлення довіри до банківської системи.

За підсумками 2016 р. в Україні зафіксовано історично великий збиток банківського сектору – майже 159 млрд. грн., з яких 136 млрд. грн. відображено у грудні «ПриватБанком». Для решти банків сукупні збитки зменшилися до 23 млрд. грн. порівняно з 66 млрд. грн. у 2015 р. Основними причинами збиткової діяльності банків став вплив

залучених коштів, протермінування платежів суб'єктами господарювання, відрахування у страхові резерви тощо.

Проведене дослідження стану банківського сектору в Україні показало, що він протягом останніх років перебуває в умовах затяжної економічної і політичної нестабільності. Ступінь впливу кризи на банківську систему залежить від низки факторів, основними серед яких є невисокий рівень капіталізації банків, зниження банківської ліквідності, слабка диференціація банківських послуг, високий рівень залежності банків від іноземних позик, утрата населенням довіри до банків, недосконала система захисту вкладів громадян тощо. Отже, після значних потрясінь попередніх років банківським установам слід негайно розпочинати довгострокове планування, впроваджувати нові підходи до ризик-менеджменту та інтенсивно шукати нових клієнтів.

У сучасних умовах господарювання, коли національна економіка потребує довгострокового і дешевого капіталу для забезпечення інноваційних процесів свого розвитку, роль небанківських фінансових установ дедалі підвищується. Досвід розвинених країн світу підтверджує те, що ефективне функціонування небанківських фінансових інститутів здатне значною мірою впливати на зростання обсягів інвестиційних ресурсів в економіці країни і, таким чином, задовольняти потреби економічних суб'єктів у капіталі, забезпечувати стабільність, платоспроможність та відносну безперервність ведення господарської діяльності. Успішний розвиток небанківських фінансових установ як вагомого інституційного елементу фінансового ринку та складника сукупного фінансового потенціалу країни є запорукою стабільного та ефективного функціонування національної економіки.

Сьогодні кількість небанківських фінансово-кредитних інститутів в Україні є ще незначною, однак вони вже мають певний потенціал у забезпеченні країни інвестиційними ресурсами. Кількісно-якісний аналіз небанківських фінансових інститутів показав, що на їхню діяльність упродовж трьох останніх років суттєвий тиск справляє надзвичайно складна політична, економіко-фінансова та соціальна ситуація в країні. Динаміка основних показників, що характеризують діяльність небанківських фінансових інститутів в Україні, представлена в табл. 2.

Ринок страхових послуг і надалі залишається найбільш капіталізованим серед усіх інших ринків небанківських фінансових послуг

в Україні. Основними факторами, під впливом яких функціонує ринок страхування, є: продовження військового конфлікту в країні; обмеження платоспроможного попиту з боку кінцевих споживачів послуг (страхувальників) через зниження рівня вільних доходів населення і суб'єктів господарювання; девальвація національної валюти з одночасним введенням низки обмежень на валютному ринку; втрата депозитів окремих страховиків унаслідок ліквідації значної кількості банківських установ; зниження ліквідності фондового ринку тощо [5, с. 81]. Проведений аналіз протягом останніх п'яти років указує на стабільну тенденцію до зменшення кількості страхових компаній в Україні. У 2016 р. обсяг загальних активів страховиків зменшився на 7,7% порівняно з відповідним показником попереднього року.

Аналіз структури активів страхових компаній свідчить, що серед напрямів інвестування переважають вкладення у цінні папери (як правило, акції) – 41,2% та банківські вклади – 32,9%. Доцільно зауважити, що вибір напрямів для інвестування вітчизняними страховиками

кардинально відрізняється від підходів до інвестування у їхніх іноземних колег. Зокрема, у практиці розвинених країн світу активи інституційних інвесторів лише на 4–7% формуються за рахунок банківських інструментів, а основна частина коштів інвестується в акції (близько 60%) та боргові цінні папери (близько 25%) [6, с. 105], що зумовлено високою дохідністю інструментів фондового ринку та низьким рівнем дохідності банківських депозитів. Позитивним моментом у діяльності страхових компаній є те, що на тлі зменшення їхньої чисельності збільшився рівень проникнення страхування з 0,7% до 7% ВВП переважно за рахунок зростання чистих премій, запроваджено накопичувальне страхування та створено відвідні передумови для розвитку агрострахування та добровільного медичного страхування [7]. Поряд із цим доцільно зауважити, що основну частку валових страхових премій (99,9%) акумулюють саме ті установи, що займаються Non-lif-страхуванням, яке супроводжується акумуляцією короткострокових фінансових ресурсів.

Таблиця 2

Динаміка розвитку небанківських фінансових інститутів в Україні

Назва показника	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Страхові компанії					
Кількість страхових компаній, од.	414	407	382	361	310
Обсяг валових страхових премій, млн. грн.	21508	28661,9	26767,3	29736,0	35170,3
Обсяг страхових виплат, млн. грн.	5151	4651,8	5065,4	8100,5	8839,5
Активи страхових компаній, млн. грн.	56224,7	66387,5	70261,2	60729,1	56075,6
Кредитні спілки					
Кількість кредитних спілок, од.	615	624	589	588	462
Обсяг залучених ресурсів, млн. грн.	1287,5	1330,1	989,8	855,2	831,8
Обсяг виданих кредитів, млн. грн.	2531	2349,1	1994,4	1792,7	1799,5
Активи кредитних спілок, млн. грн.	2656,9	2598,8	2338,7	2064,3	2032,5
Недержавні пенсійні фонди (НПФ)					
Кількість НПФ, од.	94	81	76	72	64
Обсяг залучених пенсійних внесків, млн. грн.	1313,7	1587,5	1808,2	1886,8	1895,2
Обсяг пенсійних виплат, млн. грн.	251,9	300,2	421,4	557,1	629,9
Активи НПФ, млн. грн.	1660,1	2089,8	2469,2	1980	2138,7
Фінансові компанії					
Кількість фінансових компаній, од.	312	377	415	571	650
Активи фінансових компаній, млн. грн.	36402,5	39781,2	51264,8	71120,0	67401,4
Обсяг наданих фінансових послуг фінансовими компаніями, млн. грн.	41031,8	42342,9	54154,8	68282,3	110420,3
Ломбарди					
Кількість ломбардів, од.	473	479	477	482	456
Обсяг наданих кредитів, млн. грн.	8945,4	8368,2	8410,8	12459,7	16718
Активи ломбардів, млн. грн.	1558,4	1518,6	1710,3	2218,7	3317,7

Джерело: складено за даними [9; 11; 12]

Відставання якісних параметрів розвитку вітчизняного страхового ринку та гальмування інвестиційної активності страхових компаній зумовлені низкою проблем, а саме: браком ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів; низьким рівнем капіталізації вітчизняних страховиків (недокапіталізованість страхових компаній унеможливорює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній, фінансовій сферах); зволіканням з упровадженням обов'язкового медичного страхування за участю страховиків; низьким рівнем якості послуг, що надаються окремими страховиками, тощо [8, с. 169]. Серед основних перспектив розвитку страхового ринку в Україні доцільно виокремити: задоволення потреб держави та приватного сектору в якісних страхових послугах; задоволення потреб держави в інвестиційному ресурсі; збільшення щорічних виплат страхових відшкодувань; зменшення вартості залученого капіталу для підприємств, що страхують свої ризики; підвищення конкурентоспроможності економіки України у цілому; приведення кількості страхових компаній у відповідність до попиту на послуги страхування; збільшення надходжень до бюджету та фондів соціального страхування за рахунок сплачених страховиками податків і внесків.

Третє місце за обсягами активів в інституційній структурі фінансового ринку посідають кредитні спілки. Станом на 31.12.2016 кількість кредитних спілок в Україні порівняно з аналогічною датою 2015 р. зменшилася на 126 одиниць (на 21,4%). На кінець 2016 р. кількість членів кредитних спілок становила 642,9 тис. осіб, що на 15,9% менше, ніж на кінець 2015 р. Поряд із цим відбулося зменшення частки інших осіб, які не користуються послугами кредитних спілок, але залишаються їх членами, до 453,2 тис. [9]. Протягом 2016 р. система кредитних спілок порівняно з 2015 р. демонструвала зменшення величини своїх активів на тлі незначного збільшення капіталу. Величина кредитного портфеля кредитних спілок у 2016 р. перевищувала обсяг залучених депозитних внесків (вкладів) у два рази. Аналіз структури кредитного портфеля показав, що в 2016 р. найбільша частка у загальному обсязі кредитів цих фінансових установ припадала на споживчі кредити (58,6%), на кредити, надані на придбання, будівництво та ремонт нерухомого майна – 20,6%, на кредити для ведення особистих селянських господарств – 10,9% від

загального обсягу кредитного портфеля кредитних спілок [9].

Доцільно зауважити, що зниження частки активів кредитних спілок у національній фінансовій системі не сприяє реалізації основної функції кредитних спілок – взаємокредитування своїх членів та свідчить про незначну роль цих фінансових установ у забезпеченні суб'єктів національної економіки фінансовими ресурсами інвестиційного характеру. Аналіз основних видів позик кредитних спілок показав, що кредитування фізичних осіб – підприємців нині знаходиться ще на доволі слабкому рівні. В умовах слабкої зацікавленості банків у кредитуванні малого та середнього бізнесу, зокрема фізичних осіб – підприємців, кредитні спілки змогли б здійснити значний приріст у нарощуванні клієнтської бази саме цього сегменту потенційних клієнтів-позичальників. Водночас світовий досвід указує на значимість та суттєві перспективи розвитку кредитних спілок на фінансових ринках, адже завдяки принципам прозорості та системної діяльності кредитні спілки в Румунії, Болгарії, Ірландії та Польщі досягли суттєвого рівня розвитку та збільшили частку присутності до 40% на своїх національних ринках споживчого кредитування [10, с. 40]. Серед основних проблем, які гальмують процес залучення клієнтів кредитних спілок, варто виокремити: низьку платоспроможність цих фінансових установ, що зумовлена диспропорціями між їхніми пасивами та активами; відсутність стандартизованої методики оцінки ризиків клієнтів кредитних спілок; значну кількість неактивних членів кредитних спілок; відсутність державних гарантій щодо повернення внесків вкладників; наявність значних правопорушень у кредитній сфері тощо.

Ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб, адже орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів і виконують функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких економічних змін. Станом на кінець 2016 р. до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 456 ломбардів, що на 5,4% менше, ніж у 2015 р. Протягом 2016 р. активи ломбардів виросли на 49,5% порівняно з 2015 р. і станом на 31.12.2016 становили 3 317,7 млн. грн. Збільшення обсягу активів відповідає загальній тенденції поживлення ділової активності ломбардів, що зумовлено збільшенням попиту на послуги цих фінансових інститутів, у першу чергу, внаслідок

погіршення рівня життя населення. Водночас збільшення ломбардних активів не справляє вагомого впливу на процес фінансового забезпечення економічних суб'єктів.

Позитивним моментом у розвитку вітчизняного фінансового ринку є збільшення кількості фінансових компаній та обсягів їхніх активів паралельно із розширенням спектру послуг, що вони надають (табл. 2). Так, якщо на початку 2000-х років фінансові компанії здебільшого надавали лізингові та факторингові послуги, то на даному етапі свого існування вони надають позики за рахунок власних коштів, пропонують фінансові гарантії, виступають поручителями тощо. Узагальнені дані щодо обсягу фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями протягом 2014–2016 рр., наведено в табл. 3.

Система недержавного пенсійного забезпечення, основу якої формують недержавні пенсійні фонди (НПФ), становить третій рівень пенсійної системи. Основною метою інвестування пенсійних активів у НПФ є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат разом із забезпеченням дохідності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки.

Протягом 2016 р. адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 62,6 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 4,9% порівняно з 2015 р. Станом на 31.12.2016 загальна кількість учасників НПФ становила 834 тис. осіб (станом на 31.12.2015 – 836,7 тис. осіб), з яких

пенсійні виплати отримують 81,3 тис. осіб (9,7% від загальної кількості учасників). Ще одним з основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески, величина яких у 2016 р. становила 1 895,2 млн. грн. (приріст 0,4% порівняно з 2015 р.), а основна частина – 95,1% – припадала на пенсійні внески від юридичних осіб [12].

Зарубіжний досвід господарювання свідчить, що саме активи НПФ є одним із вагомих джерел формування довгострокових інвестиційних ресурсів, а тому їхній дефіцит в Україні негативно позначається не тільки на розвитку вітчизняного фінансового ринку, а й на фінансовому забезпеченні економічних суб'єктів необхідними коштами. Проведений аналіз діяльності НПФ в Україні показав, що обсяг їхніх активів відновив своє зростання дуже повільними темпами на тлі зменшення кількості цих фінансових установ.

Особливістю діяльності НПФ в Україні є формування ними інвестиційного портфеля, до якого входять об'єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику. У таких умовах вирішального значення набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і при цьому отримувати певний приріст капіталу. Так, у 2016 р. переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (41,3% інвестованих активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (41,0%), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (9,4%), акції українських емітентів

Таблиця 3

Обсяги та види фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями, крім послуг з управління ФФБ та ФОН, млн. грн.

Вид фінансової послуги	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів	3 540,3	5 521,4	3 392,2
Надання позик	3 444,2	1 849,3	2 390,9
Надання порук (поручительств)	52,0	88,3	523,8
Фінансовий лізинг (вартість укладених договорів фінансового лізингу)	257,4	20,2	67,3
Надання гарантій	409,7	138,5	1 437,7
Факторинг	23 525,7	16 555,9	16 887,5
Залучення фінансових активів юридичних осіб із зобов'язанням щодо подальшого їх повернення	644,9	1 649,3	2 551,9
Операції з обміну валют	694,4	449,3	413,5
Операції з переказу грошових коштів	12 703,8	31 594,7	70 326,7
Адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах	422,5	678,3	420,9

Джерело: складено за даними [11]

(0,7%). За підсумками 2016 р. НПФ наростили свої вкладення у цінні папери, дохід по яких гарантовано Кабінетом Міністрів України на 29,7%, та значно зменшили свої вкладення в акції (на 75,9%) та облігації (на 24,6%) українських емітентів. Загальний дохід, отриманий від інвестування пенсійних активів, за підсумками 2016 р. становив 1 080,5 млн. грн., збільшившись порівняно з 2015 роком на 23,9%.

Основними проблемами функціонування недержавних пенсійних фондів як інститутів фінансового ринку можна вважати: недовіру населення, породжену перманентним кризовим станом економіки України та законодавчою базою, яка не здатна повною мірою захистити майнові права учасників; нерозвиненість фондового ринку; низький рівень надійності та доходності вітчизняних фінансових інструментів, що унеможливорює проведення ефективної політики інвестування коштів. У перспективі діяльність недержавних пенсійних фондів на фінансовому ринку України повинна базуватися на: збільшенні обсягів залучення заощаджень населення; створенні системи надійного інвестування пенсійних активів; розширенні спектру надійних та доходних фінансових інструментів; формуванні позитивного іміджу недержавних пенсійних фондів тощо. Оскільки основними клієнтами небанківських фінансових установ, як свідчить світовий досвід, є представники середнього класу, а за критеріями ООН у 2015 р. більше 80% українців проживає за межею бідності, тому вести мову про залучення їхніх ресурсів поки що немає сенсу, оскільки вони у них просто відсутні.

Серед основних проблем, що потребують першочергового вирішення та однаково притаманні всім небанківським фінансовим інститутам, присутнім на фінансовому ринку України, доцільно виокремити: незначний рівень

довіри, елементарний дефіцит інформації про їхню діяльність, низький рівень доходів населення, відсутність фінансової грамотності потенційних споживачів фінансових послуг, неефективний державний контроль тощо.

Висновки з цього дослідження. Застосування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку держави передбачає необхідність створення реальних умов зміцнення потенціалу фінансових установ, адже саме вони здатні якісно та кількісно вплинути на функціонування фінансового ринку, формування сукупного фінансового потенціалу країни та розвиток національної економіки в цілому. Перебудова та підвищення ефективності функціонування фінансових інститутів повинні відбуватися на основі реалізації комплексу заходів, спрямованих, у першу чергу, на стабілізацію фінансового сектору країни. В Україні для цього була розроблена Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [7], реалізація якої, безперечно, у подальшому суттєво сприятиме фінансовій стабільності держави. Головною метою Комплексної програми є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток країни завдяки ефективному перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного конкурентного середовища згідно зі стандартами Європейського Союзу. Дієва реалізація реформ, що передбачені в усіх сегментах фінансового сектору – у банківському секторі, секторі небанківських фінансових установ, на фондовому та інших ринках, – сприятиме досягненню комплексних змін у регуляторах фінансового сектору, очищенню від «баластів» серед його учасників, відновленню та посиленню довіри до гравців ринку, забезпеченню рівноправності всіх учасників фінансового сектору.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–12.
2. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www3.weforum.org/docs/GCR2016-017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
3. Огляд банківського сектору. Лютий 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.
4. Корецька Н.І. Процес концентрації ринку банківських послуг України: оцінка та стратегії позиціонування / Н.І. Корецька // Економічний форум. Серія «Гроші, фінанси і кредит». – 2014. – № 1. – С. 196–204.
5. Дибя В.А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхових компаній в Україні / В.А. Дибя // Економіка та держава. – 2016. – № 11. – С. 80–83.
6. Городніченко Ю.В. Сутність, значення і необхідність інституційних інвесторів на фондовому ринку України / Ю.В. Городніченко // Економічний аналіз. – 2015. – № 31. – С. 102–107.

7. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 р. № 391 (у редакції рішення Правління Національного банку України від 16 січня 2017 р. № 28) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.

8. Поворозник В.О. Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній в умовах економічної кризи / В.О. Поворозник // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 3. – С. 165–171.

9. Підсумки діяльності кредитних установ за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/ks_2016.pdf.

10. Єлисеєва О. Сучасний стан розвитку кредитних спілок України / О. Єлисеєва, Г. Стоянов // Фінансовий сектор. – 2013. – № 4. – С. 40–43.

11. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/FK_4%20кв_2016.pdf.

12. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202016.pdf.

Фінансові показники як підґрунтя конкурентоспроможності страховика на прикладі СК «Провідна»

Романовська Ю.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Демченко О.П.

кандидат економічних наук,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено фінансовий стан страхової компанії та охарактеризовано фінансові показниками, що є підґрунтям формування і розвитку конкурентних переваг страховика. Доведено, що конкурентна позиція страхової компанії ґрунтується на параметрах чистого фінансового прибутку. Обґрунтовано вплив коливання активів і пасивів страховика на формування та розвиток його конкурентоспроможності.

Ключові слова: страхова компанія, конкурентоспроможність, фінансові показники, страховий ринок, активи, пасиви.

Романовская Ю.А., Демченко О.П. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЩИКА НА ПРИМЕРЕ СК «ПРОВИДНА»

В статье исследовано финансовое положение страховой компании и охарактеризованы финансовые показатели, которые являются основой формирования и развития конкурентных преимуществ страховщика. Доказано, что конкурентная позиция страховой компании основывается на параметрах чистого финансового дохода. Обосновано влияние колебания активов и пассивов страховщика на формирование и развитие его конкурентоспособности.

Ключевые слова: страховая компания, конкурентоспособность, финансовые показатели, страхового рынка, активы, пассивы.

Romanovska Yu.A., Demchenko O.P. FINANCIAL INDICATORS AS A BASIS FOR THE INSURER'S COMPETITIVENESS ON THE EXAMPLE OF THE INSURANCE COMPANY "PROVIDNA"

The financial state of the insurance company is investigated in this work. Characterized by financial indicators. These indicators are the basis for the formation and development of the competitive advantages of the insurer. The insurance company's competitive position is based on the parameters of net financial profit. The influence of fluctuations of the insurer's assets and liabilities on the formation and development of its competitiveness is substantiated.

Keywords: insurance company, competitiveness, financial indicators, insurance market, assets, liabilities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний розвиток національного страхового ринку характеризується інтеграцією в європейську фінансову середу, що виставляє вимоги до підтримання високої конкурентоспроможності страхових компаній. Конкурентні страхові організації є підґрунтям для розвитку ринку страхових послуг, який забезпечує високі соціально-економічні стандарти життєдіяльності суспільства. Сформований страховий ринок України в умовах світової глобалізації призводить до загострення конкуренції між національними страховиками, головною перевагою яких у конкурентній боротьбі виступає їх фінансова стійкість.

Конкурентоспроможність є показником, який характеризує можливість протистояти основним конкурентам, відображає стан страхової організації в ринковому середовищі, значущість страховика в економічному розвитку держави. У конкурентній боротьбі страхових компаній вирішальним є розмір фінансових ресурсів. Розвиваючи страховий бізнес, потрібно звертати увагу на раціональне їхнє використання. Страхова організація зацікавлена в тому, щоб її фінансові можливості давали б змогу надавати такі страхові продукти, яким притаманні висока якість та прийнятний рівень цін. Отже, надійний фінансовий «тиль» страховика є підґрунтям подальшого розвитку конкурентних відносин у вітчизняному страховому секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та розвитку конкурентоспроможності страхових компаній на національному страховому ринку України присвятили свої праці такі вчені, як О. Пономарьова, О. Гаманкова, В. Бондаренко, С. Залюбовська. Значний внесок у дослідження забезпечення фінансової стійкості страховиків зробили такі фахівці, як В. Шолойко, В. Базилевич, Р. Пікус, Л. Горбач, С. Осадець тощо. Але досвід функціонування національного страхового ринку показав, що за умов євроінтеграції для більшості страхових організацій актуальними стали проблеми підтримання їх конкурентоспроможності, яка забезпечується їхньою фінансовою стійкістю, що потребує додаткового дослідження відповідної проблематики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження специфіки впливу фінансових показників на конкурентоспроможність страхової організації на прикладі страхової компанії «Провідна».

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій економіці будь-яка страхова компанія функціонує у суворому конкурентному середовищі, а тому бере участь у конкурентній боротьбі. Конкурентоспроможність суб'єкта полягає у його здатності створювати та реалізовувати переваги, за допомогою яких можна конкурувати та перемагати на відповідному ринку в певний проміжок часу, а сутність конкурентоспроможності об'єкта – це сукупність його переваг, зокрема фінансових переваг перед іншими об'єктами.

Страховання є однією з галузей бізнесу, найбільш залежних від фінансового забезпечення. Кожний страховик відчуває потребу постійно аналізувати зміни зовнішніх і внутрішніх чинників, що можуть вплинути на наслідки конкурентоспроможності компанії. Цьому допомагають бази даних, які становлять систему фінансової стійкості компанії та характеризують розвиток справ страховика на національному та регіональному ринках, дають уявлення про світові тенденції і нові технології страхування [1, с. 96].

Фінансовий стан страхової компанії характеризується показниками, які описують її здатність до розвитку й успішної роботи в конкурентному ринковому середовищі, а саме в оперативних і стратегічних аспектах [2, с. 77]. Але дослідження не всіх показників безпосередньо служить цілям підвищення конкурентної позиції страхової компанії, у зв'язку з чим необхідні їх відбір і систематизація. Зокрема,

доцільно проаналізувати такі показники, що характеризують фінансовий стан страхової організації й є запорукою укріплення його конкурентоспроможності: страхові платежі, страхові резерви, активи, пасиви тощо. Доцільно проаналізувати їх у розрізі окремої страхової компанії. Основу успіху конкурентоспроможності страхової компанії СК «Провідна» становлять фінансові ресурси.

Компанія працює на страховому ринку України з 1 995 р. ПрАТ «СК «Провідна» пропонує понад 70 страхових продуктів з обов'язкових та добровільних видів страхування для громадян, представників малого та середнього бізнесу, підприємствам різних галузей економіки, корпораціям, холдингам і фінансовим групам. Вітчизняний ринок страхових послуг характеризується наявністю значної кількості його учасників, які ведуть конкурентну боротьбу за збереження своєї позиції на ринку або за її поліпшення. Для того щоб зберегти своє місце на ринку, ПрАТ «СК «Провідна» постійно має підтримувати на високому рівні своє фінансове положення, кінцевою умовою використання якого є забезпечення конкурентоспроможності.

Страхові платежі мають значний вплив на прибутковість страхового бізнесу, оскільки, по-перше, від розміру страхової суми за незмінного страхового тарифу залежить сума доходів страхової компанії у вигляді страхових премій; по-друге, страхова сума дає уявлення про максимальний розмір зобов'язань страховика за конкретними договорами страхування. Обсяг зібраних страхових платежів є найбільш загальним показником діяльності страховика, який створюється під впливом таких чинників, як величина, структура й якість страхового портфеля, обсяг та асортимент надання страхових послуг, розміри страхового фонду, тобто формує підґрунтя конкурентоспроможності (рис. 1).

Динаміка страхових платежів страхової компанії «Провідна» за 2012–2016 рр. свідчить, що протягом останніх трьох років суми страхових платежів зросли на 257,7 млн. грн., це означає що компанія розвивається в динаміці. Динаміка величини платежів, які надійшли, визначає процес підтримання конкурентоспроможності на високому рівні.

Конкурентоспроможність страхової компанії ринку розглядається як економічний процес, який полягає у забезпеченні кращих можливостей для реалізації страхових послуг, задоволенні потреб клієнтів та одержанні максимального прибутку, що реалізується в умо-

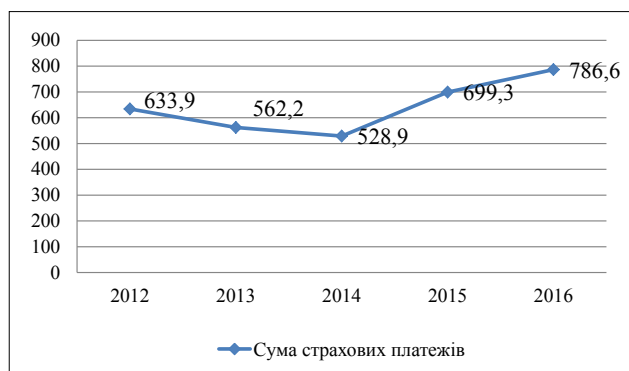


Рис. 1. Динаміка страхових платежів страхової компанії «Провідна» за 2012–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено за даними [3]



Рис. 2. Динаміка страхових резервів страхової компанії «Провідна» за 2012–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено за даними [3]

вах формування страхових резервів [4]. Це пов'язано з тим, що проведення страхування зумовлює зворотність страхового циклу: спочатку внесення страхової премії, а потім, через деякий час, надання страхової послуги у вигляді виплати страхового відшкодування (страхових сум) (рис. 2).

Розрахунок коливань страхових резервів забезпечує гарантії майбутніх страхових відшкодувань і виплат страхових сум, тому їх коливання має значний вплив на утримання конкурентних переваг страховика (рис. 2). Так, у страховій компанії «Провідна» в 2012 р. сума страхових резервів становила понад 317,1 млн. грн., а вже на 2014 р. – різко знизилася до 243,4 млн. грн., що підтверджує їх різкий спад.

Страхові резерви за останні досліджувані 2015–2016 рр. збільшилися, що є запорукою позитивного фінансового розвитку компанії.

Проаналізувавши табл. 1, можна сказати, що протягом 2014–2016 рр. активи компанії не розвивалися рівномірно. Аналізуючи період 2014–2015 рр., можна визначити, що необоротні активи збільшилися на 16 179 грн., тобто на 6,3%, а протягом 2015–2016 рр. – зменшилися на 28 893 грн., що на 10,5% менше. Оборотні активи протягом 2014–2015 рр. збільшилися на досить значну суму, майже вдвічі – на 238 561 грн., тобто на 54,1%, а протягом 2015–2016 рр. – зменшилися на 123 934 грн., тобто на 18,2%.

Власний капітал становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Динаміка власного капіталу свідчить про якість фінансового менеджменту. Величина власного капіталу може відбиватися на іміджі та конкурентоспроможності компанії [5]. Так, для підтримання нормального фінан-

сового стану страхових компаній важливим є рівень показника «власний капітал». Його динаміку за 2012 – 2016 рр. та структуру пасивів на 01.01.2017 представлено в табл. 2.

Аналіз пасивів страхової компанії «Провідна» складається із власного капіталу, довгострокових зобов'язань та забезпечення, поточних зобов'язань і забезпечення. Аналіз власного капіталу за 2014–2016 рр. показав, що протягом цих років сума пасивів зростала, за 2014–2015 рр. зросла на 94 839 грн., або на 29,2%, а протягом 2015–2016 рр. зросла на 46 601 грн., або на 11,1%.

Довгострокові зобов'язання і забезпечення протягом 2014–2016 рр. зростали на 9,2% та 6,9% відповідно. Поточні зобов'язання і забезпечення протягом 2014–2015 рр. зросли на 136 724 грн., або на 109,6%, що означає різке збільшення пасиву балансу, а в 2015–2016 рр. вони знизилися на 218 591 грн., або на 83,6%.

Основними джерелами формування власного капіталу страховика є внески засновників, поповнення з прибутку від страхової діяльності і доходів від інвестиційної діяльності, а також від додаткової емісії акцій. Аналіз пасивів страхової компанії «Провідна» за 2012–2016 рр. підтвердив, що досліджувана компанія має стабільну базу для формування і розвитку стійкий конкурентних переваг у вигляді пасивів.

Активи балансу страхової компанії «Провідна» відображають майно страхової організації. Це засоби, які інвестовані в цінні папери, нерухомість, рахунки та депозити в банках, їх джерелом є пасиви: статутний і резервний капітал, технічні резерви, прибуток.

На рис. 3 показано загальний обсяг активів страхової компанії «Провідна» за 2012–2016 рр. Можна сказати, що протягом 2012–2014 рр. загальна сума активів змен-

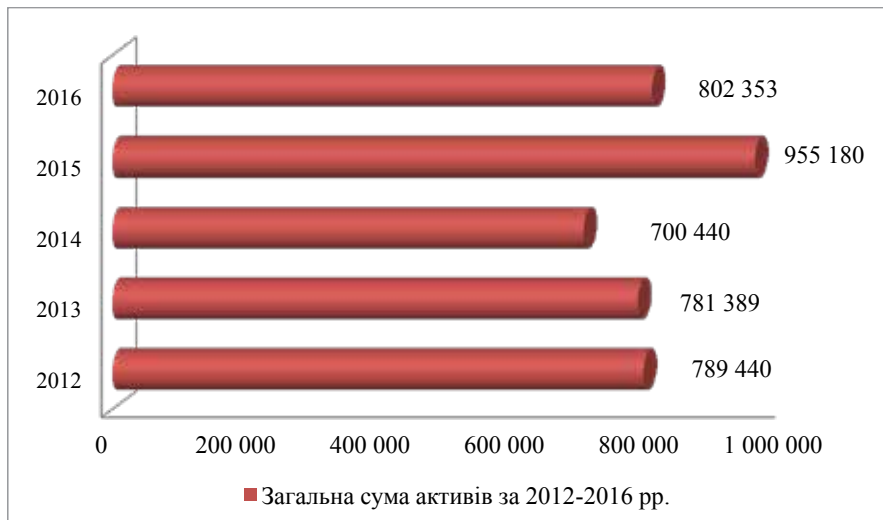


Рис. 3. Загальний обсяг активів страхової компанії «Провідна» за 2012–2016 рр., грн.

Джерело: складено за даними [3]

шувалася, але не на значну суму. В 2015 р. сума активів збільшилася на 254 740 грн., що є хорошим результатом для функціонування компанії, а вже в 2016 р. ці показники зменшилися на 152 827 грн. Отже, досліджувана динаміка активів СК «Провідна» свідчать про зростання в основній масі величини активів, незважаючи на 2015 р., що формує стабільну конкурентну позицію страхової компанії.

Конкурентна позиція пов'язана з показником конкурентоспроможності страхової компанії, який ґрунтується на параметрах чистого фінансового прибутку. Прибуток як комплексний, інтегрований показник усебічно характеризує ефективність певного виду бізнесу, а тому його привабливість для інвесторів [6, с. 20]. Стимулюючи або, навпаки, стримуючи ділову та інвестиційну активність у різних галузях та сферах економічної діяльності, прибуток сприяє цілеспрямованому міжгалузевому та міжрегіональному перерозподілу капіталів.

Відповідно до облікової політики прибуток страховика формується за рахунок прибутку від операційної, іншої звичайної (фінансової, інвестиційної) та надзвичайної діяльності. З урахуванням цих складників формується чистий прибуток страховика. Чистий прибуток характеризує фінансовий результат діяльності страхової компанії за вирахуванням податків та обов'язкових платежів у державний бюджет [7, с. 32].

Динаміка чистого фінансового прибутку страхової компанії «Провідна» наведена на рис. 4. Протягом 2012–2013 рр. чистий

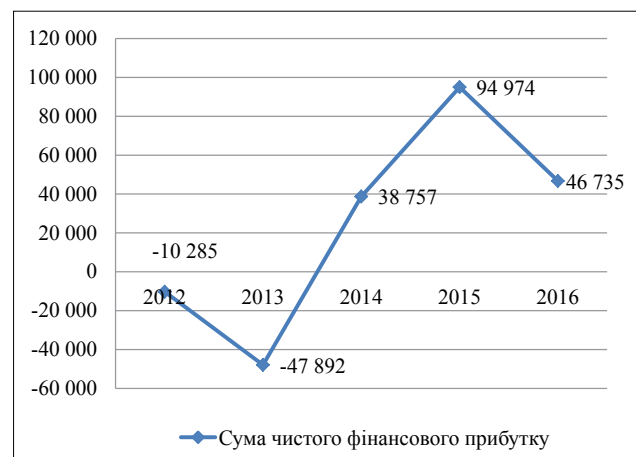


Рис. 4. Динаміка чистого фінансового прибутку страхової компанії «Провідна» за 2012–2016 рр., грн.

Джерело: складено за даними [3]

фінансовий прибуток був від'ємний і становив 47 892 грн., але протягом наступних років ці показники змінилися, компанія стала працювати краще, і вже в 2015 р. ці показники збільшилися і чистий фінансовий прибуток становив 94 974 грн. У 2016 р. прибуток зменшився і становив 46 735 грн. Таким чином, незважаючи на різке коливання рівня чистого прибутку, страхова компанія «Провідна» протягом 2013–2016 рр. підтверджує свої конкурентні позиції на ринку страхових послуг.

Висновки з цього дослідження. Конкурентоспроможність страхової компанії забезпечується системою фінансових показників, що визначаються особливостями взаємодії

та взаємовпливу на розвиток страховика, та може характеризуватися комплексом індикаторів, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Так, утримання та розширення конкурентної

позиції страхової компанії передбачає не тільки управління власними ресурсами, а й забезпечення постійного зростання показників прибутку, що є основою життєдіяльності компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пономарьова О.Б. Конкурентоспроможність страхових компаній у регіоні / О.Б. Пономарьова // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 92–103.
2. Аберніхіна І.Г. Система показників оцінки фінансової надійності страховика / І.Г. Аберніхіна, І.Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2017. – № 6. – С. 74–86.
3. Фінансова звітність ПрАТ «СК «ПРОВІДНА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.providna.ua/uk/content/annual-reports-ua>.
4. Романовська Ю.А. Аналіз страхового ринку України / Ю.А. Романовська // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>.
5. Пономарьова О.Б. Аналіз конкурентоспроможності страхових компаній України / О.Б. Пономарьова, А.В. Перетятко, С.С. Дегтярьова // Молодий вчений. – 2016. – № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/202.pdf>.
6. Бондаренко В.М. Конкурентна стратегія страхових компаній на ринку фінансових послуг / В.М. Бондаренко // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 3. – С. 19–27.
7. Залюбовська С.С. Аналіз потенціалу конкурентоспроможності компаній – учасниць страхового ринку / С.С. Залюбовська // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2015. – № 1. – С. 29–34.
8. Гаманкова О.О. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі / О.О. Гаманкова, В.К. Хлівний // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 58–67.
9. Шолойко А.С. Тенденції розвитку страхового ринку: вітчизняний та світовий аспекти / А.С. Шолойко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 156. – С. 60–65.
10. Страхові послуги : [підручник] : у 2-х ч. Ч. 1 / В.Д. Базилевич, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк [та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Логос, 2014. – 496 с.

Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи

Ткачук О.В.

аспірант

ДННУ «Академія фінансового управління»,

молодший науковий співробітник

«Інституту освітньої аналітики»

сектора дослідження якості освіти та забезпечення ринку праці,
відділу статистики і аналітики вищої освіти

У статті виділено та охарактеризовано недержавне фінансування та його складники. Описано важливість автономії вищих навчальних закладів. Проаналізовано концепції проекту закону України «Про внесення змін і доповнень до Податкового кодексу (некомерційний статус навчальних закладів і наукових установ)», виділено основну мету проекту і мету згідно із зазначеними завданнями. Описано модель фінансування за допомогою контракту продуктивності (описуються договірні відносини, за якими формується договір між вищим навчальним закладом та державою) – цільові угоди для досягнення певних завдань.

Ключові слова: вища освіта, державне замовлення, фінансова автономія, зарубіжний досвід, формула фінансування.

Ткачук А.В. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье выделены и охарактеризованы негосударственное финансирование и его составляющие. Описана важность автономии высших учебных заведений. Проанализированы концепции проекта закона Украины «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс (некоммерческий статус учебных заведений и научных учреждений)», выделена основная цель проекта и цель в соответствии с указанными задачами. Описана модель финансирования с помощью контракта производительности (описываются договорные отношения, с которыми формируется договор между высшим учебным заведением и государством) – целевые соглашения для достижения определенных задач.

Ключевые слова: высшее образование, государственный заказ, финансовая автономия, зарубежный опыт, формула финансирования.

Tkachuk O.V. FINANCIAL SECURITY OF THE HIGHER EDUCATION IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

In this article the aspects of non-government financing and the list of its components are outlined and described. The importance of autonomy of higher educational institutions is described. The main concepts of the Law of Ukraine "On introduction of amendments to the Tax Code (noncommercial status of educational and scientific institutions)". Financing models with the help a performance contract (the contractual relations are described with which the contract between a higher educational institution and the state is formed) – target agreements for achievement of certain tasks.

Keywords: the higher education, state order, financial autonomy, foreign experience, financing formula.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання розвитку освітніх послуг є ключовим аспектом у підвищенні економічного добробуту суспільства та економіки країни у цілому. Право на здобуття освіти гарантується Конституцією України. Одне з пріоритетних завдань держави – забезпечення рівного доступу до системи освіти для всіх верств населення та надання якісних освітніх послуг, які, своєю чергою, будуть задовольняти основні напрями розвитку економіки.

Фінансове забезпечення освіти є основною умовою забезпечення якості освітніх послуг, підтримки конкурентоспроможності вищих навчальних закладів не лише в межах

держави, а й на світовому ринку. Необхідно враховувати зарубіжний досвід як у питанні децентралізації фінансового забезпечення, так і у визначенні чіткої формули фінансування, яка б була сформована на елементах прозорості і доступності, що, своєю чергою, дасть відповідь на запитання, на основі яких показників ВНЗ повинен отримувати кошти й яку кількість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням дослідження процесів фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів присвятили свої праці В. Савченко [2], Є. Стадний [3], А. Касич [4], В. Циган [4], О. Співаковський [6],

Л. Паращенко [5], І. Барматова [5], О. Василік, В. Геєць, В. Глущенко, О. Бойко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує невідповідність між завданням державної політики у сфері вищої освіти та обсягами фінансування стосовно забезпечення виконання цих завдань. Відбувається зниження якості освіти, що, своєю чергою, послаблює її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї статті є дослідження типів фінансування вищої освіти в Україні, аналіз стану політики у сфері державного замовлення, а також розгляд зарубіжних моделей фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному суспільстві вища освіта стає одним із визначальних чинників динамічного соціально-економічного розвитку країни. Досвід зарубіжних країн показує, що сьогодні найуспішнішими є ті держави, що забезпечують високу рентабельність інвестицій в освіту, залучаючи як державні, так і приватні кошти. Для забезпечення високої якості освіти необхідна наявність ефективного організаційно-економічного механізму управління вищою освітою. В умовах розвитку державного управління можна спостерігати трансформацію адміністративного жорсткого контролю в гнучке управління автономними навчальними закладами, де регулювання їх діяльності здійснюється за допомогою різних організаційно-економічних методів та інструментів. Система вищої освіти України перебуває у процесі постійного вдосконалення, що зумовлено

трансформаційними змінами в суспільстві. Нових підходів потребує вся система управління вищою освітою, у тому числі і діюча практика її фінансування.

З огляду на європейський досвід, основними складниками національного багатства та головними ресурсами соціально-економічного розвитку є інтелект, освіта, професіоналізм. Керуючись таким підходом, Україна повинна суттєво змінити бачення ролі людини в політичному, економічному і соціальному житті країни. Українській державі необхідна цілісна політика гуманітарного розвитку, адекватна модернізаційним викликам.

Актуальними проблемами у фінансуванні вищої освіти є якість освітніх послуг та обсяг студентської міграції.

Протягом кількох років аналітичний центр CEDOS збирає та аналізує дані про кількість українських громадян, які навчаються у закордонних університетах (рис. 1). Кількість українців на студіях в іноземних університетах станом на 2014/2015 навчальний рік становила 59 648 осіб. Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2015 р. становила 129%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст становить майже 29%, або 13 266 осіб [1].

CEDOS припускає, що більшість українських студентів, що навчаються за кордоном, мігрували саме з причини того, що хоча й можливість навчання відома є, але віддача від освіти нижча, ніж у країні призначення, тому вони їдуть здобувати освіту за кордон

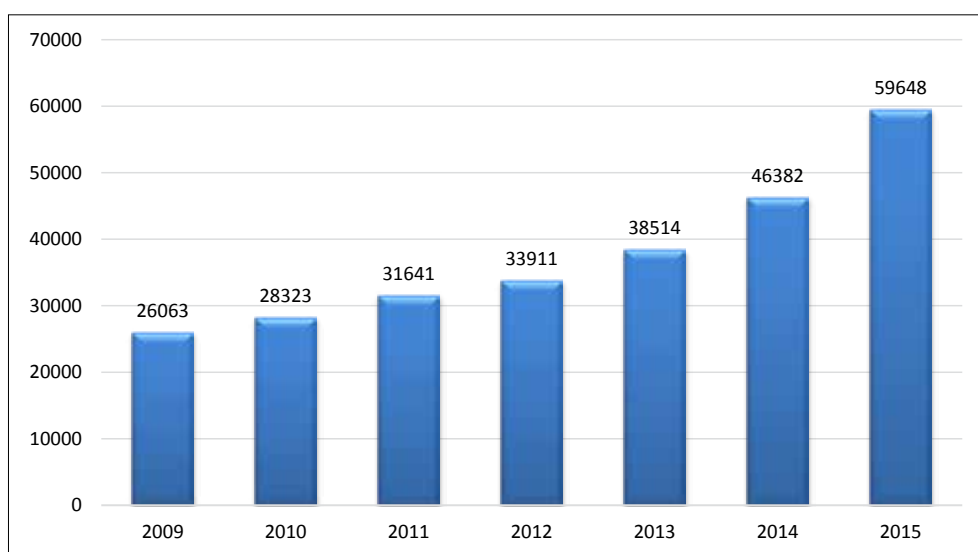


Рис. 1. Динаміка кількості українських студентів у закордонних університетах

Таблиця 1

**Рейтингові позиції України за складниками
глобального індексу конкурентоспроможності**

	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017
Якість системи освіти у цілому	56	62	70	79	72	54	56
Стан вищої і професійної освіти у цілому	46	51	47	43	40	34	33
Якість вищої математичної і природничої освіти	42	36	34	28	30	38	27
Охоплення вищою освітою (%)	8	7	10	10	13	14	11
Кількість країн – учасниць дослідження	139	142	144	148	144	136	138

з намірами там залишитися на постійне проживання. Припущення базуються на тому, що в Україні доступ до вищої освіти практично необмежений через суттєве державне замовлення і порівняно низьку вартість навчання на контрактній формі, а віддача від вищої освіти порівняно низька. Згідно з дослідженням Вахитової і Купе, у 2007 р. кожен рік вищої освіти в середньому збільшував місячну заробітну плату на 5,6%. Водночас віддача від освіти у ЄС була суттєво вища. У 2005 р. у 28 країнах ЄС збільшення заробітної плати після здобуття вищої освіти в середньому становило 43% (наприклад, у Польщі – 45%, Німеччині – 32%, Чехії – 44%).

Закон України «Про вищу освіту» наводить таке визначення даного поняття: «Якість вищої освіти – сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і зумовлює здатність задовольняти як особисті духовні і матеріальні потреби, так і потреби суспільства. Якість освітньої діяльності – сукупність характеристик системи вищої освіти та її складників, яка визначає її здатність задовольняти встановлені і передбачені потреби окремої особи або(та) суспільства» [2].

Проаналізувавши індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), розглянемо динаміку стану якості вищої освіти України на світовій арені і стан освітніх послуг відповідно до міжнародного рейтингу (табл. 1). Хоча в останні аналізовані періоди місце України за показником якості вищої освіти й зросло в рейтинговій таблиці, проте це не змінює того, що на даний момент ми знаходимося на тій самій позиції, що і в 2010–2011 рр. [3].

В умовах трансформації економіки і в умовах підвищення ролі новітніх технологій у виробництві освіта є необхідною умовою та основним засобом перетворення людського потенціалу в якісний людський капітал. Освіта, що відповідає потребам суспіль-

ства та ринку праці, відіграє потужну роль у гуманітарному розвитку, оскільки дає змогу сформувати здатність швидко адаптуватися до сучасних соціально-економічних реалій та забезпечувати собі належну якість життя.

Основними завданнями у цій сфері є:

- вдосконалення практики формування державного замовлення на підготовку фахівців вищими навчальними закладами для представників соціально вразливих верств населення;

- забезпечення рівного доступу до якісної безкоштовної освіти представників різних соціальних верств населення, регіонів тощо;

- заохочення громадян щодо здійснення витрат на отримання освіти для себе та членів сім'ї шляхом створення відповідних кредитних, страхових програм, системи податкового кредиту;

- застосовування децентралізованого підходу до професійної підготовки для врахування потреб регіональної економіки та задоволення освітніх потреб місцевого населення;

- запровадження гуманістичного характеру освіти на основі вільного розвитку особистості, вихованні соціальної активності та патріотизму;

- здійснення якісних змін у системі підвищення кваліфікації та підготовки кадрів, забезпечення їх відповідності тенденціям розвитку ринку праці та потребам людини вдосконалювати свій освітній та кваліфікаційний рівні протягом усього життя [4].

Механізм державного замовлення на підготовку кадрів, з одного боку, повинен надати можливість повніше використати світові надбання науково-технічного прогресу в національній економіці, а з іншого – регулювати обсяги підготовки кадрів відповідно до попиту ринку праці й освітніх послуг. Вагомим ланцюгом цього механізму є формування і розміщення державного замовлення (ДЗ), зокрема на підготовку фахівців із вищою освітою.

ДЗ є основною формою державного регулювання соціально-економічних відносин між державою, навчальними закладами та організаціями, громадянами, підвищення освітнього та наукового потенціалу нації, забезпечення конституційного права громадян на здобуття освіти відповідно до їх потреб, інтересів і здібностей. На обсяги ДЗ впливають такі фактори:

- темпи розвитку економіки на кожному конкретному етапі, що зумовлюють обсяги поточної, середньострокової та перспективної потреби в кадрах;
- стратегічні цілі та завдання країни, орієнтація органів виконавчої влади на підготовку працівників відповідного профілю;
- накопичення технічних, наукових та інтелектуальних знань для виведення країни на передові рубежі світового розвитку;
- доступність навчання для обдарованої молоді через систему державної підтримки, що сприяє забезпеченню країни висококваліфікованим персоналом;
- цільова підтримка окремих верств населення у здобутті освіти, які потребують соціального захисту;
- досягнення збалансованості між підготовкою і потребою в персоналі відповідно до попиту на ринку праці [5].

Також необхідно враховувати той аспект, що державне замовлення повинно враховувати виключно потреби держави виходячи з пріоритетів розвитку, а саме: фінансові ресурси повинні бути спрямовані не на утримання ВНЗ, а на забезпечення надання якісних освітніх послуг студентам, які завдяки своїм знанням здобули можливість навчатися за державні кошти.

Необхідно врахувати й недержавне фінансування вищої освіти. Воно дає можливість ВНЗ забезпечувати свою матеріальну базу в тому обсязі, який необхідний для його підтримання та розвитку. Можна виділити такі складники, як:

- кошти, одержані на навчання, підготовку підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів;
- плата за надання додаткових освітніх послуг;
- кошти, одержані за науково-дослідні роботи та інші роботи, виконані закладом освіти на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян;
- доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, дільниць і господарств від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;

- дотації з місцевих бюджетів;
- кредити і позички банків, дивіденди від цінних паперів та доходи від розміщення на депозитних вкладах тимчасово вільних позабюджетних коштів;
- добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, громадян.

Розвиток недержавних форм фінансування відбувається поступово. Крім того, застосування окремих джерел є досить обмеженим із різних причин. Перешкодою для надання фінансової допомоги освіті з боку підприємств та фінансових структур є непрозорість бюджетного процесу як на рівні окремих навчальних закладів, так і на рівні району чи міста. Громадським організаціям чи благодійним фондам важко вступати у контрактні відносини з навчальними закладами, оскільки вони не можуть наймати працівників для виконання професійних завдань. Використання механізмів кредитування освіти також є обмеженим [6].

Однією з пропозицій щодо активізації недержавних форм фінансування стало розроблення механізму податкових пільг для ВНЗ відповідно до проекту закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу (щодо неприбуткового статусу навчальних закладів та наукових установ)».

Основна мета цього законопроекту – зберегти за навчальними закладами та науковими установами податкові пільги, установлені чинним Податковим кодексом для бюджетних установ, і внести зміни до ст. 197. Мета конкретизується, зокрема, такими завданнями:

- віднесенням навчальних закладів та наукових установ до неприбуткових організацій;
- звільненням від оподаткування операцій із постачання послуг зі здобуття освіти навчальними закладами, які є неприбутковими організаціями, а також постачання послуг із проведення фундаментальних досліджень, науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт неприбутковими організаціями;
- вилученням з-поміж об'єктів оподаткування житлової та нежитлової нерухомості неприбуткових організацій [7].

Відповідно до п. 133.4 ст. 133 Податкового кодексу, обов'язковою умовою для таких організацій є використання своїх доходів (прибутків) виключно для фінансування видатків на своє утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених установчими документами [8].

Надання неприбуткового статусу навчальним закладам і установам дасть поштовх для розвитку фінансової самостійності, завдяки якій доцільним стане укладання контрактів із приватними організаціями, що, своєю чергою, може дати не лише фінансову підтримку для навчальних закладів, а й забезпечить робочими місцями студентів.

Фінансова автономія таких закладів є критично важливою для залучення ними позабюджетних коштів, спонсорських коштів чи проведення більш гнучкої фінансової політики та управління. Відсутність фінансової автономії тягне за собою обмеження автономії в академічній сфері. Будь-яке примусове збільшення заробітної плати, яке щорічно відбувається в бюджетних організаціях, неминуче призводить до скорочення штатів. Для науково-педагогічних, наукових працівників це великі втрати.

Поступово ми всі починаємо розуміти, що не можна забезпечити ефективне використання бюджетних коштів в умовах, коли заклади освіти і науки працюють у такому режимі, який забезпечують для них сьогодні Бюджетний і Господарський кодекси, коли вони не володіють фінансовою автономією і, відповідно, не несуть серйозної ринкової відповідальності за результати своєї діяльності.

Аналіз зарубіжного досвіду дає змогу виділити основні інструменти фінансування ВНЗ, які, своєю чергою, можуть бути використані в Україні: пряме бюджетне фінансування на покриття витрат; пряме бюджетне фінансування за програмно-цільовим методом (орієнтоване на досягнення результату); бюджетне фінансування з використанням державних зобов'язань (освітніх ваучерів); освітнє кредитування; освітні заощадження; грантове кредитування; отримання плати за навчання від споживачів (замовників) освітніх послуг; корпоративне фінансування (коштом корпорацій або майбутніх роботодавців) [9].

Ці інструменти використано в таких моделях, як: фінансування за результатами діяльності (фінансування за допомогою формули) та фінансування за контрактами продуктивності. Продуктивність визначається цілями, які установа повинна виконати за певний період часу (наприклад, випускники або результати дослідження, студенти які пройшли рік навчання/здали іспити, заявки на патент). Водночас також мають вагу показники, пов'язані з інтернаціоналізацією, проте вони залежать від конкретних цілей політики.

Основною відмінністю між цими двома інструментами фінансування – формули

фінансування і контрактів продуктивності – є те що, вони орієнтуються на різні часові показники. Формула фінансування працює з показниками оцінки минулої діяльності університетів, а контракти продуктивності включають цілі та завдання на майбутнє, і залежно від того, наскільки детальним і конкретним вони є, також мають набір показників для оцінки досягнення цілей. Обидва механізми можуть бути також використані в комбінації.

Фінансування за формулами часто вводиться, щоб зробити розподіл фінансування більш прозорим, пов'язуючи його з показниками виміру. Порівняно з історичним розподілом він дає змогу враховувати зміни показників протягом років, таких як зміна числа студентів, оскільки дані збираються через регулярні інтервали.

Формула фінансування у цьому контексті тлумачиться як механізм для визначення обсягу фінансових коштів, що виділяються на вищий навчальний заклад, використовуючи математичну формулу, яка включає в себе такі змінні, як критерії результативності «на вході» і «на виході». Основу формули для визначення результативності становлять такі індикатори:

- чисельність студентів (на бакалаврському та магістерському рівнях);
- чисельність міжнародних студентів;
- чисельність міжнародного професорсько-викладацького складу;
- різниця між числом студентів, які прибувають до університету з-за кордону, та вибувають із нього для продовження навчання за кордоном (модель «лічильника інтернаціоналізації» в Данії) тощо.

Основу формули для визначення результативності університету на виході складають такі індикатори:

- чисельність студентів, які здобули ступінь (на бакалаврському та магістерському рівнях);
- чисельність осіб, які здобули докторський ступінь;
- обсяги залученого зовнішнього фінансування, у тому числі з європейських/міжнародних джерел;
- рівень успішності студентів за шкалою ECTS;
- число реалізованих (які реалізуються) дослідницьких контрактів;
- публікаційна активність дослідників, дані бібліометрики;
- працевлаштування випускників тощо.

Іншим важливим способом фінансування університетів є перфоманс-контракти, або цільові угоди по досягненню певних завдань, які укладаються між державними органами та університетами. Такі угоди знаходять своє застосування у 15-ти країнах Європи, які розглядаються в дослідженні, проте не завжди мають прямий та чіткий вплив на фінансування ВНЗ. Наведемо декілька прикладів, які ілюструють їхнє застосування:

- Австрія: перфоманс-контракт – це результат бюджетних переговорів між профільним міністерством і кожним університетом для визначення обсягів фінансування, при цьому законом установлений мінімальний рівень таких коштів; досягнення цілей контракту може впливати на хід переговорів на наступний період.

- Нідерланди: перфоманс-контракти запроваджені лише з 2012 р. і їхні результати ще недостатньо чіткі. На даному етапі поки що не досить зрозуміло, чи будуть такі угоди безпосередньо впливати на обсяги фінансування університетів. На даний момент контракти базуються на цілях, які погоджуються між профільним міністерством та окремими ВНЗ. У структурі загальної суми блок-грантів для університетів їхня частка становить близько 7%.

- Бранденбург та Гессен (Німеччина): перфоманс-контракти становлять відповідно 2% та 5% доходу від загальної суми блок-грантів. Надаються на умовах досягнення

специфічних цілей, узгоджених для кожного університету. Проте оцінка таких контрактів недостатньо ретельна і невиконання планових показників рідко карається скороченням відповідного фінансування.

- Данія: перфоманс-контракти не пов'язані з фінансуванням, але є частиною механізму управління університетом (використовуються при внутрішньому розподілі коштів) [10].

Висновки з цього дослідження. Фінансування вищої освіти за рахунок державних коштів повинно спрямовуватися лише за потребами держави, яка водночас повинна забезпечувати робочими місцями випускників, що сприятиме зменшенню безробіття серед випускників. Нині в Україні спостерігається часткове вдосконалення диверсифікації джерел фінансування, а саме надання статусу неприбуткової організації дасть перший поштовх до утворення контрактних відносин між ВНЗ та приватними організаціями і поліпшить їх фінансове становище. Запозичення зарубіжного досвіду зробить фінансування більш прозорим і надасть можливість розподіляти його за критеріями якості надання освітніх послуг. Для формування ефективного фінансового забезпечення державних ВНЗ необхідно здійснювати постійний моніторинг діяльності ВНЗ, який дасть змогу виявити кількісні показники соціально-економічних наслідків здійснення державою заходів в освітній сфері та визначити перспективний розвиток ВНЗ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Слободян О., Стадний Є. Українські студенти за кордоном: скільки та чому? / О. Слободян, Є. Стадний // Аналітичний центр CEDOS. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>.
2. Закон України «Про освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1060-12>.
3. The Global Competitiveness Index report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/>.
4. Концептуальна модель розвитку України на період до 2020 року [Електронний режим]. – Режим доступу : <http://www.lutskrada.gov.ua/actual/koncepciya-gumanitarnogo-rozvitku-ukrayini-na-period-do-2020-roku>.
5. Савченко В.А. Механізм формування державного замовлення на підготовку фахівців і робітників / В.А. Савченко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 83–88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtp_2014_1_12.
6. Касич А.О., Циган В.А. Особливості фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу / А.О. Касич, В.А. Циган [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2587>.
7. Парашенко Л., Барматова І. Про неприбутковий статус навчальних закладів / Л. Парашенко, І. Барматова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/reform/53613/>.
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період : [монографія] / Т.М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2006. – 324 с.
10. Anna-Lena Claeys-Kulik, Estermann T. Define thematic report: Performance-based funding of universities in europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eua.be/Libraries>.

Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства

Чемчикаленко Р.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Майборода О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Дьякова Ю.Ю.

студентка

Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. Досліджено переваги та недоліки використання наявного методологічного апарату оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. Обґрунтовано пропозиції щодо підвищення ефективності цієї методики оцінки за рахунок уточнення агрегатного підходу та розширення кількості коефіцієнтів платоспроможності за рахунок використання на підприємстві коефіцієнта покриття ліквідності та чистого стабільного коефіцієнта фінансування.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність, прибутковість, оцінка, ефективність, підприємство.

Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Дьякова Ю.Ю. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам повышения эффективности оценки ликвидности и платежеспособности предприятия. Исследованы преимущества и недостатки использования имеющегося методологического аппарата оценки ликвидности и платежеспособности предприятия. Обоснованы предложения по повышению эффективности этой методики оценки за счет уточнения агрегатного подхода и расширения количества коэффициентов платежеспособности за счет использования на предприятии коэффициента покрытия ликвидности и чистого стабильного коэффициента финансирования.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность, прибыльность, оценка, эффективность, предприятие.

Chechychalenko R.A., Mayboroda O.V., Diakova Yu.Yu. DIRECTIONS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF EVALUATION OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF ENTERPRISES

The article is devoted to actual issues of increasing the efficiency of liquidity assessment and solvency of the enterprise. The advantages and disadvantages of using the existing methodological apparatus for assessing liquidity and solvency of the enterprise are explored. The suggestions for increasing the efficiency of this method of valuation by clarifying the aggregate approach and expanding the number of solvency ratios by using the company's liquidity coverage ratio and the Liquidity Coverage Ratio and Net Stable Funding Ratio.

Keywords: liquidity, solvency, creditworthiness, profitability, assessment, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління ліквідністю та платоспроможністю – це проблема, яка безперервно турбує не тільки вітчизняні, але й практично всі без винятку зарубіжні підприємства. Та особливо гостро ця проблема постає саме в періоди фінансових криз. Економіка ж України останнім часом переживає чи не

найгірші часи. Так, тільки за 2016 рік частка підприємств, що завершили фінансовий рік зі збитком, зросла на 47,9% [1]. Відповідно, у таких умовах підвищується значущість системи оцінки фінансового стану підприємства, а передусім це стосується ліквідності й платоспроможності як індикаторів загального фінансового здоров'я підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема оцінки та управління ліквідністю й платоспроможністю широко представлена публікаціями у фахових виданнях, більшість з яких присвячені визначенню методики й організації їх оцінки (роботи таких авторів, як, зокрема, П. Тріппнер, І. Крупельницька А. Кулик, І. Олександренко, Н. Власова, П. Смірнова, А. Грачов, В. Томчук, А. Ванієва, Н. Кащена, Г. Лисак, Є. Івашевська, М. Гаркуша, Б. Дугінський, О. Харченко, В. Андрієнко), а також розкривають проблеми управління ними (дослідження таких науковців, як, зокрема, С. Смолл, Кс. Пернот, І. Крейдич, О. Наконечна, О. Харченко, Є. Іонін, Г. Азаренкова, П. Кудь).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проведений аналіз засвідчив, що до цього часу не сформовано єдиного підходу до визначення поняття ліквідності та платоспроможності підприємств, а також організації і методики їх аналізу з урахуванням специфіки існування сучасного вітчизняного підприємства. Зокрема, на нашу думку, недостатньо розроблені критерії визначення як поточної, так і перспективної платоспроможності підприємства, які б можна було досліджувати повсякчасно, а не тільки в періоди складання фінансової звітності; не встановлено нормативи відповідних показників, котрі враховували б як специфіку діяльності об'єкта дослідження, так і умови його існування; недостатньо обґрунтовано ефективність використання надлишкової кількості показників чи шкоду, яку може завдати використання недостатнього їх числа.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У зв'язку з вищевикладеним метою статті є дослідження сутності та розробка пропозицій щодо підвищення рівня ефективності системи оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатоаспектність змісту, різноманітність проявів та наслідків для підприємств ліквідності та платоспроможності обумовлюють необхідність не тільки розмежування їх сутності, але й виділення окремих їх видів і характеристик.

Так, на нашу думку, саме ліквідність є допоміжним засобом, що дає змогу менеджменту підприємства трансформувати свої активи в грошову форму для розрахунків за зобов'язаннями підприємства. При цьому якщо платоспроможність перебуває лише в двох формах, а саме поточній та перспектив-

ній, то ліквідність виявляється в таких формах, як ліквідність активів, ліквідність балансу та ліквідність підприємства загалом.

Якщо платоспроможність означає здатність в повному обсязі та у встановлений договорами строк погашати всі свої зобов'язання як за рахунок наявних активів, так і шляхом залучення зовнішніх запозичень, то ліквідність – це лише здатність всіх активів перетворюватись на грошову форму, тобто продаватись. При цьому точне уявлення про ступінь ліквідності окремих активів дає не результат розрахунків якихось синтетичних показників, а порівняння суми грошей від реалізації дебіторської заборгованості з боку покупців із вартістю кінцевої продукції, а також інформація про час такої трансформації.

Відповідно, ліквідність активів – це міра здатності активів трансформуватись в грошові кошти з мінімальною втратою вартості та в найкоротші терміни. Ліквідність балансу – це міра відповідності сформованих підприємством активів та пасивів підприємства за часом продажу перших та погашення останніх. Ліквідність підприємства – це міра спроможності підприємства своєчасно забезпечувати свої зобов'язаннями грошовими коштами, отриманими від реалізації відповідних його активів.

Через те, що ліквідність та платоспроможність підприємства – це складні економічні явища, які формуються під впливом великої кількості факторів, механізми їх оцінки та упорядкування також приймають численні форми. При цьому одні автори аналіз ліквідності та платоспроможності обмежують розрахунком та аналізом основних показників ліквідності (коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності), інші дослідники вважають за необхідне розмежовувати аналіз ліквідності балансу (побудова та аналіз балансу ліквідності) й оцінку коефіцієнтів (показників) ліквідності й платоспроможності, треті науковці аналіз ліквідності й платоспроможності розглядають як дві взаємопов'язані задачі тощо.

Ми ж погоджуємося з думкою про те, що аналіз ліквідності й платоспроможності – це дві підсистеми єдиної оціночної системи. При цьому головна мета такої системи полягає у визначенні фінансових можливостей підприємства не тільки виконувати свої зобов'язання, але й розвиватись за рахунок залучення нових, що частково поєднує в собі задачі плато- та кредитоспроможності. Тому й систему оцінки ліквідності та платоспро-

можності спробуємо проаналізувати в єдиному ключі.

Так, для оцінки міри ліквідності підприємства, як правило, використовуються три методичні підходи:

1) розрахунок абсолютних показників (зокрема, наявного обсягу власного оборотного капіталу – ВОК);

2) агрегатний підхід (коли порівнюються між собою активи, згруповані в чотири групи за часом їх перетворення в грошову форму (А1–А4), з чотирма групами пасивів, згрупованими за терміновістю їх погашення (П1–П4));

3) коефіцієнтний підхід, зокрема з використанням комплексних (інтегральних) показників.

При цьому найбільш простою та, відповідно, найменш трудомісткою є оцінка платоспроможності за наявністю ВОК, котра, як правило, визначається як різниця поточних активів і пасивів або власного капіталу та необоротних активів. Проте на практиці іноді виникає ситуація, коли поточні активи перевищують за величиною короткострокові пасиви, тобто показники ліквідності характеризують фінансовий стан як задовільний, але оцінка вважається помилковою, оскільки в оборотних активах значну частку займають неліквіди та прострочена дебіторська заборгованість.

Стосовно агрегатного підходу в літературі можна знайти суперечності між тим, які активи до якої групи відносити, що ускладнює можливість порівняння результатів аналізу як різних підприємств між собою, так і результати по одному підприємству, але в різні періоди його оцінки. До того ж цей метод дає відповідь лише на єдине питання про те, чи є баланс підприємства абсолютно ліквідним, проте жодним чином не конкретизуються причини й міра досліджуваної невідповідності.

Цікавий підхід до розширення варіацій визначення міри ліквідності підприємства за допомогою використання модифікованого агрегатного підходу представлений в роботі І. Олександренко, котра запропонувала п'ять рівнів платоспроможності (хоча традиційно цей підхід асоціюється з визначенням міри ліквідності – Р. Ч., О. М., Ю. Д.) підприємства та критерії віднесення останніх до того чи іншого рівня (табл. 1).

При цьому роз'яснень щодо сутності і порядку розрахунку відповідних агрегатів стосовно порядку розрахунку автор чомусь не надав, а лише охарактеризував їх склад. На нашу думку, можна запропонувати визначати таким чином:

А1 – абсолютно ліквідні активи, такі як грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення (форма № 1 «Баланс» рядки 220 ... 240 (до 2013 року) або рядки 1160 + 1165 (починаючи з 2013 року));

А2 – активи, що швидко реалізуються (готова продукція, відвантажені товари і дебіторська заборгованість, ф. 1 р. 150 ... 210 або р. 1125 ... 1155);

А3 – активи, що повільно реалізуються (виробничі запаси та незавершене виробництво, ф. 1 р. 100 ... 140 + 250 або р. 1100 ... 1110 + 1190);

А4 – активи, що важко реалізуються (основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові вкладення, незавершене будівництво, витрати майбутніх періодів, ф. 1 р. 080 + ф. 1 р. 270 або р. 1095 ... 1170);

П1 – найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість та кредити банку, строк повернення яких настав, ф. 1 р. 520 ... 610 або р. 1605 ... 1660 + 1690);

П2 – середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку, ф. 1 р. 500 ... 510 або р. 1600 + 1610);

П3 – довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку та позики, ф. 1 р. 480 або р. 1595);

П4 – власний (акціонерний) капітал, що постійно перебуває в розпорядженні підприємства (ф. 1 р. 380 + ф. 1 р. 430 + ф. 1 р. 630 або р. 1495 + 1665 + 1700).

Не применшуючи внесок І. Олександренко в процес удосконалення методичного забезпечення оцінки ліквідності (платоспроможності) підприємства, все ж таки необхідно констатувати, що й цей метод не позбавлений певних недоліків, а одним з найсерйозніших є невизначеність з віднесенням активів чи пасивів до певних груп. Так, навіть запропонований нами алгоритм розрахунку агрегатів однозначно не є аксіомою, оскільки, наприклад, дебіторська заборгованість може бути простроченою або взагалі безнадійною, тоді вона точно не відноситиметься до групи А2, а певні запаси в умовах природного чи штучного дефіциту можуть бути ціннішими за гроші й відноситись щонайменше до групи А2 або ж взагалі до А1 тощо. Відповідно, для певних умов існування бізнесу наповнення агрегатів має переглядатися й коригуватися залежно й від сфери діяльності бізнесу, й від ситуації на ринку. При цьому ще одним суттєвим недоліком цього методичного підходу є, зокрема, відсутність можливості порівнювати між

Таблиця 1

Критерії розподілу підприємств за рівнем платоспроможності [2, с. 425]

Критерії	Рівень платоспроможності підприємства	Характеристика
$A1 > P1 + P2$	Високий	Підприємство характеризується високим потенціалом ліквідності та платоспроможності, а всі свої активи переважно формує за рахунок власних коштів.
$A1 + A2 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Середній	На підприємстві недостатньо абсолютно ліквідних активів, що пов'язано з наявністю великих обсягів дебіторської заборгованості. Загалом підприємство є ліквідним і може своєчасно забезпечити погашення зобов'язань. У такій ситуації рекомендується підприємству вживати заходів з реструктуризації дебіторської заборгованості.
$A1 + A2 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Помірний	Значну частку оборотного капіталу підприємства складають запаси, сформовані за рахунок залучених коштів. Наявність значних обсягів запасів свідчить про те, що підприємство неефективно використовує оборотний капітал.
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Низький	Підприємства свої оборотні активи формують лише за рахунок залучених на короткий термін коштів (поточних зобов'язань). У такому разі в обігу підприємства немає власних коштів, а є лише залучені та позикові. Частина поточних боргів підприємства спрямована на створення необоротних активів.
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Підприємство перебуває на межі банкрутства	Такий стан свідчить про те, що підприємство є банкрутом, оскільки його майна (активів) не вистачить, щоб погасити поточну заборгованість. Така ситуація має місце, коли підприємство працює збитково, в нього є непокритий збиток, що впливає на зменшення власного капіталу (власний капітал має від'ємне значення).
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 < P1 + P2$		

собою підприємства різних сфер чи таких, що відрізняються за обсягами діяльності.

Перевагою методу фінансових коефіцієнтів є можливість узагальнення результатів на різних об'єктах дослідження з метою подальшого проведення порівняльного аналізу. Такий аналіз ефективний та зручний у використанні за умови існування еталонних значень прийнятих коефіцієнтів та порядку їх розрахунку. Однак в сучасних умовах існування таких еталонів видається сумнівним. Одні й ті ж показники у різних авторів не тільки приймають суттєво різні значення, про що досить докладно написано в роботі А. Кулик, але й сильно відрізняються за алгоритмом їх розрахунку. Так, в практиці фінансового менеджменту найчастіше використовуються всього три показники ліквідності:

1) коефіцієнт загальної ліквідності (загальний коефіцієнт ліквідності, загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт загальної платоспроможності, середній коефіцієнт ліквідності);

2) коефіцієнт швидкої ліквідності (коефіцієнт термінової ліквідності, проміжний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт проміжної ліквідності, коефіцієнт критичної ліквідності, коефіцієнт термінової платоспроможності, коефіцієнт «критичної оцінки», коефіцієнт критичної ліквідності, суворий, коефіцієнт проміжного покриття);

3) коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт грошової (готівкової) платоспроможності, миттєвий) [3, с. 306–307].

Проте навіть в зарубіжній практиці ці показники розраховуються по-різному. Так, наприклад, П. Тріппнер наводить такий алгоритм розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності [4]:

$$QR = \frac{CA - I - PE}{CL}, \quad (1)$$

де QR (Quick Ratio) – коефіцієнт швидкої ліквідності;

CA (Current assets) – поточні активи;

I (Inventory) – товари;

PE (Prepaid expenses) – передплачені витрати;

CL (Current liabilities) – поточні зобов'язання.

Водночас Евеліна Соколовська та Джерзі Вишневський пропонують вже дещо інший підхід до визначення порядку розрахунку того ж показника [5, с. 146]:

$$QR = \frac{AR + CE + C}{CL}, \quad (2)$$

де AR (Accounts receivable) – дебіторська заборгованість;

CE (Cash equivalents) – грошові еквіваленти;

C (Cash) – гроші;

CL (Current liabilities) – поточні зобов'язання.

Про відмінності в порядку розрахунку цього показника в роботах вітчизняних вчених вже й годі говорити, про це знову ж таки досить докладно говорить А. Кулик [3].

До того ж навіть розрахунок з однією й тією ж методикою одного показника не дає змогу проводити порівняльний аналіз, оскільки внаслідок небажання працювати «у відкритку» високі темпи інфляції вітчизняних підприємств штучно зменшують обсяг найбільш ліквідних активів, якими є грошові кошти та їх еквіваленти.

Окрім того, наразі практично відсутня повноцінна системна упорядкованість набору відносних показників. Досить часто автори намагаються порахувати всі їм відомі показники, тоді як більшість з них дублюють один одного. Так, наприклад, В. Андрієнко вважає, що систему показників оцінки платоспроможності підприємства необхідно розглядати за трирівневим принципом: 1) показники структури джерел фінансування майна; 2) показники ефективності використання оборотних коштів; 3) показники грошових потоків підприємства [6].

Н. Власова та П. Смірнова довели, що у складі системи показників в усіх групах підприємств повинні відображатися коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів, тривалість операційного циклу [7].

Соломон Смолл досить доречно наголошує на тому, що проблему ліквідності-платоспроможності потрібно розглядати в єдиній зв'язці з проблемою рентабельності. Так платоспроможність та рентабельність – це як дві сторони однієї медалі. При цьому для підвищення рентабельності потрібно жертвувати рівнем платоспроможності, і навпаки.

Також цей автор в процесі дослідження ліквідності підприємства рекомендує звертати увагу на тривалість обігу дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансово-операційного циклу, коефіцієнт грошового потоку [8, с. 146].

На нашу думку, таке різноманіття показників, використовуваних для цілей оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства, з одного боку, розширює можливості аналітика, а з іншого – привносить дублювання показників, плутанину в оцінку платоспроможності та фінансової стійкості, збільшує тривалість та трудомісткість процесу аналізу.

Що ж до порядку визначення виключно міри платоспроможності підприємства, то традиційно з цією метою використовуються показник поточної платоспроможності (Кпл), який є відношенням оборотних активів до поточних пасивів, та показник перспективної платоспроможності (Кпр):

$$K_{пр} = \frac{K_{пл}^{пр} + \frac{6(3)}{T} (K_{пл}^{кр} - K_{пл}^{пр})}{K_{пл}^н}, \quad (3)$$

де $K_{пл}^{пр}$, $K_{пл}^{кр}$ – фактичний коефіцієнт поточної ліквідності на початок і кінець періоду відповідно;

$K_{пл}^н$ – нормативний рівень коефіцієнта поточної ліквідності;

T – тривалість звітного періоду, місяців;

6(3) – період відновлення (втрати) платоспроможності, міс.; при цьому за період відновлення платоспроможності прийнято 6 місяців, а період втрати становить 3 місяці.

При цьому в поточному періоді підприємство вважається платоспроможним, якщо значення відповідного показника сягне позначки в 1,5–2, а стосовно перспективного періоду вважається, що якщо $K_{пр} > 1.0$, то підприємство протягом 6 місяців спроможне вийти на нормативний рівень коефіцієнта поточної ліквідності та відновити свою платоспроможність (якщо розраховувався коефіцієнт відновлення платоспроможності) або ж не втратить досягнутої платоспроможності (якщо розраховувався коефіцієнт втрати платоспроможності), і навпаки.

Оцінюючи дані переваги й недоліки використання цих показників для цілей аналізу платоспроможності підприємства, необхідно відзначити простоту їх розрахунку та інтерпретації, проте варто згадати, що існує й безліч проблем з їх використанням. Так, відсутній єдиний механізм визначення нормативу показника поточної платоспроможності, наприклад, А. Кулик нарахував щонайменше одинадцять варіацій такого нормативу [3, с. 307], також цей показник не враховує якість активів та пасивів підприємства, а коефіцієнт перспективної платоспроможності прямолінійно переносить динаміку показника поточної платоспроможності на майбутні періоди, що в умовах сучасної швидко змінюваної економіки навряд чи доцільно.

Зважаючи на вищевикладене, наявність проблеми «мертвого аналізу» (так, фінансовий аналіз, зокрема платоспроможності, як правило, здійснюють не перманентно, а лише за ступенем появи необхідної фінансової звітності, тобто з певним часовим лагом), а також враховуючи досвід вирішення проблеми ліквідності в банківському секторі, можна запропонувати до використання ще два коефіцієнти:

1) коефіцієнт покриття ліквідності (Liquidity Coverage Ratio – LCR);

2) чистий стабільний коефіцієнт фінансування (Net Stable Funding Ratio – NSFR) [9].

Відповідно, для використання на підприємстві ці коефіцієнти, які запроваджені таким інструктивним документом, як «Базель III: Міжнародна основа ризику ліквідності, вимірювання та моніторингу», можна запропонувати в такій інтерпретації:

$$LCR = \frac{HLA}{NCO} \geq 100\%, \quad (4)$$

де HLA (Highly Liquid Assets) – запас високоякісних ліквідних активів;

NCO (Net Cash Outflow Over 30 Days) – чистий відтік грошових коштів за період понад 30 днів.

$$NSFR = \frac{ASF}{RSF} \geq 100\%, \quad (5)$$

де ASF (Available Stable Funding) – доступне фінансування (притік грошових коштів);

RSF (Required Stable Funding) – потреба в фінансуванні (відтік грошових коштів).

Це означає, що підприємство повинно переконатись в тому, що перевищення відтоку над притоками протягом календарного періоду за 30 днів не перевищує суми високоякісних ліквідних активів.

Потреба в NSFR означає, що товарне кредитування клієнтам строком на 12 місяців або більше повинне співпадати з фінансуванням з внутрішніх або зовнішніх джерел з аналогічним терміном погашення, а не короткостроковим кредитуванням.

Пропозиція щодо використання цих показників, можливо, й не є абсолютно новою, проте вона має допомогти підвищити систематичність оцінки платоспроможності та усунути проблему бездумного переносу результатів минулих подій на майбутні періоди.

Варто також звернути увагу на підхід до оцінки платоспроможності, запропонований французькими Ж. Конаном і М. Голдером, котрі розробили модель, що дає змогу оцінити ймовірність затримки платежів фірмою:

$$Q = -0,16Y_1 - 0,22Y_2 + 0,87Y_3 + 0,1Y_4 - 0,24Y_5, \quad (6)$$

де Y_1 – відношення грошових коштів і дебіторської заборгованості до валюти балансу;

Y_2 – відношення власного капіталу та довгострокової заборгованості до валюти балансу;

Y_3 – відношення фінансових витрат до виручки від реалізації;

Y_4 – відношення витрат на персонал до прибутку після оподаткування;

Y_5 – відношення прибутку до сплати відсотків і податків до позикового капіталу.

При цьому оцінка ймовірності затримки платежів здійснюється відповідно до табл. 2.

Хоча ефективність використання цього методичного інструментарію у вітчизняних умовах й може бути дискусійною з огляду на використання зарубіжного статистичного досвіду функціонування підприємства, невідповідності запропонованої шкали чи якихось інших параметрів, проте використання саме цього підходу визначає саме міру платоспроможності й, відповідно, дає нові важелі в управлінні платоспроможністю об'єкта оцінки.

Таблиця 2

Відповідність значення Q ймовірності затримки платежів, %

Значення Q	0,21	0,48	0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164	
Ймовірність затримки платежів, %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10

Водночас, оцінюючи наявний методологічний апарат оцінки ліквідності й платоспроможності підприємства, необхідно відзначити, що нині практично відсутнє врахування того факту, що оцінки ліквідності та платоспроможності досить сильно відрізнятимуться одна від одної залежно від того, хто її проводитиме. Так, менеджери, власники та кредитори у прийнятті своїх рішень спираються на різні цілі, а тому мають використовувати окремий, визначений тільки для них набір і показників, а також їх нормативних значень. До того ж останні мають коригуватися ще й від стану макро- та мікропоказників діяльності підприємства.

Тому для правильного розуміння динаміки та рівня платоспроможності, ліквідності підприємства необхідно брати до уваги такі фактори: 1) характер та сфера діяльності підприємства; 2) стан запасів; 3) стан і умови розрахунків з дебіторами; 4) стан дебіторської заборгованості [10]; 5) стан фінансово-кредитної системи країни; 6) доступність до зовнішніх запозичень тощо. Також в процесі дослідження забезпечення платоспроможності необхідно враховувати особливості та тривалість операційного та фінансового

циклів підприємства в розрізі окремих видів діяльності. Чим менше тривалість фінансового циклу, тим менше фінансових ресурсів потрібно для фінансування виробничих потреб підприємства [11, с. 98].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, нині не існує жодного оптимального методу визначення ліквідності та платоспроможності підприємства. Майже всі методи мають свої недоліки та переваги, а тому потрібно комплексно використовувати наявний методичний апарат визначення міри ліквідності та платоспроможності підприємства. Також доцільно розробляти нові підходи до їх оцінки, які б не оперували результатами минулих подій (даними попередньої фінансової звітності), а давали б можливість прогнозу рівня відповідних показників хоча б на найближче майбутнє.

При цьому чи не основною проблемою аналізу ліквідності та платоспроможності підприємств є не тільки відсутність єдності в трактуванні назв, порядку розрахунку та нормативів використовуваних показників, але й обмеженість більшості технологій аналізу ліквідності і платоспроможності, що, відповідно, створює потребу в додатковому науковому пошуку вирішення цих проблем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Олександренко І. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 419–426.
3. Кулик А. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств / А. Кулик // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – Вип. 14. – К. : МННЦ ІТіС, 2009. – С. 300–332.
4. Trippner P. Analysis of Financial Liquidity Management in the Enterprise and its Impact on the Profitability / P. Trippner [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icfb.rs.opf.slu.cz/sites/icfb.rs.opf.slu.cz/files/51_trippner.pdf.
5. Sokołowska E. Liquidity management by effective debt collection: a statistical analysis in a small industrial enterprise / E. Sokołowska, J. Wiśniewski // *Ekonomika*. – 2015. – Vol. 94 (1). – P. 143–156.
6. Андрієнко В. Методи оцінки платоспроможності підприємств / В. Андрієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
7. Власова Н. Обґрунтування системи показників оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі / Н. Власова, П. Смірнова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/node/2116>.
8. Small S. Liquidity Management and Corporate Profitability: Case Study of Selected Manufacturing Companies Listed on the Nigerian Stock Exchange / S. Small // *Business Management Dynamics*. – 2012. – Vol. 2. – № 2. – P. 10–25.
9. Pernot X. Liquidity Management under Basel III: A Briefing note / X. Pernot [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moodysanalytics.com/~media/whitepaper/2011/2011-01-11-Liquidity-Management-under-BaselIII.pdf>.
10. Крупельницька І. Проблематика економічного аналізу ліквідності і платоспроможності в сучасних умовах / І. Крупельницька // *Інноваційна економіка*. – 2013. – № 8 (46). – С. 319–322.
11. Умови забезпечення платоспроможності підприємств у контексті їх фінансової безпеки / [І. Крейдич, О. Наконечна, О. Харченко] // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2015. – № 8. – С. 95–101.

УДК 658.1

Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу

Чепка В.В.

кандидат економічних наук, доцент
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Матяш О.К.

магістрант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто різні підходи до трактування сутності понятійної категорії «фінансова стійкість підприємства» науковцями та практиками. Окреслено систему факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства. Проаналізовано напрями діагностики та моніторингу фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова стійкість, фінансова рівновага, фінансова стабільність, фактори впливу на фінансову стійкість.

Чепкая В.В., Матяш О.К. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

В статье рассмотрены разные подходы к трактовке сущности категории «финансовая устойчивость предприятия» учеными и практиками. Очерчена система факторов, которые влияют на финансовую устойчивость предприятия. Проанализированы направления диагностики и мониторинга финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, финансовое равновесие, финансовая стабильность, факторы влияния на финансовую устойчивость.

Чепка V.V., Matias O.K. FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE: ESSENCE AND INFLUENCE FACTORS

The article deals with different approaches to the interpretation of the essence of the conceptual category "financial stability" of the enterprise by scientists and practitioners. The system of factors influencing the financial stability of the enterprise is outlined. The directions of diagnostics and monitoring of financial stability of the enterprise are analyzed.

Keywords: financial condition, financial firmness, financial balance, financial stability, factors affecting financial firmness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Коливання економічної активності, кризові явища в економічній системі України значною мірою відобразилися на рівні стійкості роботи підприємств, продемонстрували їхні слабкі сторони, неготовність, надзвичайно низьку гнучкість та адаптаційні можливості для подолання наявних перешкод. Фінансова стійкість є багатогранною та унікальною категорією, оскільки дає змогу зробити оцінку діяльності підприємства з погляду стабільного і конкурентоздатного положення на ринку. Позитивні значення показників фінансової стійкості є підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми аналізу фінансової стійкості

підприємства завжди були об'єктом дослідження науковців та практиків. Даним питанням були присвячено роботи таких науковців, як: І.О. Бланк, М.Д. Білик, А.В. Василенко, Л.А. Костирко, І.Г. Ловінська, Н.А. Мамонтова, О.А. Островська, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, Ю.С. Цал-Цалко та ін. Однак теоретичні та практичні засади визначення фінансової стійкості підприємства в умовах господарювання, що характеризуються високим рівнем економічної невизначеності, в наукових роботах є недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження економічної сутності фінансової стійкості та вивчення впливу системи факторів на фінансову стійкість підприємства в сучасних умовах функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями.

Доцільно одразу розмежувати сутність понять «економічна стійкість» та «фінансова стійкість» [1, с. 33].

Економічна стійкість – це комплексне поняття, що пов'язане зі здатністю зберігати цілісність та рівновагу в умовах негативних та позитивних впливів різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів завдяки ефективному використанню ресурсів підприємства. Є недоцільним зведення економічної стійкості лише до фінансової стійкості, оскільки вона включає такі вагомі фактори впливу на господарюючий суб'єкт, як ділова активність та стійкість персоналу.

У вітчизняній та закордонній практиці немає єдиного трактування поняття «фінансова стійкість підприємства». Варто зазначити, що більшість наукових поглядів спирається на ототожнення або споріднення понять «фінансовий стан», «фінансова рівновага», «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» [10, с. 218–223]. На нашу думку, необхідно детально розглянути визначення кожного з наведених показників.

Т.А. Обущак визначає фінансовий стан підприємства як сутнісну характеристику діяльності підприємств у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати цю діяльність у майбутньому [2, с. 92].

На думку К.С. Салиги, фінансовий стан підприємства можна визначити як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [3, с. 215].

Ураховуючи два аспекти – необхідну кількість ресурсів та якість їх використання, – І.О. Бланк пропонує визначити фінансовий стан підприємства як рівень збалансо-

ваності окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання [4, с. 476].

М.Н. Крейніна розглядає фінансовий стан як показник економічної діяльності підприємства, що характеризує його ділову активність і надійність [5, с. 11]. На нашу думку, такі показники, як ділова активність та надійність, мають доповнювати інші показники діяльності підприємства, бо самостійно не дають можливості однозначно оцінити ефективність функціонування організації.

Г.Б. Поляк стверджує, що під фінансовим станом підприємства можна розуміти кінцеві результати його діяльності, що, на нашу думку, є недоцільним, адже не можна ототожнювати всі аспекти діяльності підприємства тільки з прибутком або збитком [6, с. 277].

Л.О. Коваленко, враховуючи більшість рис підприємства як господарюючого суб'єкта ринкових відносин, пропонує визначати фінансовий стан як характеристику його фінансової конкурентоспроможності, ефективності використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання [7, с. 411].

О.О. Терещенко зазначає, що фінансова рівновага передбачає, що грошові надходження підприємства дорівнюють або перевищують потребу в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань [8, с. 277].

На думку М.Д. Білик, О.В. Павловської, Н.М. Притуляк та Н.Ю. Невмержицької, фінансова рівновага визначається як відповідність обсягів формування та споживання власних фінансових ресурсів [9, с. 228].

С.З. Мошенський та О.В. Олійник [11, с. 82], розглядаючи сутність фінансової стійкості, визначають основною передумовою її дотримання умов фінансової рівноваги між власними та запозиченими джерелами.

У своїх наукових працях О.С. Філімоненко [12, с. 304], Ю.С. Цал-Цалко [13, с. 315], Н.Н. Селезньова та А.Ф. Іонова [14, с. 315] розглядають фінансову стабільність підприємства через аспект поняття платоспроможності, тобто фінансова стабільність підприємства є таким станом його активів та пасивів, який є достатнім для погашення усіх зобов'язань.

К. Друрі пропонує оцінювати фінансову стабільність підприємства через його фінансову незалежність, що пов'язана із загальною структурою підприємства, ступенем залежності від зовнішніх джерел фінансування [15, с. 113].

Досить цікавим, на нашу думку, є підхід до визначення фінансової стабільності підприємства представників американської школи менеджменту Дж.Ф. Маршалла та В.К. Бансала. Вони розглядають фінансові інновації та тенденції, що виступають зовнішнім чинниками та умовами стабільності підприємства. На їхню думку, прогнозування очікуваних значень фінансових показників і допустимих діапазонів їх похибки має орієнтуватися на нові фінансові продукти [16, с. 36].

Аналіз досвіду вітчизняних та зарубіжних учених дає змогу виокремити чотири основних напрями визначення фінансової стійкості:

1) як стан підприємства або ресурсів. Н.В. Алексеєнко стверджує, що фінансова стійкість підприємства – це стан його матеріальних, економічних і трудових ресурсів їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу за збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризиків [17, с. 56–65].

О.М. Зайцев розглядає фінансову стійкість підприємства як такий стан підприємства, за якого зберігається здатність ефективного функціонування і стабільного прогресивного розвитку за негативних впливів зовнішнього середовища [18, с. 23].

В.А. Медведєв пропонує розглядати фінансову стійкість як рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з урахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх чинників [19, с. 267];

2) як рівновага або здатність повертатись до неї. С.Н. Анохін розглядає фінансову стійкість як такий рівноважний стан промислового підприємства, за якого економічні й управлінські рішення здатні регулювати основні фактори стійкого положення підприємства: управління, виробництва, фінансів, персоналу і стратегії в заданих межах ризику [20, с. 40]. На думку О.М. Колодізева та К.М. Нужного, фінансова стійкість – це стан рівноваги або здатність повертатися у цей стан відкритої соціально-економічної системи (підприємство).

Ю.А. Сімах пропонує розглядати фінансову стійкість як потенційні можливості підприємства повернутися у стан рівноваги, в якому підприємство має позитивну динаміку функціонування або не виходить за межі встановлених границь [21, с. 12];

3) як здатність підприємства (системи). В.З. Бугай стверджує, що фінансовою стійкістю є здатність підприємства поглинати зовнішні й внутрішні дестабілізуючі фактори через ефективне застосування своїх ресурсів за рахунок використання й удосконалення економічного потенціалу [22, с. 34].

А.В. Василенко пропонує розглянути фінансову стійкість як здатність системи зберігати свій працездатний стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних мінливих впливів [23, с. 39].

В.Л. Іванов розкриває фінансову стійкість як здатність економічної системи не відхилятися від свого стану (статистичного або динамічного) за різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливів за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів [24, с. 28];

4) як комплекс складників. О.В. Ареф'єва, Д.М. Городянська розглядають фінансову стійкість як сукупність взаємозумовлених та взаємопов'язаних складників, які за будь-яких умов забезпечують здатність до ведення діяльності підприємств, запас ресурсів (ресурсного потенціалу) та збалансований процес функціонування [25, с. 83–90].

А.І. Бурда пропонує розглянути фінансову стійкість як системне явище, яке виступає індикатором відхилень від потенційно можливого конкурентного стану на певному етапі життєдіяльності підприємства [26, с. 141].

К.Г. Малінін стверджує, що під фінансовою стійкістю можна розуміти адекватність системи середовищу, як зовнішньому, так і внутрішньому, що передбачає знаходження параметрів системи в деякому допустимому колі, що забезпечує її функціонування і розвиток [27, с. 56].

Не можна не брати до уваги інші позиції вчених. Так, Г.В. Савицька стверджує, що фінансова стійкість організації – це її здатність функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу балансу в мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість [28, с. 320].

На думку О.Є. Журавльової, сутність фінансової стійкості проявляється у оптимальній структурі капіталу, що забезпечується домінуючою часткою власного капіталу в загальному обсязі авансованого в підприємство капіталу, що дає змогу підтримувати фінансову незалежність від зовнішніх кредиторів та забезпечити безперервний виробничо-господарський процес [29, с. 523].

М.Я. Коробов зауважує: якщо параметри діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів відповідають критеріям позитивної характеристики фінансового стану, це свідчить про фінансову стійкість підприємства [30, с. 274].

В.Й. Плиса та І.І. Приймак запропонували під фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання розуміти його спроможність функціонувати впродовж тривалого періоду, одержуючи достатній для відтворення потенціалу, виплати дивідендів і стабільного розвитку прибутку, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтоване співвідношення джерел фінансування та активів і збалансоване надходження й виплату грошових коштів попри вплив внутрішніх та зовнішніх чинників [31, с. 98].

І.Г. Ловінська зазначає, що фінансова стійкість являє собою певний стан рахунків підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність [32, с. 252]. Варто зазначити, що, на нашу думку, таке визначення фінансової стійкості не може певною мірою задовольнити потребу в оцінці ефективності діяльності підприємства.

О.А. Островська визначає фінансову стійкість підприємства як здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [33, с. 182].

В.Г. Артеменко та М.В. Беллендир характеризують фінансово стійке підприємство як таке, де існує стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами та ефективно їх використання в безперервному процесі виробництва та реалізації [34, с. 120].

Л.А. Костирко розкриває значення фінансової стійкості як інтегральну характеристику здатності підприємства як системи трансформувати фінансові ресурси з максимальною економічною вигодою і мінімальним ризиком [35, с. 122].

На думку А.Д. Шеремета, стійкість та стабільність фінансового стану залежить від результатів операційної та фінансово-інвестиційної діяльності підприємства, а стійкий фінансовий стан, своєю чергою, здійснює позитивний вплив на діяльність організації [36, с. 208].

М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк та Н.Ю. Невмержицька позиціонують фінансову стійкість підприємства як такий стан його

фінансових ресурсів, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення [9, с. 323].

Г.О. Крамаренко стверджує, що фінансова стійкість – це такий економічний стан підприємства, за якого платоспроможність зберігає тенденцію до стійкості, а співвідношення власного та позикового капіталу перебуває у межах, що забезпечують платоспроможність [37, с. 90].

В.В. Ковальов та О.Н. Волкова стверджують, що одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – стабільність його діяльності у довгостроковій перспективі. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів. Отже, фінансова стійкість характеризується співвідношенням власних і позикових коштів. Хоча, розглядаючи аналіз майнового становища, В.В. Ковальов вважає, що його стійкість значною мірою залежить від доцільності й правильності вкладення фінансових ресурсів у активи [38, с. 240].

Н.А. Мамонтова характеризує фінансову стійкість як такий стан підприємства, за якого забезпечуються стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективно управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції [39, с. 16].

Колектив авторів на чолі з А.М. Поддєрьогіним визначає фінансову стійкість підприємства як такий його стан, що дає змогу за рахунок власних і позикових коштів забезпечити поточну виробничу діяльність та інвестиційно-інноваційний розвиток підприємства, зберігаючи темпи приросту власного капіталу, платоспроможність та кредитоспроможність [40, с. 14].

Аналіз вищенаведених дефініцій дає можливість зробити висновок, що поняття «фінансовий стан», «фінансова рівновага» та «фінансова стійкість» є незалежними один від одного показниками функціонування підприємства.

На нашу думку, варто розглядати фінансову стійкість як комплексне поняття, в якому відображається стабільний фінансовий стан підприємства, за якого ефективно формуються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси, забезпечуються фінансова автономія, платоспроможність, дохід-

Таблиця 1

Класифікація факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства

Прізвище автора	Групи факторів (чинників)
М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька [9, с. 323]	– чинники першого рівня (базові) – чинники другого рівня (похідні): зовнішні, внутрішні; – чинники третього рівня (деталізуючі)
І.О. Бланк [4, с. 477]	– чинники, що пов'язані з операційною діяльністю; – чинники, що пов'язані з інвестиційною діяльністю; – чинники, що пов'язані з фінансовою діяльністю
В.І. Оспіщев, І.В. Нагорна [41, с. 367– 368]	– економічні; – соціально-політичні; – фінансові; – демографічні; – науково-технічний прогрес
В.В. Хачатрян, Л.С. Усова [42, с. 155]	– зовнішні (міжнародні, національні, ринкові); – внутрішні (якісні; кількісні)
Є.В. Мних, Н.С. Барабаш [43, с. 98]	– за місцем виникнення; – за масштабом впливу; – за структурою; – за можливістю прогнозування; – за важливістю результату; – за ступенем впливу на діяльність підприємства; – за часом; – за ймовірністю реалізації

ність та рентабельність, розвиток діяльності на поточний та майбутній періоди.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, що формується у процесі виробничої та фінансово-інвестиційної діяльності. Аналіз факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства, дає змогу визначити рівень фінансового ризику, що пов'язаний із формуванням структури джерел капіталу, а, відповідно, і міру стабільності фінансової бази розвитку підприємства на перспективу.

Для управління окремими із цих факторів, посилення чи послаблення впливу на фінансову стійкість підприємства їх можна об'єднати в групи (табл. 1).

Фінансові кризи різних рівнів генерують значну кількість факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємства, що ускладнює їх систематизацію та класифікацію.

Аналізуючи усі наведені групи факторів впливу на фінансову стійкість підприємства, можна дійти висновку, що фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, співвідношенням власних і позикових коштів, співвідношенням активів та джерел їх фінансування, від обраної стратегії діяльності та

управління, галузі господарювання підприємства, стадії його життєвого циклу, а також від загального рівня економічного розвитку країни.

Обов'язковими умовами поліпшення фінансового стану підприємств у ринкових умовах господарювання є постійний аналіз і своєчасна діагностика змін, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, а також своєчасне та максимально ефективне реагування на такі зміни для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Висновки з цього дослідження. Нинішні умови господарювання, що характеризуються високим рівнем економічної невизначеності, досягнення стратегічних фінансових цілей та забезпечення довгострокової фінансової стійкості підприємства неможливі без:

– створення ефективної системи стратегічного фінансового менеджменту, невід'ємним елементом якого є механізми та системи управління ризиками зниження фінансової стійкості;

– мінімізації негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства;

– створення передумов ефективної реалізації запланованих дій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безугла Т.В. «Економічна стійкість» та «фінансова стійкість» / Т.В. Безугла // Молодий вчений. – 2014. – № 3. – С. 33.
2. Обушак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обушак // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9. – С. 92.
3. Салига К.С. Методичні підходи діагностування фінансового стану підприємства / К.С. Салига // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3. – С. 215.
4. Бланк І.О. Основи фінансового менеджменту : [підручник] / І.О. Бланк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 476 с.
5. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М. : Дело и сервис, 2010. – 256 с.
6. Финансовый менеджмент : [учебник для вузов] / Под ред. Г.Б. Поляка ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 277 с.
7. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова ; 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
9. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / М.Д. Білик [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009 – 323 с.
10. Оспіщев В.І., Нагорна І.В. Класифікація чинників впливу на фінансову стійкість підприємств / В.І. Оспіщев, І.В. Нагорна // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 2. – С. 218–223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_2_34.
11. Мошенський С.З. Економічний аналіз : [підручник] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник ; 2-вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с.
12. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.С. Філімоненков ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : МАУП, 2004. – 295 с.
13. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2012. – 359 с.
14. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ, 2013 – 659 с.
15. Друри К. Производственный и управленческий учет / К. Друри. – М. : ЮНИТИ, 2015 – 476 с.
16. Маршалл Дж.Ф. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж.Ф. Маршалл, В.К. Бансал ; пер. с англ. – М. : ИНФРА – М, 2010 – 784 с.
17. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н.В. Алексеенко // Економіка і організація управління. – 2009. – Вип. 2(6). – С. 50–60.
18. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.Н. Зайцев. – Хабаровск. 2007. – 23 с.
19. Медведев В.А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / В.А. Медведев. – М. : Академия. 2001. – 267 с.
20. Анохин С.П. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / С.П. Анохин. – Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.
21. Сімах Ю.А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства / Ю.А. Сімах // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – 2007. – Т. X. – № 1. – С. 12–16.
22. Бугай В.З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства / В.З. Бугай, В.М. Омельченко // Держава та регіони. – 2008. – № I. – С. 34–39.
23. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : [монография] / А.В. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2015. – 648 с.
24. Иванов В.Л. Забезпечення організаційно-економічної стійкості промислового підприємства / В.Л. Иванов, В.А. Малов // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2010. – № 22. – С. 32–39.
25. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 83–90.
26. Бурда А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства / А.І. Бурда // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 141–153.
27. Малинин К.Г. Устойчивость функционирования предприятия в рыночной экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук / К.Г. Малинин. – М. : МГАХМ, 1997. – 21 с.

28. Журавльова О.Є. Фінансова стійкість підприємства: теорія і практика / О.Є. Журавльова // Формування ринкової економіки. – 2009. – № 22. – 523 с.
29. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М.Я. Коробов ; 2-е вид. – К. : Знання, 2002. – 274 с.
30. Плиса В.Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : [монографія] / В.Й. Плиса, І.І. Приймак. – Львів : АТБ, 2009 – 142 с.
31. Ловінська І.Г. Фінансова стійкість організацій як індикатор економічного потенціалу / І.Г. Ловінська // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 1 (23). – 252 с.
32. Островська О.А. Фінансовий стан та фінансова стійкість підприємств: теоретичні аспекти визначення їх суті / О.А. Островська // Стратегія економічного розвитку України. – 2012. – Вип. 4 (11). – 182 с.
33. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М. : РИТГО, 2011. – 120 с.
34. Костирко Л.А. Аналіз потенціалу фінансової в системі управління вартістю підприємства/ Л.А. Костирко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2015. – № 4 (221). – 122 с.
35. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 208 с.
36. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування : [навч. посіб.] / Г.О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 90 с.
37. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ПБОЮЛ, 2001. – 424 с.
38. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н.А. Мамонтова ; Ін-т економ. прогн. НАН України. – К., 2006. – 59 с.
39. Поддєрьогін А.М., Наумова Л.Ю. Фінансова стійкість підприємств в економіці України : [монографія] / А.М. Поддєрьогін, Л.Ю. Наумова. – К. : КНЕУ, 2011 – 14 с.
40. Оспіщев В.І., Нагорна І.В. Класифікація чинників впливу на фінансову стійкість підприємств / В.І. Оспіщев, І.В. Нагорна // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 2. – С. 218–223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_2_34.
41. Хачатрян В.В., Усова Л.С. Фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства / В.В. Хачатрян, Л.С. Усова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-hachatryan-vv-usova-ls-faktori-schovplivayut-na-finansoviy-stand-pidpriemstva/>.
42. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 358 с.

Державна політика щодо регулювання інфляції: досвід для України

Черниченко Т.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Черниченко С.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородського торгово-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У роботі досліджуються проблеми та перспективи застосування інструментів антиінфляційного регулювання як форми державного регулювання економіки України. Виявлено та теоретично обґрунтовано доцільність застосування інструментів цієї форми державного регулювання економіки з метою стабілізації соціально-економічного розвитку країни, а також покращення кількісних та якісних характеристик економічного зростання. Значна увага приділяється застосуванню досвіду розвитку країн з розвинутою економікою та окремих пост-соціалістичних країн.

Ключові слова: інфляція, антиінфляційна політика, грошова емісія, індекс споживчих цін, фінансова політика, грошово-кредитна політика, таргетинг.

Черниченко Т.В., Черниченко С.Ф. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ИНФЛЯЦИИ: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

В работе исследуются проблемы и перспективы применения инструментов антиинфляционного регулирования как формы государственного регулирования экономики Украины. Выведено и теоретически обосновано целесообразность применения инструментов этой формы государственного регулирования экономики с целью стабилизации социально-экономического развития страны, а также улучшение количественных и качественных характеристик экономического роста. Особое внимание уделяется применению опыта стран с развитой экономикой и отдельных постсоциалистических стран.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, денежная эмиссия, индекс потребительских цен, фискальная политика, денежно-кредитная политика, таргетинг.

Chernychko T.V., Chernychko S.F. STATE POLICY OF THE ANTIINFLATION REGULATION: EXPERIENCE FOR UKRAINE

The problems and perspectives of application of instruments of the antiinflationary regulation as the form of state regulation of economy of Ukraine are investigated in work. The expedience of application of instruments of this form of the state adjusting of economy with the purpose of stabilization of socio-economic development of country, and also improvement of quantitative and high-quality descriptions of the economy growing has been revealed and theoretically substantiated. Considerable attention is spared to application of experience of development of countries with the developed economy and separate post socialistic countries.

Keywords: inflation, antiinflationary policy, money emission, Consumer Price Index, fiscal policy, monetary policy, targeting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим напрямом державної регуляторної політики протягом останніх років є забезпечення поживлення динаміки економічного розвитку української економіки. Для забезпечення сталого економічного зростання винятково значення набуває досягнення конкурентних переваг ведення господарської діяльності. Саме це є чинником поживлення інвестиційної діяльності, досягнення можливості у просуванні вітчизняних товарів на

західний ринок, і, як наслідок, поживлення реального сектору країни.

Зв'язок між стабільним рівнем цін в економіці та динамікою економічного зростання є досить полемічним. Окремі економісти вважають, що зменшення темпів інфляції є основним фактором поживлення економічної динаміки [1, с. 52], інші наголошують на тому, що «...існують механізми, використання яких робить можливим економічне зростання як в умовах низької, так і в умовах порівняно високої і навіть

досить високої інфляції» [2, с. 210]. Останнім часом висувуються припущення, що в окремих випадках є доцільним підвищення динаміки інфляційних процесів, якщо наслідком подібних тенденцій буде економічне зростання [3].

Відмінності у визначенні негативних та позитивних аспектів помірних темпів інфляції у своїй більшості пов'язані з визначенням впливу динаміки інфляційних процесів на ситуацію в реальному секторі країни. В умовах структурних та інституційних перетворень помірна інфляція повинна виконувати ще певне коло додаткових завдань. З одного боку вона повинна виступати чинником підвищення виробничої ефективності – дозволити підприємницькому сектору компенсувати підприємницькі ризики в умовах недосконалої конкуренції, частково зменшити сукупні виробничі затрати. З другого боку – забезпечити додаткові стимули щодо акумулювання інвестиційних ресурсів в умовах недостатнього фінансування через ринок цінних паперів та банківську систему.

Застосування політики фіксації темпів інфляції за таких умов означає не покращення очікувань підприємницького сектору, а погіршення умов для його функціонування. Заходи державного регуляторного впливу, як монетарного, так і особливо немонетарного характеру повинні бути спрямовані на пожвавлення економічної динаміки, а зменшення середнього рівня споживчих цін буде вже досягтися завдяки створенню прозорого конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання інфляції та формування механізму антиінфляційного регулювання досліджуються в роботах вітчизняних науковців: А. Гальчинського [4], С. Корабліна [5] та М. Павлишенка [6]. Основна увага науковців приділена дослідженню основних причин та наслідків зростання рівня цін в Україні, вивченню світового досвіду управління інфляцією, аналізу заходів антиінфляційної політики, їх ефективності та наслідків для економіки тощо. Дослідженням антиінфляційної політики та інфляційних чинників України займалися такі вчені, як: В. Федоренко, А. Гриценко, А. Сменковський та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є ознайомлення з досвідом країн Центральної та Східної Європи щодо системи заходів антиінфляційного регулювання, та використання цього досвіду з метою покращення антиінфляційного механізму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Країни Центральної та Східної Європи починали процес економічного реформування на початку 90-х років. Послаблення державного контролю та відмова від монопольного становища проходили на фоні затвердження основ ринкової економіки: ліквідації директивного планування економічного розвитку, лібералізації цін на більшість товарів та послуг, приватизації. Незважаючи на те, що кінцева мета у всіх країн була однаковою, шляхи досягнення цієї мети для різних країн були різними.

В процесі лібералізації склалася досить невпорядкована структура цін, що негативно впливає на промисловість та сільське господарство, а також на рівень життя населення.

Рациональна структура цін передбачає їх пряме та опосередковане регулювання. На енергетичні ресурси та іншу продукцію природних монополій доцільно встановлювати тверді державні ціни, а на послуги транспорту – жорсткі державні тарифи. Для регулювання цін на сільськогосподарську продукцію доцільно застосовувати опосередковані (непрямі) методи впливу. В той же час на споживчі товари інструменти державного впливу повинні застосовуватися мінімально, регулюючи функцію держави доцільно спрямовувати на розвиток конкурентного середовища та ринкових механізмів саморегулювання.

Польща найактивніше почала ринкові перетворення. Економічній ситуації в країні властиві були такі ж характерні риси, як і економікам інших країн Центральної та Східної Європи, тобто нерозвинені фінансові ринки, брак інституціональної незалежності центрального банку, монетаризація основної частини дефіциту бюджету тощо. Все це проходило на фоні гіперінфляції (табл. 1).

На початку 1990-х років органи монетарної влади мали дуже обмежений набір ринкових інструментів для досягнення цілей стабілізаційної програми. Головним інструментом монетарного механізму антиінфляційного регулювання, що мав центральний банк на початку 1990-х років, було впровадження облікової ставки рефінансування, встановлення верхнього кредитного обмеження для банків, а також активне використання вимог щодо обов'язкового резервування для того, щоб контролювати ліквідність банків, тобто домінуючими в цей період є прямі адміністративні інструменти регулювання. Все це стримувало розвиток кредитування економіки, а отже і не стимулювало економічний розвиток країни.

Таблиця 1

**Динаміка індексу споживчих цін в країнах Центральної та Східної Європи,
1993-1997 рр., 2016 р., % до попереднього року**

Країна	1993 р.	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	2016 р.
Болгарія	72,9	93,9	62,1	123,0	1084	0,4
Угорщина	22,5	18,8	28,2	23,6	18,4	2,4
Польща	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	1,4
Словенія	32,3	19,8	12,6	9,9	8,4	1,5
Чехія	20,8	10,0	9,1	8,8	8,5	2,3
Хорватія	1517,5	97,6	2,0	3,5	3,6	0,9

Джерело: інформація Євростат [7]

Найбільш дієвим інструментом стала зміна кредитних ставок рефінансування. Застосування даного інструменту спричинило найбільший вплив на зміну темпу інфляції.

Період стабілізації економіки Польщі (1993-1998 рр.) характеризується зростанням ролі ринкових економічних інструментів антиінфляційного регулювання. Найбільш вагомим фактором, що визначав характер регулювання темпів інфляції, було зростаюче використання операцій з цінними паперами на відкритому ринку. На першому етапі операції на відкритому ринку проводилися для контролю кількісних цілей, але після 1994 р. їхня роль у формуванні ставки відсотку на грошовому ринку зростає.

У 1996 р. мають місце важливі зміни монетарної політики у Польщі. Після кількох років суттєвого економічного зростання, економіка почала проявляти багато симптомів перегріву. Швидке зростання внутрішнього попиту викликало різке збільшення чистого кредиту в економіці. НБП відреагував збільшенням резервних вимог у лютому 1997 р. (перший такий хід з 1990 р.) та відсоткових ставок у серпні 1997 р. (на 2 процентних пункти).

Зіткнувшись із низькою ефективністю стандартних інструментів, НБП пішов на виважений крок і, у серпні 1997 р., монетарна політика відійшла до компетенції нового органу центрального банку, тобто, Ради монетарної політики (РМП). У жовтні 1998 р. РМП видала «Середньострокову Стратегію Монетарної Політики», яка формально ввела пряме таргетування інфляції як офіційну антиінфляційну стратегію у Польщі.

Ввівши стратегію прямого таргетування інфляції НБП зобов'язався покращити прозорість процесу прийняття рішень та узгоджувати свої погляди з поточною та майбутньою інфляцією. Група показників базової інфляції, які використовується НБП, змінювалась декілька разів з 1998 року та зараз включає:

– базову інфляцію, що не включає продукти харчування та електроенергію (так звана «чиста інфляція»);

– базову інфляцію, що не включає товари та послуги, які адміністративно контролюються;

– 15% зрізану середню (обчислену як зважена середня розподілу індивідуальних темпів інфляції, з яких виключені 15% найвищих та 15% найнижчих значень);

– базову інфляцію, що не включає найбільш нестійкі елементи (нестійкість визначається через дисперсію);

– базову інфляцію, що не включає найбільш нестійкі елементи та паливо (нестійкість визначається через дисперсію).

Рада визначила 3 найважливіші для грошового ринку ставки, що мають бути встановлені щомісячно: ломбардна ставка, облікова ставка та ставка рефінансування (ставка короткострокових операцій на відкритому ринку).

Загальний досвід таргетування інфляції в Польщі протягом 2010-2016 рр. можна вважати вдалим (табл. 2).

Таким чином кінцева мета антиінфляційного регулювання у Польщі, а саме стабільна інфляція, була нарешті досягнута після багаторічних зусиль.

Подібний до польського варіанту процес розвитку ринкових важелів грошово-кредитного механізму антиінфляційного регулювання спостерігався і в інших країнах Центральної та Східної Європи. Угорщина та Чехія запровадили режим інфляційного таргетування приблизно в один період: Чехія у 1998 році, Угорщина у 2001 році.

Для Чехії характерним є поєднання жорстких заходів грошово-кредитного регулювання з лібералізацією цін. Основою стабілізаційного процесу в умовах відносного низького рівня інфляції, врівноваженого бюджету, незначних обсягів державного боргу

Таблиця 2

**Динаміка індексу споживчих цін в країнах Центральної та Східної Європи,
1993-1997 рр., 2016 р., % до попереднього року**

Країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Болгарія	4,450	2,039	2,763	-0,851	-1,951	-0,896	-0,502
Угорщина	4,673	4,082	4,883	0,392	-0,862	0,862	1,834
Польща	3,100	4,600	2,400	0,700	-1,000	-0,500	0,800
Словенія	1,857	2,002	2,676	0,674	0,140	-0,449	0,511
Чехія	2,298	2,353	2,403	1,429	0,101	0,000	2,010
Хорватія	1,850	2,137	4,603	0,300	-0,499	-0,601	0,202

Джерело: інформація Євростат [7]

та наявності необхідних валютних резервів стало встановлення фіксованого валютного курсу та застосування адміністративних методів грошово-кредитного регулювання (лімітування кредитування для комерційних банків, лімітування відсоткових ставок за кредитами та депозитами). Для країни характерним є прив'язка заходів фінансової стабілізації зі змінами в грошовій та кредитних сферах.

Національний банк Чехії визначає та фіксує показник інфляції на рівні 3%. Тактика антиінфляційних заходів визначається національним регулятором на основі прогнозних оцінок інфляційних процесів. Основний інструмент, який застосовується з метою регулювання динаміки інфляції – зміна відсоткових ставок (з врахуванням припущення, що найбільший вплив на інфляцію цей показник спричиняє лише через 12-18 місяців) [8].

Регуляторна антиінфляційна діяльність Національного банку Угорщини, також побудована на моделі квартальних прогнозів. Інформація про прогнозні значення публікується в «Квартальній доповіді з інфляції».

У випадку відмінностей значень від інфляційного таргету, центральний банк Угорщини послаблює чи робить більш жорсткими монетарні умови переважно через зміну базових відсоткових ставок [8].

Висновки з цього дослідження. Якщо визначити основну мету антиінфляційного регулювання у країнах ЦСЄ, то вона полягає не стільки в стабілізації цін, скільки в помірних темпах інфляції. Цей принцип стає особливо важливим в період, коли країна переходить до етапу стабільного економічного розвитку та зростання. Найбільше вагомою наведена умова є для країн претендентів на членство в ЄС.

Загальний досвід таргетування інфляції в Польщі, Угорщині та Чехії можна вважати вдалим. За цей період інфляція зменшилась з помірних темпів (більше 10% у 2000 році) до набагато нижчого значення у 1% у 2016 р., що є менше ніж в багатьох західних ринкових економіках. Таким чином, кінцева мета антиінфляційного регулювання, а саме стабільна інфляція, була нарешті досягнута після багаторічних зусиль.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Илларионов, А. Закономерности мировой инфляции / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 1997. – № 2. – С. 30-57.
2. Геєць, В. М. Нестабільність та економічне зростання / В. М. Геєць. – Х.: «Форт», 2000. – 344 с.
3. Кораблін, С. Інфляційні орієнтири / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – №10 (589), 18-24 березня, 2006.
4. Гальчинський, А. Україна: поступ у майбутнє / А. Гальчинський. – К., 1999.
5. Кораблін, С. О. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція / С.О. Кораблін // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 1. – С. 9-32.
6. Павлишенко, М. Монетарна теорія грошей: кому і навіщо вона потрібна / М. Павлишенко // Вісник Львів. ун-ту. Серія «Економічна». – 2008. – Вип. 40. – С. 19-25.
7. Показники інфляції в країнах Євросоюзу та зони євро / Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/publications/statistical-books>.
8. Особливості застосування монетарної стратегії таргетування інфляції в країнах ЦСЄ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8982/1/T9_39.pdf.

Сучасні аспекти міжбюджетних відносин в умовах децентралізаційних перетворень

Шелест О.Л.

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

Сидоренко О.О.

старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено основним проблемам організації міжбюджетних відносин в Україні. Проведено аналіз динаміки надходжень місцевих бюджетів та обсягу міжбюджетних трансфертів. Виділено найбільш проблемні питання організації міжбюджетних відносин в умовах децентралізаційних перетворень.

Ключові слова: зведений бюджет, власні доходи, закріплені доходи, державні трансферти, міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, дотації, місцеві бюджети, соціально-економічний розвиток регіону.

Шелест А.Л., Сидоренко О.А. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Статья освещает основные проблемы организации межбюджетных отношений в Украине. Проведен анализ динамики поступлений местных бюджетов и объема межбюджетных трансфертов. Определены наиболее проблемные вопросы организации межбюджетных отношений в условиях децентрализованных преобразований.

Ключевые слова: сводный бюджет, собственные доходы, закрепленные доходы, государственные трансферты, фиксированные нормативы налогов, дотации выравнивания.

Shelest O.L., Sidorenko O.O. MODERN ASPECTS OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION TRANSFORMATIONS

The article is devoted to the main problems of the organization of inter-budgetary relations of Ukraine. The analysis of the dynamics of revenues of local budgets and the volume of intergovernmental transfers was carried out. The most problematic issues of organization of inter-budgetary relations in the conditions of decentralization transformations are highlighted.

Keywords: consolidated budget, own revenues, fixed revenues, state transfers, intergovernmental fiscal relations, intergovernmental transfers, subsidies, local budgets, socio-economic development of the region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Впродовж тривалого часу в Україні залишається нерозв'язаною проблема взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, що є особливо актуальним в умовах фінансової нестабільності і масштабних делегувань центральною владою повноважень органам місцевого самоврядування. Для ефективного управління соціально-економічними процесами необхідне вдосконалення побудови такої моделі міжбюджетних відносин в Україні, яка б визначала головні критерії розмежування повноважень за доходами і видатками між органами влади і управління різних рівнів і сприяла б поліпшенню якості життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні підходи до формування системи міжбюджетних відносин та розподілу трансфертів, питання бюджетного регулювання, ефективного функціонування системи публічних фінансів досліджували такі вітчизняні учені-фінансисти, як: С. Юрій, В. Андрущенко, О. Барановський, Л. Лисяк, І. Д'яконова, О. Зварич, В. Базилевич, С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, А. Даниленко, В. Дем'янишин, В. Коваленко, О. Ковалюк, О. Кириленко, С. Кондратюк, В. Кравченко, І. Литвинчук, І. Луніна, І. Лютий, Ц. Огонь, В. Федосов, В. Письменний, А. Яковлев, І. Чугунов, О. Романенко, О. Шевчук, В. Опарін, К. Павлюк, В. Швець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових публікацій у даному напрямі, окремі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються дискусійними й потребують подальшого вивчення. Найбільш актуальним є систематизація поглядів на економічний зміст міжбюджетних відносин, організацію фінансового забезпечення місцевого самоврядування, реформування вітчизняної системи міжбюджетних трансфертів. Водночас недостатню увагу приділено проблемі забезпечення органів місцевого самоврядування бюджетними ресурсами, у тому числі шляхом упровадження оптимальної моделі фінансового вирівнювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Широкомасштабна реформа міжбюджетних відносин, яка була розпочата в 2001 р., залишила невирішеними багато питань, пов'язаних із фінансовим вирівнюванням місцевих бюджетів. Надмірна централізація, нечіткий розподіл функціональних повноважень між рівнями влади, низький фінансовий потенціал місцевих органів влади мали своїм наслідком слабкі стимули щодо зміцнення фінансової бази регіонів. Істотне розширення функцій і завдань місцевого самоврядування за останні роки не привело до відповідного зростання ресурсного потенціалу територій, тому питання децентралізації управління як інструменту регулювання міжбюджетних відносин набуває виняткової актуальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі становлення та розвитку України як незалежної та демократичної держави, інтеграції її до загальноєвропейського товариства дедалі більшої гостроти набуває проблема реформування місцевих бюджетів. Для реалізації бюджетної політики в 2017 р. урядом України заплановано проведення реформування органів місцевого самоврядування, децентралізації місцевих фінансів для підвищення рівня фінансової незалежності місцевих органів влади. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у кожній країні, тому що вони є фінансовим підґрунтям місцевого самоврядування та одним із важелів перерозподілу валового внутрішнього продукту. За рахунок коштів місцевого бюджету фінансуються найбільш значні заходи держави в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, тому кожен орган влади повинен володіти власними фінансовими джерелами, достатніми для своєї діяльності та організації управління.

За відсутності в достатньому обсязі власних доходів видатки місцевих бюджетів забез-

печуються за рахунок надання трансфертів із державного бюджету [1]. У сучасних умовах трансферти посідають важливе місце у міжбюджетних відносинах, вони є основним методом бюджетного регулювання і відіграють важливу роль у формуванні доходів місцевих бюджетів.

Про значний ступінь централізації бюджетної системи свідчить той факт, що останнім часом суттєво посилюється вплив міжбюджетних відносин на доходи і видатки місцевих бюджетів і соціально-економічні процеси в регіонах. Указане явище є закономірним наслідком доволі високої інфляції (темпи зростання цін перевищує середньоєвропейські у три-п'ять разів) та подальшої централізації управління публічними фінансами, що є цілком очікуваним кроком центрального уряду в умовах загострення негативних наслідків фінансово-економічної кризи та недостатності бюджетного ресурсу на фінансування навіть соціальних видатків [2].

Частка бюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів в Україні перевищила 50% та має тенденцію до збільшення. За 2009–2014 рр. вона зросла із 46,7% до 56,4%. На рівні бюджетів органів місцевого самоврядування частка трансфертів у структурі доходів бюджетів перевищує 90% [3]. У табл. 1 наведено динаміку доходів місцевих бюджетів у 2003–2015 рр. Протягом 2003–2015 рр. спостерігається стає зростання як загальної суми доходів місцевих бюджетів, так і трансфертів. Але доходи зростали

значно повільніше, ніж трансферти. Так, якщо доходи, враховуючи міжбюджетні трансферти, за цей період зросли у 8,2 рази, то трансферти – у 14,8 рази (рис. 1).

Це свідчить про високу централізацію бюджетних коштів на державному рівні. За таких умов неможливі ні бюджетна самостійність, ні якість надання суспільних благ і послуг населенню на місцевому рівні. Держава за рахунок надання міжбюджетних трансфертів гарантує громадянам лише мінімальний законодавчо визначений у країні рівень суспільних послуг [4].

У табл. 2 наведено динаміку надходжень до загального фонду зведеного бюджету Харківської області у 2010–2016 рр. [5].

Аналогічно державному бюджету доходи зростали значно повільніше, ніж трансферти. Так, якщо доходи, враховуючи міжбюджетні трансферти, за цей період зросли у 2,9 рази, то трансферти – у 3,1 рази (рис. 2).

Наведені дані засвідчили, що місцеві органи влади позбавлені податкової автономії,

бюджетні доходи все більшою мірою формуються за рахунок трансфертів та закріплених доходів, тому частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни знижується. Розвиток системи фінансів не сприяє забезпеченню фіскальної автономії територіальних одиниць.

У контексті політичних та соціально-економічних процесів, що відбуваються в Україні, особливого значення набувають питання підвищення ролі та статусу місцевого самоврядування шляхом розширення фінансової автономії місцевих бюджетів.

Слід зазначити, що місцеве самоврядування сьогодні є важливим чинником демократизації суспільного життя, децентралізації управління та необхідною передумовою становлення громадянського суспільства, наближення влади до її джерела – народу. В Україні закладено конституційні засади місцевого самоврядування, ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування, ухвалено низку базових нормативно-правових актів, що регулюють діяльність органів місцевого самоврядування.

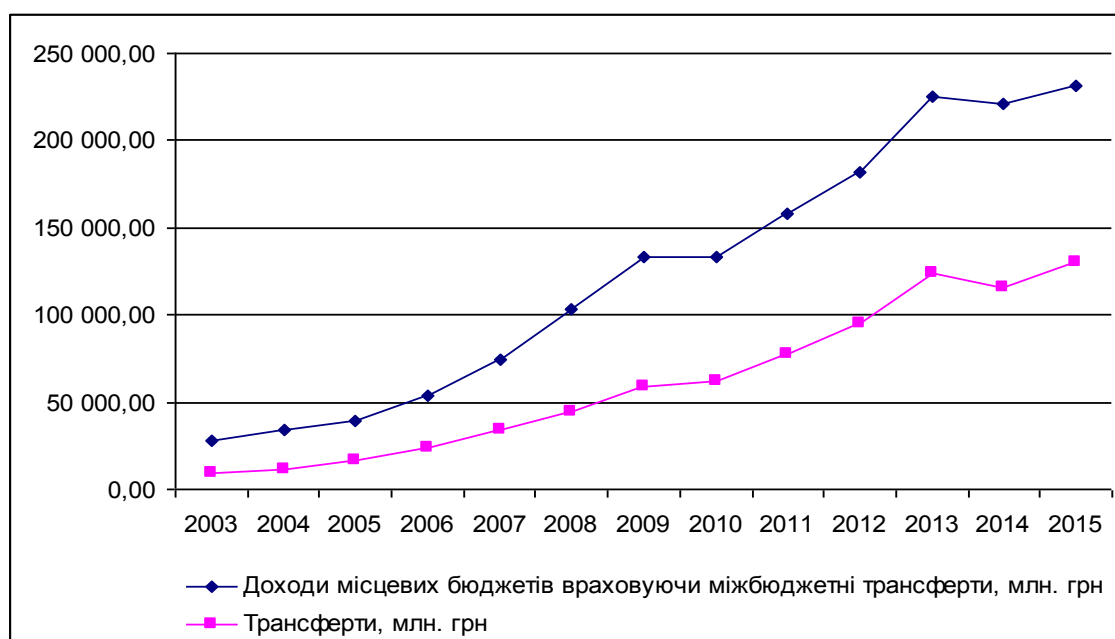


Рис. 1. Доходи місцевих бюджетів України за 2003–2015 рр.

Таблиця 1

Фінансові ресурси місцевих бюджетів України в 2003–2015 рр.

Роки	Доходи місцевих бюджетів, млн. грн.		Питома вага у ВВП, %	
	без урахування міжбюджетних трансфертів	враховуючи міжбюджетні трансферти	доходів без урахування трансфертів	видатків без урахування трансфертів
2003	19 429,3	28 246,0	8,6	11,0
2004	22 577,4	34 306,5	8,4	11,7
2005	22 784,9	39 604,3	6,6	11,2
2006	30 316,2	53 677,3	6,9	11,8
2007	39 865,5	74 015,8	7,3	13,3
2008	58 349,0	103 004,0	8,1	13,4
2009	73 872,1	132 985,7	7,8	13,4
2010	71 035,7	133 215,8	7,8	13,9
2011	80 515,8	158 282,0	7,4	14,0
2012	86 655,3	181 530,3	6,7	13,7
2013	100 813,8	225 273,4	7,2	15,7
2014	105 171,1	221 019,4	7,2	15,0
2015	101 101,1	231 702,0	6,5	14,3

З 2014 р. у нашій країні здійснюються децентралізація та реформа місцевого самоврядування, яка полягає, передусім, у зміні системи адміністративно-територіальних одиниць базового рівня через об'єднання територіальних громад.

Протягом 2015–2016 рр., відповідно до вимог Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», було утворено 366 об'єднань територіальних громад, в яких об'єдналося 1 738 сільських, селищних, міських територіальних громад (близько 16% від загальної кількості на початок реформи), де проживає 3 183 388 осіб, що становить близько 7,5% від загальної чисельності населення України. За 2016 р. надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів цих об'єднань (з урахуванням трансфертів із державного бюджету) становили більше 6,0 млрд. грн., що більше ніж у шість разів перевищує надходження 2015 р. до бюджетів місцевих рад [6].

Перший рік життя перших 159 об'єднань територіальних громад наочно продемонстрував позитивні результати реформи, що підтверджує правильність обраного шляху. Крім зовнішніх змін, зокрема капітальних ремонтів шкіл, дитячих садків, будинків культури, амбулаторій, фельдшерсько-акушерських пунктів, ремонту доріг, реконструкції водогонів, вуличного освітлення, громади суттєво змінилися зсередини.

Об'єднання територіальних громад стали зацікавленими створювати нові робочі місця, забезпечувати сприятливі умови для залучення інвестицій, розвитку економічної активності, а громадяни відчували свою причетність до прийняття рішень і ретельно контролюють дії місцевої влади [6].

Висновки з цього дослідження. Внесення комплексних змін до Бюджетного та Податкового кодексів у грудні 2014 р. забезпечили законодавче підґрунтя для реалізації

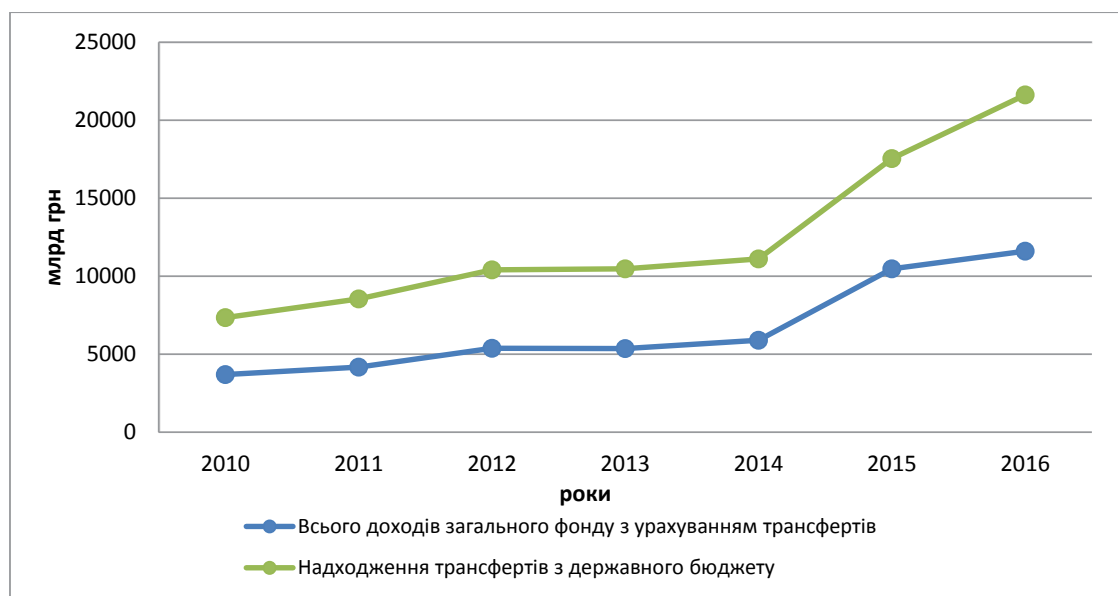


Рис. 2. Доходи місцевих бюджетів України за 2010–2016 рр.

Таблиця 2

Надходження до загального фонду зведеного бюджету Харківської області у 2010–2016 рр., млн. грн.

Показник	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всього доходів загального фонду без урахування трансфертів	3651,4	4370,4	5026,6	5110,9	5213,0	7069,4	10020,8
Надходження трансфертів із державного бюджету	3701,2	4174,2	5383,8	5362,7	5898,9	10474,8	11608,5
Всього доходів загального фонду з урахуванням трансфертів	7352,6	8544,6	10410,4	10473,6	11111,9	17544,2	21629,3

реформи міжбюджетних відносин, яка відкрила новий етап розвитку бюджетного забезпечення територіальних громад. Бюджетна децентралізація дала змогу побудувати нову стимулюючу модель фінансового вирівнювання податкоспроможності територій та запровадила нові підходи у взаємовідносинах державного бюджету з місцевими бюджетами. Система балансування доходів і видатків місцевих бюджетів за принципом горизонтального вирівнювання показала прогресивні результати, і місцеві органи влади стали більш зацікавлені в нарощуванні власної дохідної бази, залученні додаткових надходжень і розширенні наявної бази оподаткування.

Послідовні підходи до реалізації бюджетної реформи у звітному році дали змогу суттєво збільшити фінансові ресурси громад. Це, зокрема, підтверджується підвищенням їхньої дохідної спроможності.

Так, за даними Міністерства фінансів України, за 11 місяців 2016 р. до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 131,9 млрд. грн., або 104,6% від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами [7].

При цьому, аналізуючи систему перерозподілу дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів у 2016 р. загалом, можна стверджувати, що на місцеві бюджети було покладено значно більше видаткових повноважень, ніж їхня дохідна спроможність, тому залишається ще низка невирішених питань, що змушують органи місцевого самоврядування спрямовувати власні ресурси на фінансування невласних їм повноважень, які були передані державою в 2016 р. без фінансового забезпечення.

Це стосується передусім забезпечення виконання державою своїх конституційних зобов'язань щодо повного фінансування делегованих місцевому самоврядуванню повноважень. Обсяги освітньої та медичної субвенцій не забезпечили потребу в коштах на визначені цілі через відсутність актуальних відповідних нормативів бюджетної забезпеченості публічних послуг у сфері делегованих повноважень. Органи місцевого самоврядування змушені були дофінансовувати 12,2% гарантованих державою послуг за рахунок власних надходжень [6].

Звісно, що формування фінансово спроможних територіальних громад потребує системних виважених змін у податковому та бюджетному законодавстві, адже недостатність власних стабільних джерел доходів значно зменшує та обмежує вплив місцевих бюджетів на розвиток територіальних громад. Місцеві бюджети в Україні нині формуються переважно не за рахунок власних та закріплених джерел надходжень, а за рахунок міжбюджетних трансфертів із бюджетів вищого рівня – частка трансфертів у структурі ресурсу місцевих бюджетів становить близько 55%. Тобто управління використанням бюджетних ресурсів фактично здійснюється із центру, що суперечить загальним засадам Європейської хартії місцевого самоврядування. Розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів, збільшення повноважень місцевих органів влади в управлінні фінансовими ресурсами та підвищення їхньої самостійності є надзвичайно важливими завданнями. Їх вирішення сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування й якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Ливдар М.В. Проблеми та напрями організації міжбюджетних відносин в контексті підтримки соціально-економічного розвитку регіонів / М.В. Ливдар, О.П. Макар, О.М. Чубар // Молодий вчений. – 2017. – № 3.
3. Шелест О.Л. Формування місцевих бюджетів в умовах розширення повноважень місцевих органів влади / О.Л. Шелест, О.О. Сидоренко // Вісник Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського. – 2016. – № 6. – С. 76–80.
4. Шелест О.Л. Роль міжбюджетних трансфертів в формуванні доходної частини місцевих бюджетів / О.Л. Шелест, О.О. Сидоренко // Науковий вісник БДФЕУ. Економічні науки. – 2015. – С. 90–94.
5. Сайт Харківської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kharkivoda.gov.ua>.
6. Місцеве самоврядування в Україні 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua>.
7. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць [та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
9. Бюджетна система : [підручник] / За наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2012. – 871 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Виробничі запаси: особливості обліку та методичні засади проведення аудиту

Артеменко Н.В.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто особливості бухгалтерського обліку та аудиту виробничих запасів на підприємствах України. Визначено основні теоретичні аспекти обліку виробничих запасів. Запроваджено сучасний комплекс завдань оптимального використання виробничих запасів підприємства. Досліджено сучасні проблеми ведення обліку виробничих запасів та запропоновано шляхи їх усунення. Розглянуто методiku проведення аудиту виробничих запасів, а саме мету, завдання, об'єкти, джерела інформації і послідовність аудиту виробничих запасів.

Ключові слова: виробничі запаси, первісна вартість, бухгалтерський облік, облікова політика, аудит, планування аудиту, аудиторські процедури, програма аудиту запасів, методи та етапи аудиту запасів, класифікація та оцінка запасів, документообіг, первинні документи.

Артеменко Н.В. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА

В статье рассмотрены особенности бухгалтерского учета и аудита производственных запасов на предприятиях Украины. Определены основные теоретические аспекты учета производственных запасов. Исследованы современные проблемы ведения учета производственных запасов и предложены пути их устранения. Введен современный комплекс задач оптимального использования производственных запасов предприятия. Рассмотрена методика проведения аудита производственных запасов, а именно цель, задачи, объекты, источники информации и последовательность аудита производственных запасов.

Ключевые слова: производственные запасы, первоначальная стоимость, бухгалтерский учет, учетная политика, аудит, планирование аудита, аудиторские процедуры, программа аудита запасов, методы и этапы аудита запасов, классификация и оценка запасов, документооборот, первичные документы.

Artemenko N.V. PRODUCTION STOCKS: BASIS OF ACCOUNTING AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF AUDITING

The article deals with the features of accounting and auditing of production stocks at Ukrainian enterprises. The basic theoretical aspects of production stocks accounting are determined. The modern complex of problems of optimum use of industrial stocks of the enterprise is introduced. The modern problems of production stocks accounting are investigated and ways of their elimination are proposed. The methodology of production stocks audit, namely the purpose, tasks, objects, sources of information and consistency of the production stocks audit, is considered.

Keywords: production stocks, initial cost, accounting, accounting policy, audit, audit planning, audit procedures, inventory audit program, methods and stages of inventory audit, inventory classification and evaluation, stock records, primary documents. The method is considered carrying out the audit of production stocks, namely the purpose, tasks, objects, sources of information and the sequence of audit of production stocks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємствами України всіх форм власності та галузей економіки використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства.

Виробничі запаси є вагомим частиною активів, ресурсів підприємства, вони займа-

ють особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, під час визначення результатів господарської діяльності підприємства та висвітлення інформації про його фінансовий стан. Раціональне використання виробничих запасів несе в собі потенціал підвищення ефективності виробництва. Формування достовірної інформації про наявність та

рух виробничих запасів і правильне ведення бухгалтерського обліку їх вартості забезпечує достовірність фінансової звітності. Виступаючи як незалежний контроль, аудит є комплексом методів, які спрямовані на здійснення незалежних перевірок бухгалтерської звітності. Аудит є джерелом достовірної інформації, без якого ефективне управління запасами неможливе. Питання вдосконалення бухгалтерського обліку та аудиту виробничих запасів у відповідність до вимог трансформаційної економіки і міжнародних стандартів обліку та аудиту є актуальними і потребують дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням організації та ведення бухгалтерського обліку та аудиту запасів приділяли увагу в різні часи такі вітчизняні учені та фахівці в галузі, як: Ф.Ф. Бутинець [1], С.Ф. Голов [2, 3], В.М. Костюченко, Н.В. Ткаченко [4; 5], І.В. Жолнер [6], В.В. Бабич [7], Л. Кіндрацька, О. Мурашко, Л. Терещенко, В. Швець та ін. [8–10], О.А. Андриченко [11], М. Бойцова, О. Маханько, Я. Клищенко, Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча [13], К.О. Утенкова [14], Л.М. Чернелівський, Н.І. Беренда та ін.

Але до цього часу залишаються невирішеними багато важливих питань, пов'язаних з розробкою науково обґрунтованої системи обліку та аудиту використання виробничих запасів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення поняття виробничих запасів, розкриття особливостей бухгалтерського обліку виробничих запасів підприємства, дослідження основних етапів їх аудиторського дослідження та методики його проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток та реформування нових економічних відносин, запровадження різноманітних форм власності в Україні висувають нові вимоги до бухгалтерського обліку як до способу контролю над веденням господарської діяльності підприємств. Важливим фактором розвитку виробництва є стабільна забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами та їх ефективне використання. Враховуючи, що матеріальні витрати у більшості підприємств займають 80% усіх витрат на виробництво нової продукції, то головним завданням є визначення забезпеченості підприємства різними видами матеріальних ресурсів та пошук резервів раціонального їх використання [15].

Виробничі запаси – це активи, які використовуються для подальшого продажу,

споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.

Виробничі запаси є складовою частиною активів підприємства. Вони суттєво впливають на фінансові результати господарської діяльності, оскільки займають найбільшу питому вагу у складі витрат підприємства більшості галузей виробництва різних сфер діяльності. Забезпечуючи постійність, безперервність та ритмічність господарської діяльності підприємства, вони гарантують його економічну безпеку, тому раціональне використання запасів є одним із найважливіших факторів розвитку економіки, що, своєю чергою, приводить до збільшення обсягів виробництва та прибутку підприємств.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Згідно з П(С)БО 9, запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва для подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Від правильності ведення обліку та організації аудиту виробничих запасів залежать достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів.

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів на промислових підприємствах є: раціональна організація складського господарства; розроблення номенклатури запасів; наявність інструкції з обліку виробничих запасів; правильне групування, класифікація запасів; розроблення норм витрачання запасів [1].

Для правильної організації обліку виробничих запасів на вітчизняних підприємствах потрібні складські приміщення з відповідним обладнанням, пристосуваннями, вимірювальними приладами. Запаси на складах повинні розміщуватися по групах, типах, сортах, розмірах, щоб можна було швидко їх прийняти, видати й перевірити наявність. Склади повинні бути повною мірою забезпечені вимірювальними приладами і мірною тарою. Облік запасів на складі здійснюється завідувачем складу, який є матеріально відповідальною особою. З ним укладають договір типової форми про повну матеріальну відповідальність.

Для поліпшення організації обліку виробничих запасів також потрібно вдосконалювати процес документування, тобто ширше використовувати накопичувальні документи (лімітно-забірні та комплектуючі карти, відомості та ін.), картки складського обліку як витратний документ по відпущених матеріалах (бездокументальну систему оформлення витрат матеріалів) [9].

Поліпшення ресурсооснащення сприяє впорядкуванню первинної документації, широкому впровадженню типових уніфікованих форм, забезпеченню строгого порядку приймання, зберігання і витрачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо, обмеженню числа посадових осіб, які мають право підпису документів на видачу особливо дефіцитних і дорогих матеріалів. При цьому в обліковій політиці необхідно визначити норми природного збитку по кожній групі запасів, а також порядок і строки проведення інвентаризації.

Документи на надходження і витрату матеріалів, які передають у бухгалтерію, потребують повсякденної обробки і відображення в тих чи інших облікових регістрах. При цьому для своєчасного відображення і контролю наявності і руху виробничих запасів на підприємстві буде доцільно скласти і затвердити графік документообігу та чітко його дотримуватися [10].

Також необхідно впроваджувати ефективні форми попереднього й поточного контролю над дотриманням норм запасів і витрат матеріальних ресурсів, приділяти більше уваги підвищенню вірогідності оперативного обліку руху напівфабрикатів, комплектуючих виробів, деталей і вузлів у виробництві. Дані бухгалтерського обліку повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції в частині раціонального використання матеріалів, зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання [8].

Процес обліку використання виробничих запасів все ж таки є трудомісткою ділянкою. Тому не дивно, що на багатьох підприємствах спостерігаються певні недоліки, а на деяких – запущеність обліку, що призводить до великих втрат запасів.

Усе це підтверджує, що до цього часу залишаються невирішеними багато важливих питань, пов'язаних із розробленням науково обґрунтованої системи обліку використання виробничих запасів.

Аналізуючи у цілому діяльність деяких підприємств з обліку виробничих запасів, можна виділити негативні аспекти:

- складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну, більше того, обміну на не подібні активи;

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;

- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;

- обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо.

Саме тому можна виділити такі шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів на підприємствах: підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації; вдосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів; узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів; обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва; чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів) [17].

Аудит виробничих запасів – це одна з найбільш складних ділянок облікової роботи. На підприємстві номенклатура матеріальних цінностей обчислюється десятками тисяч найменувань, а інформація з обліку виробничих запасів становить більше 30% усієї інформації з керування виробництвом, тому організація контролю над рухом, збереженням та використанням матеріальних цінностей пов'язана з більшими труднощами.

Для досягнення основної мети аудиту, а також задоволення потреб користувачів в отриманні повної, правдивої та неупередженої інформації щодо виробничих запасів аудитор необхідно виконати такі завдання, як:

- 1) перевірка наявності та порядку зберігання товарно-матеріальних цінностей;

- 2) перевірка забезпечення контролю над збереженням запасів на всіх етапах їх руху та зберігання;

- 3) перевірка правильності та своєчасності документального відображення операцій із

надходження, відпуску та внутрішнього переміщення запасів;

4) перевірка правильності визначення первісної вартості запасів та відповідності її обліковій політиці та П(С)БО;

5) перевірка дотримання норм витрачання запасів для здійснення господарської діяльності та порядку обліку витрачання запасів у виробництві;

6) перевірка дотримання підприємством установлених норм списання;

7) перевірка дотримання підприємством податкового законодавства по операціях, пов'язаних із формуванням собівартості продукції;

8) перевірка правильності відображення в обліку руху МШП;

9) перевірка переоцінки та уцінки товарно-матеріальних цінностей;

10) оцінка якості проведених інвентаризацій запасів;

11) встановлення законності дій, пов'язаних із рухом виробничих запасів, та відсутності суттєвих порушень і помилок у бухгалтерському обліку та звітності [18].

Першим етапом проведення аудиторської перевірки є планування. Метою планування аудиту є привернення уваги аудитора до найважливіших напрямів аудиту, виявлення проблем, які варто перевірити найретельніше [20]. Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», аудитор має право самостійно встановлювати форми та методи контролю [19].

Залежно від предмету аудиторського дослідження, завдань, передбачених договором, рівня аудиторського ризику, запланованого рівня суттєвості аудитор обирає методику проведення аудиту виробничих запасів та фіксує відповідні аудиторські процедури у програмі аудиту.

Наступним кроком аудитора є складання плану проведення аудиту, в якому зазначаються перелік етапів аудиту, склад аудиторських процедур за кожним етапом, виконавець процедур та період перевірки. Пропонуємо розглянути можливий перелік аудиторських процедур виробничих запасів:

1) звірка залишків виробничих запасів за даними головної книги із залишками в облікових регістрах;

2) перевірка наявності договорів про повну матеріальну відповідальність;

3) перевірка дотримання строків, порядку, документального оформлення та відображення в обліку результатів проведення інвентаризації виробничих запасів;

4) зустрічна перевірка даних договору, документів на оплату, прибуткових накладних, інших супровідних документів із даними, відображеними в аналітичному та бухгалтерському обліку;

5) перевірка відповідності прибуткових та видаткових накладних записам у журналі реєстрації;

6) перевірка формування первісної вартості товарно-матеріальних цінностей під час надходження;

7) перевірка невідфактурованих поставок на предмет оприбуткування та відпуск товарно-матеріальних цінностей у виробництво;

8) перевірка своєчасності оприбуткування запасів;

9) перевірка документального оформлення та відображення в обліку результатів переоцінки товарно-матеріальних цінностей;

10) перевірка документального оформлення товарно-матеріальних цінностей, які знаходяться на відповідному зберіганні;

11) перевірка документального оформлення запасів, які знаходяться в дорозі;

12) перевірка документального оформлення, відображення в обліку та незмінності методу оцінки вибуття товарно-матеріальних цінностей;

13) перевірка правомірності внесення змін в облікову політику з питань вибуття виробничих запасів [15].

Документування плану аудиту має бути достатнім для відображення запланованого характеру, часу та обсягу процедур оцінки ризиків і подальших аудиторських процедур на рівні тверджень для кожного суттєвого класу операцій, залишків на рахунках та розкритті у відповідь на оцінені ризики [20].

На підставі плану аудиту аудитор складає програму перевірки.

Програма аудиторської перевірки обліку операцій із запасами суб'єкта господарювання повинна включати дослідження стану збереження матеріальних цінностей, нормування витрат та оприбуткування, правильність оцінювання покупних виробничих запасів, використання запасів на виробництві.

Далі перевіряється процес надходження виробничих запасів. При цьому досліджуються: повнота оприбуткування запасів за даними бухгалтерського обліку; їх відповідність за кількістю та якістю за даними приймальних документів і складених матеріально відповідальними особами, а також повнота оприбуткування запасів, які надійшли без супровідних документів.

Закріплення матеріальної відповідальності перевіряється за даними договорів про повну матеріальну відповідальність, укладених між адміністрацією підприємства та конкретними працівниками; норми витрат сировини і матеріалів на виробництво та їх дотримання [21].

Наступними етапами є з'ясування встановленої методики оцінки запасів, яка регламентована обліковою політикою підприємства, і перевірка методу оцінки запасів під час їх списання. Перевіряючи відпуск запасів стороннім особам, перевіряються підстава відпуску та умови реалізації, при цьому перевіряються дані первинних документів [21].

Досліджуються причини, які зумовили виникнення негативних явищ, розмір невиробничих витрат, установлюються особи, винні в заподіянні збитків; нестача цінностей та збитки, виявлені під час інвентаризації, їх обґрунтованість і відповідальні особи. Узагальнюється дослідження інших об'єктів, де виявлено збитки, перевіряється, чи підтверджується її розмір даними бухгалтерського обліку та іншими зібраними доказами, наскільки правильно встановлено матеріальну відповідальність конкретних працівників і розмір її відшкодування [21].

Отже, аудит виробничих запасів є важливим складником перевірки на підприємстві. Аудит запасів призначений для того, щоб здійснювати контроль над дотриманням чинного законодавства щодо операцій із виробничими запасами, встановити повноту і правильність відображення в бухгалтерському обліку над-

ходження запасів, установити правильність визнання активів запасами згідно з П(С)БО № 9 «Запаси», дослідити стан складського господарства запасів, перевірити дотримання обраних методів обліку виробничих запасів, які зазначені у наказі про облікову політику [21].

Висновки з цього дослідження. Від правильності ведення обліку запасів залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів. Правильна організація бухгалтерського обліку виробничих запасів у сучасних економічних умовах є необхідною умовою для діяльності підприємства. Матеріальні затрати становлять значну частину собівартості продукції. Від достовірності та об'єктивності відображення в бухгалтерському обліку та звітності операцій із виробничими запасами залежить правильність визначення основних показників, які характеризують результати господарської діяльності та реальний фінансовий стан підприємства. Саме аудит виробничих запасів забезпечує перевірку даних бухгалтерського обліку виробничих запасів на достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України та інших нормативно-правових актів. Бухгалтерський облік забезпечує відображення операцій із виробничими запасами, а аудит підтверджує їх достовірність, законність та повноту відображення. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліку та аудиту виробничих запасів є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / За заг. ред. Ф.Ф. Бутинця ; 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : [практичний посібник] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2001. – 840 с.
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины : учеб. для студ. высш. учеб. завед. экон. спец.] / Н.М. Ткаченко ; 7-е изд. – К. : А. С. К., 2004.
5. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] / Н.М. Ткаченко ; 5-е вид., доп. і перероб. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.
6. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : [навч. посіб.] / І.В. Жолнер. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
7. Бабич В.В., Сагова С.В. Фінансовий облік (облік активів) : [навч. посіб.] / В.В. Бабич, С.В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2006. – 282 с.
8. Бутинець Ф.Ф. Фінансовий облік : [підручник] / Ф.Ф. Бутинець ; 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир : ЖІТІ, 2006. – 525 с.
9. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / В.Г. Швець ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 525 с.

10. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках України : [підручник] / Л.М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2001. – 636 с.
11. Мурашко О.В. Облік використання матеріальних запасів на виробництві в умовах впровадження ЕОМ / О.В. Мурашко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portalSoc_Gum/Menedzhment/2008_10murash.htm.
12. Андренко О.А. Конспект лекцій з дисципліни «Організація і методика аудиту» / О.А. Андренко ; Харк. нац. акад. міськ. госп. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 35 с.
13. Бойцова М. Усе про облік запасів / М. Бойцова, О. Маханько, Я. Клищенко ; 2-е вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2014. – 160 с.
14. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту : [підручник] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К. : Каравела, 2012. – 544 с.
15. Утенкова К.О. Аудит : [навч. посіб.] / К.О. Утенкова. – К. : Алерта, 2011. – 408 с.
16. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 2007. – 384 с.
17. Світлична В.Ю. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України / В.Ю. Світлична [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full_article/716.
18. Петрик О.А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності : [навч. посіб.] / О.А. Петрик, В.Я. Савченко, Д.Є. Свідерський ; за заг. ред. О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2008. – 472 с.
19. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3125-ХІІ від 22.04.1993, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
20. Скрипник М.І. Удосконалення організації і методики аудиту виробничих запасів на підприємстві / М.І. Скрипник, О.О. Григоревська, Н.Й. Радіонова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2016. – Вип. 2–3(35). – С. 378–398.
21. Фабіянська В.Ю. Аудит виробничих запасів: організаційні та методичні аспекти / В.Ю. Фабіянська, О.Г. Пацар // Ефективна економіка. – 2017. – № 4.

УДК 657.1

Правові аспекти розрахунків з іноземними постачальниками в сучасних умовах

Беляєва Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Назаренко К.В.

спеціаліст з обслуговування клієнтів
ПАО КБ «ПРИВАТБАНК», м. Харків

Стаття присвячена відносинам та розрахункам з іноземними постачальниками. Систематизовані основні нормативно-правові акти щодо імпорتنих операцій. Визначене документальне забезпечення процесу розрахунків з іноземними суб'єктами господарювання. Виокремлені сучасні проблемні питання здійснення таких розрахунків.

Ключові слова: постачання, зовнішньоекономічний договір, імпорт, валюта, курсові різниці, розрахунки з нерезидентами, оподаткування.

Беляева Л.А., Назаренко К.В. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТОВ С ИНОСТРАННЫМИ ПОСТАВЩИКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена взаимоотношениям и расчетам с иностранными поставщиками. Систематизированы основные нормативно-правовые акты, регулирующие импортные операции. Проанализированы основные действующие документы для оформления расчетов с нерезидентами. Определены существующие проблемные вопросы при осуществлении импортных операций.

Ключевые слова: внешнеэкономический договор, импорт, валюта, курсовые разницы, расчеты с поставщиками, налогообложение.

Belyaeva L.A., Nazarenko K.V. LEGAL ASPECTS OF PAYMENTS WITH FOREIGN SUPPLIERS IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to mutual relations and accountings with foreign suppliers. There were systematized main regulatory legal acts that regulate import operations. There were analyzed main operating documents for accountings with non-residents in the delivery process. There were identified the existing problems of the implementation such accountings.

Keywords: foreign economic agreement, import, currency, exchange differences, settlements with suppliers, taxation.

Постановка проблеми. У сучасних умовах відносини та розрахунки із зовнішніми суб'єктами господарювання щодо придбання товарів, робіт чи послуг впливають на фінансовий стан та забезпечують безперервне функціонування підприємства. В умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів особливого значення набуває зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання. Взаємодія з нерезидентами у процесі постачання потребує дотримання нормативно-правових засад та особливостей здійснення розрахунків різних держав.

У межах інтеграційних процесів українських підприємств до міжнародного простору та залучення іноземного інвестування розрахунки з іноземними постачальниками набувають особливого значення. Мобільність нормативно-

правового забезпечення та умов зовнішнього середовища зумовлює постійний огляд та удосконалення процесу цих розрахунків. Наявність колізій нормативних актів щодо відносин постачання з нерезидентами потребує подальшого дослідження у цьому напрямі.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання розрахунків із постачальниками та підрядниками, у тому числі іноземними, висвітлено у положеннях чинного законодавства та працях багатьох сучасних науковців і практиків, таких як Н.В. Аляб'єв, С.М. Галещук, М.В. Ларін, А.Г. Подушка, Т.С. Томалья, В.П. Фурс та інші. Незважаючи на те, що наукові досягнення та пропозиції названих авторів містять багато цінної інформації та рекомендацій, окремі аспекти теоретичного і практичного характеру цих розрахунків є дис-

кусійними і потребують подальшого наукового дослідження та удосконалення.

Цілі статті. Метою статті є висвітлення особливостей здійснення розрахунків з іноземними постачальниками та їх нормативно-правового забезпечення в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Глобалізаційні та інтеграційні процеси зумовлюють розширення міжнародних зв'язків суб'єктів підприємництва. Як наслідок, виникають відносини та розрахунки із зовнішніми економічними одиницями щодо визначення прав та обов'язків сторін, утворення зобов'язань, придбання товарно-матеріальних цінностей, робіт чи послуг.

Сьогодні все більше суб'єктів господарювання в Україні пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, здійснюють або планують здійснювати розрахунки з нерезидентами щодо придбання товарів, основних засобів, запасів, надання послуг тощо. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні, належать експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сил; надання іноземними суб'єктами господарської діяльності послуг, таких як виробничі, транспортно-експедиційні, страхові, консультаційні, маркетингові, посередницькі, брокерські, агентські, управлінські, облікові, аудиторські, юридичні та інші, що прямо і винятково не заборонені законами України [1].

Однією з основних умов взаємодії підприємств України із закордонними постачальниками є укладення між ними зовнішньоекономічного договору (контракту). Національне законодавство під зовнішньоекономічним договором (контрактом) розуміє матеріально оформлену угоду двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямовану на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [1].

Відповідно до чинного законодавства такий договір укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій або в електронній формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. У разі експорту робіт (послуг) зовнішньоекономічний договір може укладатися шляхом прийняття публічної пропозиції про угоду (оферти) або шляхом обміну електронними повідомленнями, або в інший спосіб, зокрема, шляхом виставлення рахунку (інвойсу), у тому числі

в електронному вигляді, за виконані роботи, надані послуги.

Зовнішньоекономічний договір суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України з іноземною стороною має укладатися двома мовами – українською мовою та мовою іноземного контрагента. Це дає змогу зробити зовнішньоекономічний договір зрозумілим для обох сторін та вирішити усі непорозуміння до його підписання.

Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначені обов'язкові умови, які повинні бути передбачені в договорі, якщо сторони такого договору не погодилися про інше щодо викладення умов договору і така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети та інших істотних умов [2]. До таких умов належать назва, номер договору (контракту), преамбула, предмет договору (контракту), кількість та якість товару, базисні умови поставки товарів, ціна та загальна вартість договору (контракту, умови платежів, умови приймання-здавання товару (робіт, послуг), упаковка та маркування, форс-мажорні обставини, санкції та рекламації, урегулювання спорів у судовому порядку, місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

Вищезазначені пункти зовнішньоекономічного договору не є вичерпними, оскільки відповідно до умов взаємодії сторін у договорі можуть бути визначені додаткові домовленості щодо страхування, сертифікатів якості, умов залучення та співпраці з іншими організаціями з приводу надання послуг, збереження торгових марок, порядку сплати податків, митних зборів, кількості підписаних примірників договору (контракту), можливості та порядку внесення змін до договору та ін.

Важливим етапом ефективної зовнішньоекономічної діяльності є вибір контрагента. У разі разової угоди чи довготривалої співпраці перед тим, як укладати контракт із нерезидентами, варто детально ознайомитися з правовим статусом, діловою репутацією партнера, його конкурентоспроможністю тощо. У договірних стосунках із приводу постачання особливої уваги потребує виробнича і маркетингова здатність економічного суб'єкта виконати свої зобов'язання, дотримуючись зазначених строків та умов якості. Ненадійність постачальника може привести до фінансових втрат та непорозумінь між сторонами.

А.Г. Подушка наголошує, що сторони дуже часто не враховують, наскільки суттєво

розрізняються норми права в їх державах. Так, наприклад, відповідно до українського, російського та німецького права включення до контракту умови про стягнення штрафу у загальному порядку не позбавляє сторону можливості вимагати збитків у частині, непокритій штрафом. Водночас нормами права Польщі і Чехії встановлено, що договірний штраф визнається винятковою неустойкою, тобто усі інші збитки, які перевищують штраф, не можуть бути стягнені у загальному порядку [3].

Ще однією підставою виникнення труднощів та суперечок у виконанні зовнішньоекономічних договорів є відсутність всіх умов співпраці сторін або їх двозначність, нечіткість, особливо це стосується трактування сторонами форс-мажорних обставин.

Особливістю зовнішньоекономічних договорів вважається застосування міжнародних термінів з урахуванням Міжнародних правил тлумачення комерційних термінів (Інкотермс). Правила Інкотермс та міжнародні комерційні терміни являють собою серію стандартних торгових термінів, виданих Міжнародною торговою палатою, що широко використовуються в міжнародних комерційних операціях. Правила Інкотермс націлені на правильне тлумачення та окреслення завдань, витрат і ризиків, пов'язаних із транспортуванням і доставкою товарів. Призначення правил Інкотермс полягає у зменшенні невизначеності, пов'язаної з різним тлумаченням правил у різних країнах. Перша публікація правил у 1936 р. періодично оновлюється, і сьогодні актуальною є восьма версія – Інкотермс 2010, яка включає складники, показані на рисунку 1.

За допомогою правил Інкотермс учасники договору можуть зафіксувати такі важливі умови, як:

- місце виконання обов'язків продавця з передачі товару;
- момент виконання цих обов'язків;
- процес перекладення ризиків із продавця на покупця;
- розмежування обов'язків стосовно оплати необхідних витрат і зборів;
- отримання експортних і імпорتنих ліцензій;
- обов'язки щодо укладення договору перевезення;
- розмежування обов'язків сторін щодо пред'явлення документації,
- обов'язки щодо страхування;
- розмежування між сторонами обов'язків із забезпечення належної упаковки та інше [5].

Окрім договору з іноземними постачальниками, оформлюються й інші документи, які безпосередньо свідчать про здійснення господарської операції, такі як приймальний акт, інвойс, транспортна накладна тощо.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» із 03.01.2017 р. первинний документ має статус документа, який має містити тільки відомості про господарську операцію. При цьому скасовано вимогу щодо підтвердження здійснення операції, таким чином, первинним вважатиметься не тільки той документ, який складається для підтвердження здійснення операції [6]. Саме тому рахунок (інвойс) нині має статус первинного документа за умови, що він є оплаченим (гроші списані з рахунка, видані з каси), отже, господарська операція проведена. Як папе-

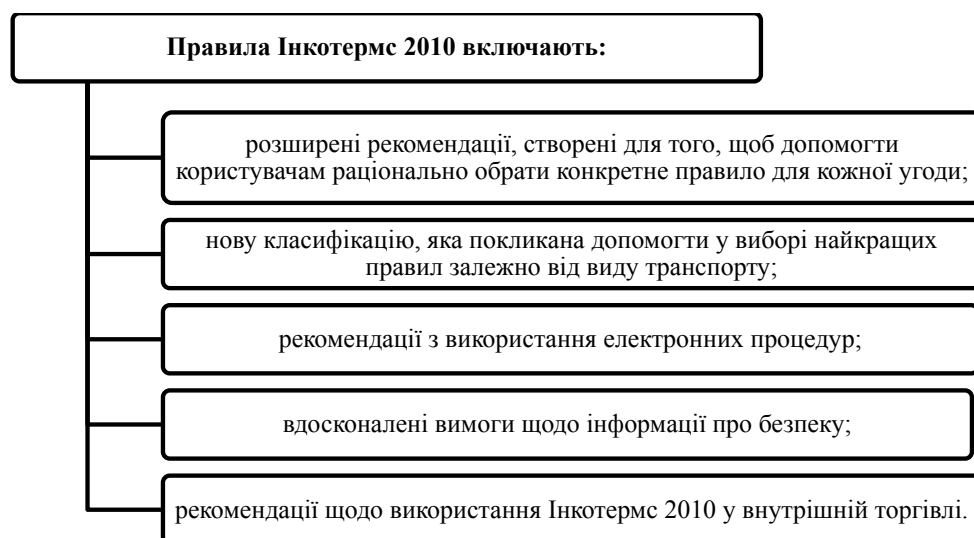


Рис. 1. Складники правил Інкотермс 2010 [4]

рові, так і електронні первинні документи повинні містити усі обов'язкові реквізити. Завдяки цьому відносини між резидентом-замовником та виконавцем-нерезидентом під час надання послуг можна буде підтверджувати на підставі виставленого рахунку (інвойсу), в т. ч. складеного в електронній формі.

Водночас, відповідно до листа ГУ ДФС від 31.03.2017 р. № 6964/10/26-15-14-05-04-22, під час імпорту товару, у процесі розмитнення на основі інвойсу частина інформації буде чітко не визначеною, наприклад, конкретна дата надходження товару, адже дата інвойсу здебільшого менша за термін вантажно-митної декларації (далі – ВМД), у результаті чого невідомо, який саме курс валют НБУ застосовувати, що унеможливить визначення фактичної вартості товару, а також розмір митних платежів та ПДВ [7]. Водночас у листі Міністерства фінансів України від 23.01.2013 р. № 31-08410-07-16/2073 зазначено, що митна декларація є первинним документом. Крім того, ВМД зараховується до первинних документів, на яких базується бухгалтерський облік зовнішньоекономічних операцій. Отже, для оприбуткування імпортованого товару варто застосовувати інформацію, наведену у ВМД. Виходячи з цього, для оприбуткування товару недостатньо лише одного інвойсу. Тут відсутній єдиний погляд, і ця ситуація не вирішена на законодавчому рівні.

Якщо контрагенти – нерезиденти, то виникає необхідність проводити розрахунки в іноземній валюті, що спричиняє виникнення курсової різниці. Під час імпорتنних операцій джерелом появи курсових різниць є монетарна стаття – кредиторська заборгованість, яка виникає за відсутності авансових платежів, тобто першою подією є отримання матеріальних цінностей або наданих послуг.

За нестабільної економічної ситуації в Україні і нестабільності курсу гривні до іноземних валют, який змінюється майже щодня, курсова різниця має значний вплив на фінансовий результат діяльності підприємства. Кожне зростання курсу за наявної кредиторської заборгованості вимагає додаткових витрат гривні, тому дуже важливим є питання строків розрахунків та управління цією заборгованістю.

Розрахунки, які здійснюють резиденти України в іноземній валюті, перебувають під контролем Національного банку України та Державної фіскальної служби. Зазвичай постачання від нерезидента відбувається на умовах попередньої оплати, і здійснення таких операцій із відстроченням постачання

матеріальних цінностей або наданих послуг підлягає валютному контролю. Так, згідно із Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» ці операції мають бути завершені протягом 180 днів [8]. Відлік цього строку розрахунків банк починає з наступного календарного дня після дня здійснення резидентом авансового платежу на користь нерезидента; виставлення векселя на користь постачальника імпортованої продукції (робіт, послуг); здійснення уповноваженим банком платежу на користь нерезидента у разі застосування розрахунків у формі документарного акредитиву. Національний банк України має право запроваджувати на строк до шести місяців інші строки розрахунків.

Підтвердженням операції можна вважати акт виконаних робіт або інвойс, наданий нерезидентом, інакше зовнішній суб'єкт повинен повернути аванс. Копію підтверджуючих документів про факт здійснення операції зовнішній суб'єкт господарювання подає безпосередню в банк, у якому відкрито валютний рахунок резидента та з якого було здійснено передоплату, оскільки саме уповноважений банк здійснює безпосередній контроль валютних операцій та інформацію про виявлені в звітному місяці факти порушень надає органам ДФС до десятого числа місяця, наступного за звітним.

За порушення резидентами строків, передбачених законодавчо або установлених Нацбанком, стягується пеня за кожний день прострочення у розмірі 0,3% неoderжаної виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті, перерахованій у гривні за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати суми неoderжаної виручки (вартості недопоставленого товару) [8].

Відповідно до п.3.3 Інструкції про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями, з 03.01.2017 р. банк знімає з контролю операцію резидента у разі:

1) імпорту товару з увезенням його на територію України після отримання інформації про цю операцію в реєстрі митних декларацій (типу ІМ-0 «Імпорт», ІМ-41 «Реімпорт», ІМ-72 «Безмитна торгівля», ІМ-75 «Відмова на користь держави», ІМ-76 «Знищення або руйнування»), якщо для митного оформлення продукції використовується МД;

2) пред'явлення резидентом документа (крім МД), який використовується для митного оформлення продукції, якщо для митного оформлення продукції не використовується МД; пред'явлення резидентом акта, рахунка

(інвойсу) або іншого документа, який згідно з умовами договору засвідчує виконання нерезидентом робіт, надання послуг, передачу прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав, призначених для продажу (оплатної передачі), в інших ситуаціях [9].

Відповідно до Закону України «Про Митний тариф України» ввізне мито на товари, митне оформлення яких здійснюється в порядку, встановленому для підприємств, нараховується за ставками, визначеними Митним тарифом України [10]. Відповідно до Митного кодексу під час обкладення товару митом можуть застосовуватися тарифні пільги (тарифні преференції) (ст. 281), а також звільнення від оподаткування (податкові пільги) (ст. 282) [11].

Під час здійснення імпорتنих операцій з ПДВ об'єктом оподаткування є ввезення товарів (супутніх послуг) на митну територію України в митному режимі імпорту або реімпорту відповідно до ст. 185.1 ПКУ [12].

База оподаткування під час ввезення на митну територію України визначається відповідно до ст. 190.1 ПКУ як їх договірна (контрактна) вартість, вона є не нижчою за митну вартість товарів, визначену відповідно до Митного кодексу України, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті, за винятком податку на додану вартість, що включаються до ціни товарів згідно із законом.

Під час визначення бази оподаткування перерахунок іноземної валюти в національну валюту здійснюється за офіційним курсом національної валюти до цієї валюти, встановленим Національним банком України, що діє на день подання митної декларації для митного оформлення, а у разі нарахування суми податкового зобов'язання митним органом, коли митна декларація не подавалася – на день визначення податкового зобов'язання [12]. Виходячи з положень п. 198.2 ст. 198 ПКУ під час ввезення товарів на митну територію України платник податку має право віднести суми ПДВ до податкового кредиту вже в періоді сплати «імпортного» ПДВ.

Щодо операцій з поставки послуг нерезидентом на митній території України, то скористуватися своїм правом на включення сум ПДВ до податкового кредиту платник податку зможе лише у звітному (податковому періоді), наступному за нарахуванням податкових зобов'язань та включенням їх до податкової декларації з ПДВ (п. 201.12 ст. 201 ПКУ).

Право на віднесення сум податку до податкового кредиту посвідчує митна декларація, яка підтверджує факт сплати податку, а щодо опера-

цій із постачання послуг – податкова накладна, податкові зобов'язання за якою включені до податкової декларації попереднього періоду.

Висновки. В умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів в Україні значний вплив на фінансовий стан та ефективне функціонування підприємства мають розрахунки із зовнішніми суб'єктами господарювання щодо придбання товарно-матеріальних цінностей, робіт чи послуг. Однією з першочергових умов взаємодії є укладення зовнішньоекономічного договору (контракту). Договірні відносини між сторонами регулюються відповідно до вимог міжнародного права, проте варто враховувати особливості норм права різних держав та захист власних інтересів економічних суб'єктів.

Позитивним є те, що укладення договору може здійснюватися не тільки в письмовій, а й в електронній формі, що значно сприяє прозорості та ефективності співпраці. Також рахунок (інвойс), у тому числі складений в електронній формі, відповідно до чинного законодавства визнано первинним документом, за умови, що він є оплаченим та містить необхідні реквізити, що підтверджують виконання операції. Водночас Міністерство фінансів України зазначає, що митна декларація є первинним документом для імпорتنих операцій. Тому першочерговим завданням є виправлення колізій у нормативно-правових актах та конкретизація використання первинних документів під час оприбуткування імпорتنих товарів або послуг.

Під час відображення операцій в обліку з іноземною валютою доцільно звернути увагу на розмір та визнання курсової різниці з позиції її впливу на фінансовий результат діяльності підприємства. Курсову різницю та її вплив необхідно звести до мінімуму під час правильного складання договору з контрагентами. Для цього варто уникати довготривалих валютних контрактів, за якими в подальшому можуть виникати значні курсові різниці, або укладати контракти із включенням захисних валютно-цінових застережень, що сприятиме мінімізації валютних ризиків.

Під час укладення зовнішньоекономічних договорів важливим є застосування Міжнародних правил тлумачення комерційних термінів (Інкотермс), що націлені на правильне тлумачення та окреслення завдань, витрат і ризиків, пов'язаних із транспортуванням і доставкою товарів. Також необхідним є здійснення постійного контролю за імпортними операціями з боку банку та самого суб'єкта господарювання щодо митного оформлення та оподаткування ввезених товарів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 р. № 959-XII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 06.09.2001 р. № 201: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z_0833-01/
3. Подушка А.Г. Зовнішньоекономічний контракт: особливості укладання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businesslaw.org.ua/zovnishnoekonomichniyi-contract/>
4. Томаля Т.С. Використання правил Інкотермс 2010 при укладанні зовнішньоекономічних договорів / Т.С. Томаля // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.– 2013.– № 3, т. 1.– С. 102–106.
5. Аляб'єва Н.В. Використання правил Інкотермс при укладенні договору поставки / Н.В. Аляб'єва // Економіка будівництва і міського господарства. – 2011. – Т. 7. – № 4. – С. 209–215.
6. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг: Закон України від 03.11.2016 р. № 1724-VIII :[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1724-19
7. 16. Лист ГУ ДФС у м. Києві від 31.03.2017 № 6964/10/26-15-14-05-04-22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/baner/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/71843.html>
8. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: від 23.09.94 р. № 185/94 – ВР: Закон України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/185/94-vr
9. Інструкція про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z_0338-99
10. Про Митний тариф України: Закон України від 19.09.13 р. № 584-VII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18
11. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17
12. Податковий кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
13. Фурса В.П Актуальні питання обліку операцій зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://market-infr.od.ua/journals/2017/5_2017_ukr/45.pdf
14. Ларін М. Укладання зовнішньоекономічного контракту: все починається з простих деталей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.yurincom.com.ua/legal_practice/analychna_yurysprudentsiia/Ukladannya-zovn-shnoekonom-chnogo-kontraktu--vse-pochinaietsya-z-prostih-detaley-publication/
15. Чи є інвойс первинним документом та яку інформацію використовувати для оприбуткування імпортованого товару? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ilf.com.ua/chi-ye-invojs-pervinnim-dokumentom/>
16. Жураковська О.В. Імпортні операції: контроль, облік та оподаткування[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Importnye-operacii-kontrol-uchet-i-nalogooblozhenie>

УДК 657.6

Принципи державного аудиту та проблеми їх реалізації

Будник Л.А.кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет**Михайлишин Н.П.**кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

У статті обґрунтовано необхідність вдосконалення теоретичних розробок в галузі державного аудиту. Визначено, що важливою складовою теоретичних основ державного аудиту є принципи – фундаментальні засади проведення аудиту та етики аудитора. Виходячи зі специфіки державного аудиту, ми виділили групи принципів: базові, етичні, методологічні. Розглянуто питання реалізації принципів державного аудиту в сучасних умовах.

Ключові слова: державний аудит, принципи, базові принципи, етичні принципи, незалежність, конфлікт інтересів.

Budnyk L.A., Mykhailyshyn N.P. ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА И ПРОБЛЕМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье обоснована необходимость совершенствования теоретических разработок в области государственного аудита. Определено, что важной составляющей теоретических основ государственного аудита являются принципы – фундаментальные основы проведения аудита и этики аудитора. Исходя из специфики государственного аудита, мы выделили группы принципов: базовые, этические, методологические. Рассмотрены вопросы реализации принципов государственного аудита в современных условиях.

Ключевые слова: государственный аудит, принципы, базовые принципы, этические принципы, независимость, конфликт интересов.

Budnyk L.A., Mykhailyshyn N.P. PRINCIPLES OF PUBLIC AUDIT AND PROBLEMS OF THEIR REALIZATION

The article substantiates the need to improve theoretical developments in the field of public audit. It is determined that the fundamental principles of auditing and ethics of the auditor are an important component of the theoretical foundations of public audit. Based on the specifics of the public audit, the groups of principles are distinguished: basic, ethical, methodological. Issues of public audit implementation principles in modern conditions are considered.

Keywords: public audit, principles, basic principles, ethical principles, independence, conflict of interests.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічні перетворення, які відбуваються в Україні, стосуються майже всіх управлінських функцій держави, зокрема функції контролю. Посилення фінансового контролю з боку держави за раціональним та ефективним використанням фінансових ресурсів має велике значення, оскільки кількість порушень у сфері управління державними фінансовими ресурсами, державним і комунальним майном залишається значною і потребує безперервного контролю. Запровадження державного аудиту як найновішого самостійного виду державного фінансового контролю обумовлено потребами не лише вирішення важливих завдань щодо попередження і виявлення фактів незаконного та неефективного використання державних ресурсів, запобігання виникненню помилок і зловживань у діяльності підприємств державного сектору. Його необхідно розуміти як інструмент державного управління, чітку

систему, яка спрямована на оцінку ефективності використання державних фінансових ресурсів, визначення стратегії поведінки об'єкта. Безумовно, розвиток державного аудиту пов'язаний з численними проблемами. На сучасному етапі недостатньо визначені основні принципи, процедури здійснення цього виду державного фінансового контролю, відсутні обґрунтування його методів; не на належному рівні досліджені питання інформаційного та програмного забезпечення процесу державного аудиту, не врегульовано визначення критеріїв і процедур вибору об'єктів аудиту; бачимо неготовність державних аудиторів до сприйняття зміни філософії державного фінансового контролю, неврегульованість взаємовідносин між державними фінансовими органами щодо призначення і проведення державного аудиту та використання його результатів [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теорії та практики держав-

ного аудиту досліджували у своїх працях такі вітчизняні фахівці, як, зокрема, В. Бугаєнко [1], Л. Дікань [2], Є. Мних [3], Н. Синюга [4], Ю. Петренко [5], Ю. Слободяник [6], О. Хаблюк [7], О. Шевчук [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць щодо організації і методики державного аудиту, багато питань не одержали наукового, правового, методологічного обґрунтування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Враховуючи підвищення інтересу до проблем державного фінансового аудиту, вважаємо, що теоретичні засади і напрями практичного впровадження цього виду аудиту потребують доопрацювання.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних засад і основних принципів державного аудиту, визначенні проблем і напрямів їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність проблемних питань державного аудиту обумовлює потребу розгляду теоретичних основ його розвитку. «Теорія освітлює шлях до практики, без неї практика сліпа» [9, с. 10].

В.Е. Патон вивів відомий ланцюжок елементів, які несуть загальні положення і з яких можна вивести всю теорію (рис. 1).

Ці чотири елементи дають змогу послідовно перейти від абстрактного до конкретного, від теорії до практики. Пізніше С.Д. Брод та В.В. Вернтц в цей ланцюжок додали п'ятий елемент – стандарти. Однак В.Е. Патон підкреслював, що не існує жодного стандарту, який не викликав би заперечень, будь-який стандарт має лише рекомендаційний характер.

Елементи теорії державного аудиту зображені на рис. 2.

В основі будь-якої діяльності лежать постулати – положення, які прийняті як істинні дані, поки не буде доведено інше. Про аудит як про науку почали говорити з того моменту, коли Р.К. Мауц і Г.А. Шараф сформулювали вісім постулатів аудиту. Ці постулати стали відомі в Україні завдяки книзі Р. Адамса «Основи аудиту» [10]. Зго-

дом Т. Лімперг та Д. Робертсон уточнили і доповнили аудиторські постулати. Під час розроблення теорії аудиту користувалися висновками визначних філософів минулого. Були використані постулати Жан-Жака Руссо про те, що людина за своєю природою є доброю, і, відповідно, аудитор повинен виходити з того, що звіти, які підлягають перевірці, складені правильно і не містять навмисних викривлень в усіх суттєвих аспектах [11, с. 116]. Запропоновані постулати є постулатами довіри. Проте на практиці більш реалістичним виявилися погляди Томаса Гоббса, який стверджував, що природа людини є порочною, і саме цим зумовлена необхідність контролю, а аудитор повинен вважати, що звіт, який він перевіряє, складено неправильно та містить зумисні викривлення та помилки. В наукових публікаціях є пропозиції щодо постулатів державного аудиту з огляду на концепцію недовіри, що пов'язано з ризиком, який виникає під час перевірки операцій з державними фінансами [12, с. 122].

Знання постулатів дає змогу аудитору краще розуміти проблему ризику й суттєвості, тому вони повинні стати ключовими в процесі розроблення концепції державного фінансового аудиту в Україні. Вважаємо, що розроблені постулати відповідають вимогам державного аудиту, хоча вимагають певної адаптації до завдань та об'єктів, які досліджують в ході перевірки державних фінансових ресурсів.

Важливою складовою теоретичних основ державного аудиту є принципи – фундаментальні засади проведення аудиту та етики аудитора. Виходячи зі специфіки державного аудиту, вважаємо доцільним виділити такі групи принципів: базові, етичні, методологічні.

Базові принципи державного аудиту – «це прогнози, передумови, логічні принципи та умови, що становлять підвалини розробки стандартів перевірки; ці загальні основи дозволяють аудитору складати висновки і звіти, зокрема, у випадках відсутності жодного чітко визначеного стандарту» [13]. Ці принципи чітко визначені в стандартах з аудиту державних фінансів. Їх метою є спрямування



Рис. 1. Елементи теорії В.Е. Патона



Рис. 2. Елементи теорії державного аудиту (розроблено авторами)

роботи державних аудиторів, допомога їм у визначенні меж своїх досліджень і характеру процедур, які повинні бути застосовані. Якість результатів аудиторської перевірки повинна бути оцінена саме через призму стандартів державного аудиту.

Етичні проблеми характерні практично для всіх видів людської діяльності. Мета роботи державних аудиторів полягає у виконанні роботи відповідно до найвищих стандартів професійності, в досягненні найкращих результатів роботи. Така мета вимагає задоволення чотирьох потреб:

1) довіра (для суспільства є потреба в довірі до інформації, пов'язаної з управлінням державними фінансами, та до інформаційних систем);

2) професійність (є потреба у висококваліфікованих фахівцях, які мають відповідні знання, вміння, навички, здібності, цінності, уміння, особисті якості, які дають змогу забезпечити виконання професійних обов'язків на високому рівні);

3) якість аудиторської перевірки (є потреба у визначенні та дотриманні критеріїв та загальної основи, які дають змогу державному аудитору виконувати свою роботу точно, системно та уважно);

4) дотримання стандартів проведення аудиту (є потреба щодо впевненості в тому, що всі роботи, виконані державним аудитором, виконуються згідно з найвищими стандартами якості).

Професійна етика впливає на роботу державних аудиторів шляхом формування моральних вимог, категорій та норм поведінки. Цим самим професійна етика створює передумови для укріплення престижу професії, зміцнення репутації державних аудиторів, підтримки їх честі та гідності, зменшення випадків шахрайства, утвердження у суспільстві та професійному середовищі таких професійно-моральних якостей, як, зокрема, чесність, самокритичність, принциповість, повага.

Предметом професійної етики виступає професійна мораль, причому кожна професія має свої особливі характеристики моралі. Соціальне і морально-психологічне обличчя особи невіддільне від її трудової основи. Професійна етика визначає певну сукупність рис професії, що вказують на якісну характеристику відносин як всередині виробничих груп, так і в межах суспільства. Професійна етика державного аудитора виробляє загальні принципи, які стають основою моралі у сфері

державного фінансового контролю. Поняття «етика» виражає конкретний прояв норм та принципів моралі у відносинах та поведінці людей окремих професій. В процесі формування професійної моралі професійна етика пояснює її походження, сутність, специфіку, функції та закономірності розвитку на різних історичних етапах. Професійна мораль є сукупністю ідеалів і цінностей, етичних принципів та норм поведінки, якими повинен керуватися і яких зобов'язаний дотримуватися кожен аудитор в ході здійснення своєї професійної діяльності [14]. Оскільки професійна етика формується на основі характерних обов'язків і завдань державного аудитора в межах тих ситуацій, які можуть виникнути в процесі виконання цих завдань, то головною соціальною функцією професійної етики є сприяння успішному вирішенню завдань в межах професії. Крім того, вона відіграє роль посередника, який поєднує інтереси суспільства і професійних груп населення. Можна зробити висновок, що професійна етика повинна виступати основою регулювання дій державного аудитора, не врегульованих законодавством. Держава при цьому повинна здійснювати контроль за дотриманням норм професійної етики шляхом закріплення вимог дотримання етичних норм в окремих законодавчих актах.

До етичних принципів, яким керується державний аудитор, відносять:

- незалежність (аудитор повинен бути незалежним у вирішенні всіх питань перевірки використання державних фінансових ресурсів);

- конфлікт інтересів (суперечність між особистими майновими чи немайновими інтересами державного аудитора та його службовими повноваженнями, наявність якої може вплинути на об'єктивність прийняття рішень, а також на вчинення чи не вчинення дій під час виконання наданих службових повноважень) [15];

- компетентність (поняття компетентності доцільно визначити через такі характеристики, як поінформованість, обізнаність, авторитетність, практичні навички та виконання поставлених завдань);

- ретельність (державний аудитор повинен ретельно планувати контрольні заходи, виявляти, збирати та оцінювати докази, складати звіти і рекомендації за результатами перевірки).

Концепцію незалежності державних аудиторів доцільно розглядати в таких напрямках:

- незалежність думки про предмет перевірки, про систему обліку і контролю, яка перевіряється, про наявність помилок і шахрайства, про законність діяльності об'єкта перевірки та його персоналу тощо; тобто це такий спосіб мислення, який дає змогу сформувати професійну об'єктивну думку, яка не залежить від впливу будь-яких чинників і не може бути піддана сумніву, а також який дає можливість державному аудиту виконувати свої функції з усією відповідальністю, спираючись тільки на законодавство;

- незалежність поведінки по відношенню до керівництва, персоналу підприємства, яке використовує державні ресурси, державного регулятора.

Державний аудитор повинен бути незалежним від керівництва і працівників об'єктів аудиту. Однак йому треба проводити перевірки таким чином, щоб посадовим особам об'єкта контролю були зрозумілі його роль та функції. При цьому спілкування повинне бути у дусі взаєморозуміння та взаємної поваги, що сприятиме безперешкодному отриманню необхідної інформації.

На відміну від аудиту, який проводять у приватному секторі, коли укладають договір, в якому визначаються умови здійснення аудитором його функцій, в державному секторі економіки об'єкт аудиту не є клієнтом органу аудиторського контролю. Державний аудитор повинен виконувати свої повноваження незалежно та неупереджено для формування своєї думки, робити об'єктивні висновки та рекомендації. Зі свого боку керівники об'єкта аудиту жодним чином не повинні вирішувати, яку перевірку слід здійснювати, в якій сфері, а також впливати на думку державного аудитора. Особи, які проводять державний аудит, не можуть входити до складу керівних органів об'єкта аудиту, а в разі необхідності надання рекомендацій такою особою слід чітко зазначити, що йдеться лише про рекомендації чи поради.

Якщо у державного аудитора є стосунки соціального, особистого чи іншого характеру з керівництвом об'єкта аудиту, які можуть зашкодити об'єктивності результатів перевірки, то, відповідно, проведення аудиту в цій структурі йому доручати не можна.

Орган державного аудиту може співпрацювати з науково-дослідними закладами, професійними експертними організаціями з метою отримання консультацій у досвідчених експертів, які спеціалізуються на окремих питаннях аудиту. Необхідно врахувати, що така співп-

раця не повинна зашкодити незалежності та об'єктивності результатів державного аудиту.

Важливим етичним принципом, який, як ми вважаємо, особливо стосується державного аудиту, є вирішення етичних конфліктів (конфлікту інтересів). В контексті дослідження цього принципу доцільно розглянути правові, етичні та економічні аспекти. Зміст принципу вирішення конфлікту інтересів визначають за такими двома обов'язковими ознаками:

1) конфлікт інтересів – це суперечність між особистими інтересами державного аудитора та його службовими повноваженнями;

2) наявність конфлікту інтересів, що може негативно впливати на об'єктивність або неупередженість прийнятих рішень, а також на вчинення чи не вчинення дій під час проведення державного аудиту.

Наявність конфлікту інтересів є фактично передумовою вчинення корупційних дій. Це не значить, що він обов'язково призведе до фактів корупції, однак істотно підвищує ризик їх вчинення. Конфлікт інтересів має місце не тільки в тому разі, якщо зазначена суперечність вже фактично вплинула на об'єктивність або неупередженість висновків державного аудитора, але й тоді, коли вона потенційно може вплинути на них.

Особистими інтересами визначаються будь-які інтереси особи, зумовлені родинними, дружніми чи іншими позаслужбовими стосунками з іншими особами, зокрема особисті майнові та немайнові інтереси, а також ті, що виникають у зв'язку з діяльністю особи, не пов'язаною з виконанням функцій держави або місцевого самоврядування, у громадських, релігійних чи інших організаціях.

Особистий інтерес може мати майновий і немайновий характер. Крім того, конфлікт інтересів має місце й тоді, коли існує суперечність особистого інтересу близької особи державного аудитора з його службовими повноваженнями.

Завжди може виникнути конфлікт в результаті подання неточної інформації; може існувати небезпека тиску з боку керівництва чи державного органу; аудитора можуть попросити діяти проти технічних або професійних стандартів.

Зустрічаючись з етичними проблемами, державний аудитор повинен слідувати вимогам чинних законодавчих актів, принципам професійної етики, політиці підприємства.

Невід'ємними етичними принципами державного аудиту повинні бути:

– конфіденційність, тобто невикористання інформації, отриманої під час перевірки, у власних інтересах та інтересах третіх осіб;

– професійна поведінка, тобто створення іміджу професії, дотримання субординації.

Аудитору необхідно планувати і проводити перевірку інформації з професійним аскезизмом, усвідомлюючи, що певні обставини можуть привести до викривлення інформації.

Висновки з цього дослідження. На сучасному етапі вимагають доопрацювання теоретичні засади державного аудиту, важливе місце серед яких належить принципам.

Вимоги до професії державного аудитора є дещо вищими, ніж до звичайних державних службовців. Поряд із визначеними кваліфікаційними вимогами до посади такий аудитор повинен приймати і дотримуватися спеціально розроблених правил поведінки та принципів етики для виконання поставлених перед ним завдань.

Аналіз змісту принципів державного аудиту, умов їх дотримання, інтересів сторін показав необхідність у регламентації професійної поведінки. Потреба у такій регламентації виникає у тих випадках, коли від представників професії вимагається підвищена моральна відповідальність, що якраз і виявляється під час проведення державного аудиту. Важливо, щоб суспільство ставилося до державного аудитора з довірою й повагою, покладаючись на його порядність і об'єктивність.

Згідно з принципами професійної етики державний аудитор повинен відповідати рівню професії. Оцінюючи діяльність однієї людини, суспільство виносить оцінку всієї професії.

Вимагають подальшого дослідження проблеми вдосконалення і впровадження методологічних принципів державного аудиту, тобто таких, які регулюють порядок здійснення аудиту, відповідно до поставлених завдань.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бугаєнко В. Проблеми державного фінансового аудиту / В. Бугаєнко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 4. – С. 100–106.
2. Державний аудит : [навч. посіб.] / [Л. Дікань, Ю. Голуб, Н. Синюгіна]. – К., 2011. – 503 с.
3. Державний фінансовий аудит: методологія і організація : [монографія] / [Є. Мних, М. Никонович, Н. Барабаш та ін.] ; за ред. Є. Мниха. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 415 с.
4. Синюга Н. Теоретичні узагальнення змісту принципів державного фінансового контролю в Україні / Н. Синюга // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3 (8). – С. 106–111.
5. Петренко Ю. Державний фінансовий аудит: проблеми та перспективи запровадження в Україні / Ю. Петренко // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 205. – С. 80–82.
6. Слободяник Ю. Розвиток теорії державного аудиту / Ю. Слободяник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу – 2015. – № 2 (32). – С. 342–354.
7. Хаблюк О. Суть аудиту ефективності та зарубіжний досвід його становлення / О. Хаблюк, Л. Будник // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4 (43). – С. 151–158.
8. Шевчук О. Державний фінансовий контроль: питання теорії та практики : [монографія] / О. Шевчук. – К. : УБС НБУ, 2013. – 431 с.
9. Ришар Ж. Бухгалтерський учет: теория и практика / Ж. Ришар ; пер. с фр. ; под. ред. Я. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
10. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс ; пер. с англ. ; под ред. Я. Соколова. – М. : Аудит ; СНИТИ, 1995. – 393 с.
11. Руденко І. Етичні аспекти обліку і аудиту / І. Руденко, О. Лаврова // Фінансовий простір. – 2013. – № 2 (10). – С. 113–120.
12. Процун К. Державний фінансовий аудит в Україні: теоретичні основи становлення і розвитку / К. Процун // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 121–123.
13. Стандарти з аудиту державних фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/232351?cat_id=32836.
14. Аудит. (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) : [підручник] / за ред. В. Немченко, О. Редько. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
15. Методичні рекомендації щодо запобігання та врегулювання конфлікту інтересів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ftp://91.142.175.4/2017/Методрекоменд/№%20839%20Метод%20рек%20\(конфлікт%20інтересів\).pdf](ftp://91.142.175.4/2017/Методрекоменд/№%20839%20Метод%20рек%20(конфлікт%20інтересів).pdf).

УДК 631.158.636

Роль комплексного системного аналізу в управлінні підприємством

Гончаренко Н.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України

У статті розглянуто вплив комплексного, системного аналізу на процес управління. Виділено основні відмінні характеристики системного аналізу від аналізу господарської діяльності. Охарактеризовано основні етапи проведення комплексного, системного аналізу. Відображено значення інформаційної системи, її роль та основні вимоги до побудови інформаційної моделі.

Ключові слова: комплексний аналіз, системний аналіз управління, інформація, конкурентоспроможність.

Гончаренко Н.Г. РОЛЬ КОМПЛЕКСНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассмотрено влияние комплексного, системного анализа на процесс управления. Выделены основные отличительные характеристики системного анализа от анализа хозяйственной деятельности. Охарактеризованы основные этапы проведения комплексного, системного анализа. Отображены значение информационной системы, ее роль и основные требования к построению информационной модели.

Ключевые слова: комплексный анализ, системный анализ, управление, информация, конкурентоспособность.

Goncharenko N.G. THE ROLE OF INTEGRATED SYSTEM ANALYSIS IN ENTERPRISE MANAGEMENT

The article considers the influence of complex, system analysis on the management process. The basic distinctive characteristics of the system analysis from the analysis of economic activity are allocated. The main stages of complex, system analysis are characterized. The value of the information system, its role and the basic requirements for building the information model are displayed.

Keywords: complex analysis, system analysis, control, information, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах на перше місце ставиться питання успішної роботи будь-якого підприємства. Але, як відомо, фінансова економічна криза 2008 року, переорієнтація економіки країни на європейські ринки дещо загальмували економічне зростання країни, як наслідок, відчувається поступове скорочення виробничої діяльності в більшості галузей економіки. Так, за даними Державної служби статистики в Україні, обсяги валового внутрішнього продукту у постійних цінах 2010 року в 2015 році порівняно з 2010 роком скоротились на 10,9%, а з розрахунку на одну особу – на 9,5% [1, с. 13–17].

Для стабілізації та економічного зростання в країні необхідно багато чого змінити як на державному рівні, так і на рівні кожного окремого підприємства. На державному рівня першочерговою задачею є необхідність перегляду та коригування законодавчо-нормативної бази, а на рівні кожного окремого підприємства необхідно провести майже повну реконструкцію та перебудову виробничої діяльності. Підприємствам необхідно

підлаштовуватися під норми та стандарти, які висувають європейські ринки, та знайти канали реалізації своєї продукції на їх ринках. Успіх цієї роботи буде залежати від того, наскільки швидко і глибоко наші кадри сприймуть ці переміни, наскільки творчо та цілеспрямовано будуть впроваджувати в життя відповідні зміни.

Враховуючи всі можливості, слід сказати, що кожне підприємство повинно знайти необхідні резерви та розробити міри щодо їх реалізації. А здійснити цю роботу можна лише за умов комплексного системного аналізу в економічних розрахунках. Саме за умов системного комплексного аналізу можна обґрунтувати свої зобов'язання, скласти особистий виробничий план та вжити заходів щодо підвищення продуктивності праці, економії матеріалів, сировини, палива тощо, підвищити якість продукції.

Останніми роками дуже мало уваги приділялося аналітичній роботі на підприємствах. Приватні невеликі підприємства проводили лише поверхневий аналіз власних прибутків, а більш крупні підприємства намагалися не

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

втратити свої позиції на ринку, а аналіз зводили лише до формальних меж; зі складністю об'єкта дослідження здійснення комплексного підходу стало все більш складним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В різні часи вченими приділялася значна увага визначенню системного комплексного аналізу. В економічному словнику надано таке визначення: «системний аналіз – це сукупність методів і засобів дослідження складних багаторівневих і багатокомпонентних систем, об'єктів, процесів, що спираються на комплексний підхід, облік взаємозв'язків і взаємодій між елементами системи» [2]. Однак досить часто його розглядали й ототожнювали з економічним аналізом. При цьому слід відзначити, що саме системний аналіз відіграє ключову роль в управлінні та прийнятті правильних управлінських рішень. Аналізуючи періодичну інформацію, можна відзначити, що вперше термін «системний аналіз» було використано в роботах корпорації "RAND", які були пов'язані із задачами зовнішнього управління, ще в 1948 році. Пізніше після появи переведеної книги С. Оптнера [3] «Системний аналіз для рішення ділових і промислових проблем» він отримав досить широке використання в сучасній економічній літературі та в практиці роботи підприємств, міністерств та відомств. За сучасних умов роль комплексного, системного аналізу в управлінні все частіше цікавить як економістів-теоретиків, так і практиків виробництва. Так, Н.М. Гаркуша, О.В. Цуканова, О.О. Горошанська вказують саме на прямий зв'язок між системним аналізом та якістю управління: «у загальному вигляді системний аналіз можна охарактеризувати як методологію вирішення великих комплексних проблем управління. Він досліджує об'єкти системи з використанням системних принципів і покликаний надавати достовірну картину розвитку і діяльності економічного суб'єкта <...> Системний аналіз є найбільш об'єктивною основою для прийняття управлінських рішень» [4, с. 42–45].

Г.І. Купалова відзначає, що «зміст системного підходу полягає в комплексному вивченні складних об'єктів як єдиної цілісної системи у нерозривному зв'язку з усіма її складовими елементами <...> Цей аналіз відіграє головну роль у плануванні, управлінні виробництвом, прийнятті ефективних управлінських рішень» [5, с. 264–290].

Отже, можна відзначити, що роль системного комплексного аналізу має виняткове значення в діяльності підприємств і за умов

його правильного використання здійснює свій вплив саме на систему управління підприємством.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення проблеми впливу системного комплексного аналізу на рівень управління підприємством та його можливість давати вірні підходи до вирішення питання його конкурентоспроможності в умовах переорієнтації ринків збуту на світові ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для якісного управління важливим є питання попереднього аналізу та виявлення всіх невикористаних можливостей.

У широкому розумінні управління – це вплив суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей.

Наукову основу управління становлять його принципи й методи. До принципів відносять науковість, безперервність, гнучкість, цілеспрямованість тощо.

На практиці управління здійснюється за допомогою методів. До них відносять економічні, психологічні й адміністративні (розпорядницькі) методи. Всі методи перебувають у тісному взаємозв'язку й взаємозалежності. З переходом економіки України на світові ринки і посиленням самостійності суттєво зросла роль економічних методів управління. Вони дають суб'єкту управління можливість самостійного вибору в межах наявних обмежень форм і способів дій, мобілізуючи в такий спосіб творчу активність і заповзятливість. Роль системи управління має прямолінійну залежність з кінцевими результатами діяльності підприємства, а тому повинна використовувати всі можливості для досягнення позитивних результатів. На наш погляд, саме системний комплексний аналіз здатний вирішувати поставлені завдання та вказувати на прийняття правильних управлінських рішень для власного добробуту та подальшого процвітання підприємства.

Як відомо, комплексний економічний аналіз є системним дослідженням господарської діяльності в тісному взаємозв'язку та обумовленості всіх його розділів, дає достовірну оцінку та дає змогу виявляти наявні резерви з урахуванням кінцевих результатів. Тобто слід відзначити, що комплексний економічний аналіз вивчає всі аспекти інформаційної моделі виробничо-фінансової діяльності підприємств. Саме інформаційна модель повинна забезпечувати для економічного аналізу формування нормативних, облікових та звітних

показників за зміною організаційно-технічного рівня виробництва; використанням засобів та предметів праці; використанням трудових ресурсів; формуванням обсягів виробництва і реалізації продукції; виробничими затратами і собівартістю продукції; прибутком та рентабельністю продукції; відтворенням та обігом виробничих фондів; рентабельністю виробництва; фінансовим станом; економічним стимулюванням тощо.

Наступним кроком комплексного підходу є необхідність порівняння діяльності власного підприємства з діяльністю підприємств-аналогів. Це дає можливість виявити рівень конкурентоспроможності та скоригувати роботу власного підприємства. Саме в умовах інтеграції на Європейські ринки цей підхід стає особливо актуальним.

В сучасних же умовах необхідним стає використання саме методів системного аналізу, тобто тих проблем, які базуються на дослідженні як сукупності взаємопов'язаних елементів.

За використання комплексного підходу особливу увагу слід приділити саме системі показників та методів, за допомогою яких проводитиметься аналіз та вирішуватиметься та чи інша поставлена проблема. Адже головна проблема сучасного підприємства полягає у високій собівартості та низьких доходах, а інколи навіть у збитковості діяльності.

Отже, на наш погляд, головну увагу слід приділити саме побудові системи показників, які будуть мати ланцюговий зв'язок між собою і в результаті зможуть без зайвих затрат переорієнтувати підприємство на стандарти світових ринків та забезпечити довгострокову конкурентоспроможність власного бізнесу. За вдалої побудови системи показників можна виявити невикористані резерви та задіяти їх в роботу без зайвих затрат, а, навпаки, з певною вигодою. Це дасть можливість підприємствам поступово здійснити перебудову всієї системи планомірно та без значних фінансових втрат.

В ході проведення комплексного аналізу особливу увагу необхідно приділити якості та достовірності інформації. В сучасному потоці інформації, особливо інформації в мережі Інтернет, досить часто можна знайти неперевірену інформацію, використання якої може завести управління по хибному шляху.

Для якісної і компетентної роботи необхідна певна, кількісно обмежена інформація. Якщо ця умова не виконується, то виникає двостороння аномальна ситуація:

1) недостатня кількість інформації не дає змоги одержати повне уявлення про стан досліджуваного об'єкта, що приводить до інтуїтивного доповнення можливими варіантами;

2) надмірна кількість інформації знижує швидкість її оброблення й осмислення, вимагає додаткових витрат часу і праці; у такій ситуації не завжди вдається виявити головне, вловити закономірності і тенденції, встановити причинно-наслідкові зв'язки, в результаті чого можуть бути зроблені неправильні висновки, неправильно намічені шляхи подолання кризових ситуацій.

В усіх випадках інформаційні потоки повинні бути якісними, достовірними, обґрунтованими та правдивими. Оцінюється якість інформації за чотирма ознаками: повнота за умови мінімального обсягу, що забезпечує її репрезентативність; достовірність, своєчасність надходження; можливість практичного застосування для потреб аналізу.

Вимоги сучасного менеджменту потребують відповідних знань стосовно нагромадження та зберігання інформації.

Відібрані для використання джерела інформації підлягають формальній і суттєвій перевіркам. За формальної перевірки встановлюється правильність оформлення документів та звітів з точки зору наявності і заповнення реквізитів, таблиць, підписів, здійснюється перевірка сум, підсумків та погодженості взаємозалежних величин.

За суттєвої перевірки встановлюють доброякісність матеріалів, їх відповідність об'єктивній дійсності, можливість використання для аналізу. Тут потрібні знання теорії і практики економічного аналізу, належна кваліфікація і досвід роботи, а також знання технологічних дисциплін.

Особливу увагу під час створення інформаційних потоків необхідно приділити формуванню локальної мережі, в якій буде накопичуватися та зберігатися інформація. Сучасна локальна мережа повинна задовольняти вимоги системності, комплексності, оперативності, точності, прогресивності й динамічності. Тільки на основі виконання цих вимог забезпечуються об'єктивне пізнання стану досліджуваного об'єкта і тенденцій його розвитку, систематичне і цілеспрямоване підвищення ефективності господарської діяльності за результатами аналізу.

Під час створення інформаційної бази локальної мережі, по-перше, полегшується її використання; по-друге, чітко показується

дійсна потреба у вихідних даних; по-третє, виключається дублювання, полегшується групування їх у блоки для одночасної обробки. Крім того, формалізація задач стає безпосередньо об'єктом математичного моделювання, що суттєво підвищує глибину досліджень.

По-перше, для організації роботи в створенні та використанні інформаційних потоків характерно збереження цілості роботи за умови децентралізованої обробки інформації. Завдяки цьому досягаються об'єктивність роботи та її достовірність. В умовах децентралізованої обробки інформації цілість роботи не руйнується, не порушується єдність мети та завдань з точки зору його системних властивостей.

По-друге, поставлені завдання вирішуються безпосередньо самим користувачем на своєму робочому місці. Спеціаліст веде особистий контроль над всіма стадіями процесу оброблення інформації, має можливість оцінити отримані результати, грамотно використати їх для обґрунтування прийнятих рішень, задоволення різноманітних інформаційних потреб системи.

Створення інформаційних потоків системного аналізу вирішує такі завдання:

- зниження трудомісткості та вартості процесу;
- скорочення строків обробки даних, підвищення їх якості та достовірності;
- забезпечення встановлених строків виконання окремих операцій;
- підвищення гнучкості та оперативності керування процесом;
- удосконалення організації праці користувачів.

Це дасть змогу:

- своєчасно передавати та отримувати необхідну інформацію, що дасть можливість своєчасно виявляти та реагувати на зміну попиту і пропозиції на ринку;

- мати доступ до будь-яких джерел інформації, що найбільш ефективно буде працювати в сфері перерозподілу продукції;

- створити необхідну певну, кількісно обмежену інформацію, яка буде використовуватись для проведення аналізу.

На наш погляд, наведена методика створення інформаційних потоків дасть змогу сконцентрувати певні можливості на зростання економічної ефективності роботи управлінців, що буде сприяти підвищенню якості управління та забезпечувати безперебійну роботу перерозподілу матеріальних потоків.

На основі інформаційної моделі складається загальна блок-схема комплексного аналізу, в якій відображуються всі етапи виробництва та реалізації продукції. Спочатку дається попередня характеристика діяльності підприємства за системою найважливіших показників, потім детально аналізуються фактори та причини, а завершальний етап складається з перевірки формування та використання всіх ресурсів, комплексного оцінювання діяльності підприємства; головним є те, що є всі можливості спрогнозувати подальший розвиток підприємства.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведені спостереження доводять, що саме комплексний системний аналіз спроможний технічно вирішувати питання, пов'язані з якісним управлінням. Комплексний аналіз дає змогу охопити всі структурні сторони підприємства, а системний підхід дає можливість побудувати таку економічну модель, яка дасть змогу управлінцю знайти та прийняти правильне рішення. За умов інтеграції Українського ринку на світові ринки це є, на наш погляд, одним із варіантів не затратного пошуку рішень та варіантів на шляху просування продукції та її конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національні рахунки України за 2015 рік : статистичний збірник / за ред. І.М. Нікітіної. – К., 2017. – 177 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tochka.com/index.php/info/glossary>.
3. Оптнер С. Системний аналіз для вирішення ділових і промислових проблем / С. Оптнер. – М. : Радянське радіо, 1969. – 127 с.
4. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : [навч. посіб.] / [Н.М. Гаркуша, О.В. Цуканова, О.О. Горошанська]. – 2-ге вид. – К., 2012. – 591 с.
5. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : [навч. посіб.] / Г.І. Купалова. – К., 2008. – 639 с.

УДК 657.6:658(045)

Необхідність організації внутрішнього аудиту на підприємствах України

Жадько К.С.

доктор економічних наук,
професор кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університету митної справи та фінансів

Лінник А.О., Орел В.Ю.

студентки
Університету митної справи та фінансів

У статті визначено зміст поняття «внутрішній аудит». Розглянуто та обґрунтовано необхідність організації внутрішнього аудиту відповідно до сучасних підприємств та їх потреб в Україні. З'ясовано роль внутрішнього аудиту для поліпшення рівня продуктивності та ефективності роботи підприємств.

Ключові слова: внутрішній аудит, ефективність, власник, аудитор, служба внутрішнього аудиту.

Жадько К.С., Лінник А.О., Орел В.Ю. НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

В статье определено содержание понятия «внутренний аудит». Рассмотрена и обоснована необходимость организации внутреннего аудита в соответствии с современными предприятиями и их потребностями в Украине. Выяснена роль внутреннего аудита для улучшения уровня производительности и эффективности работы предприятий.

Ключевые слова: внутренний аудит, эффективность, владелец, аудитор, служба внутреннего аудита.

Zhadko E.S., Linnyk A.O., Orel V.Y. NECESSITY OF INTERNAL AUDIT ORGANIZATION ON ENTERPRISES OF UKRAINE

The article defines the meaning of the concept of "internal audit". The necessity of organization of internal audit according to modern enterprises and their needs in Ukraine is considered and substantiated. The role of internal audit for improving the level of productivity and efficiency of enterprises is explained.

Keywords: internal audit, efficiency, owner, auditor, internal audit service.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проведення внутрішнього аудиту забезпечує не лише мінімізацію фінансових витрат, а й поліпшення загальної діяльності на підприємствах. Облік допомагає підприємствам виконувати поставлені завдання, застосовуючи впорядкований та систематичний підходи до підвищення ефективності процесів керування ризиками, управління та контролю. Здійснення внутрішнього аудиту є стимулом для поліпшення продуктивності та ефективності роботи підприємств за допомогою отримання глибокого розуміння його діяльності та розроблення рекомендацій на основі проведених аналізів та оцінки даних й бізнес процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням сфери організації внутрішнього аудиту на підприємствах займалися такі вчені, як: Ф. Бутинець, А. Білоусов, Я. Мех, О. Макєєва, О. Філозоф, В. Рудницький, М. Голощапов, В. Немченко, В. Шишкін та ін. Однак деякі важливі аспекти внутрішнього аудиту треба розглянути більш детально.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – довести думку про необхідність організації внутрішнього аудиту відповідно до сучасних потреб підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній аудит являє собою вид незалежної діяльності, який проводиться на окремому підприємстві для встановлення фактичного стану справ суб'єкта господарювання і пошуку ефективних рішень наявних проблем [1].

Органи управління підприємством користуються послугами внутрішніх аудиторів як додатковим ресурсом, що дасть їм змогу здійснювати функції управління підприємством. Виходячи із цього, можна визначити основні завдання внутрішнього аудиту в сучасних умовах [2]:

1. оцінка відповідності наявним правилам і процедурам;
2. оцінка ефективності елементів системи внутрішнього контролю;
3. сприяння керівництву підприємства в удосконаленні бізнес-процесів;

4. допомога менеджменту в реалізації прийнятної стратегії бізнесу.

На нашу думку, для суттєвого поліпшення аудиторських послуг відповідні працівники мають проявляти максимальну ініціативу та зацікавленість процесом через висловлення пропозицій щодо вибору об'єктів перевірок, методів та строків проведення аудиту, як планового, так і позапланового. Працівники аудиторської служби на підприємстві, за якими закріплена певна ділянка аналітичної роботи, краще орієнтуються у своїй визначеній частині роботи, ніж керівництво фірми, тому основою якості внутрішньофірмових аудиторських послуг виступає затверджене в правовому порядку право рядових працівників брати участь у плануванні аудиторської діяльності.

Далі розглянемо переваги та недоліки ведення постійної аудиторської служби на підприємствах (табл. 1).

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» можна визначити напрями діяльності внутрішнього аудиту (табл. 2).

Як і будь-яка діяльність, внутрішній аудит характеризується та нормується законодавством. Однак законодавство нашої держави все ж таки більше спрямоване на регулювання зовнішнього аудиту. Певних стандартів, що регулюють внутрішній аудит, немає (крім нормативних документів Національного банку України з регламентації внутрішнього аудиту в комерційних банках України). Як наслідок, можемо спостерігати зменшення розповсюдження передового досвіду у цій сфері діяльності на підприємствах.

У 2003 р. Аудиторська палата прийняла рішення про затвердження Стандартів аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів як Національних стандартів аудиту, що набрали чинності та стали використовуватися на підприємствах із 2004 р.

Внутрішній аудит здійснюють аудитори, котрі працюють безпосередньо на підприємстві [4, с. 16]. Служба внутрішнього аудиту на підприємстві у будь-якому разі має складатися з висококваліфікованих спеціалістів, що можуть виконувати поставленні підприємством обов'язки та завдання, а саме:

1. перевірку систем внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку, а також їх моніторинг й удосконалення;

2. перевірку оперативної та бухгалтерської інформації, враховуючи при цьому експертизу способів та засобів, що можуть використовуватися для оцінки, ідентифікації, спеціального вивчення окремих статей звітності, враховуючи детальні перевірки операцій та залишків по бухгалтерських рахунках;

3. моніторинг дотримання законів, нормативних актів, інструкцій, вимог облікової політики, а також указівок та рішень керівників чи власників.

4. перевірку діяльності різних ланок управління;

5. роботу зі спеціальними проектами й контроль окремих внутрішніх елементних структур;

6. перевірку стану, наявності та забезпечення збереження майна економічного суб'єкта;

7. оцінку програмного забезпечення, що використовується економічним суб'єктом на підприємстві;

8. розслідування окремих випадків (наприклад, підозра у зловживанні службовим становищем);

9. розроблення та подання на розгляд пропозицій щодо усунення недоліків та підвищення ефективності управління [4, с. 214].

На нашу думку, для суттєвого поліпшення аудиторських послуг відповідні працівники мають проявляти максимальні ініціативу й зацікавленість процесом через висловлення

Таблиця 1

Переваги та недоліки впровадження постійно діючої аудиторської служби на підприємстві (складено авторами)

Переваги	Недоліки
1. Внутрішній аудит – це ефективна система контролю над господарською діяльністю суб'єкта господарювання	1. Недостатньою мірою виконується принцип незалежності аудитора
2. Внутрішній аудит – це ефективна система контролю над господарською діяльністю суб'єкта господарювання	2. Існує можливість побудови помилкового уявлення зовнішніх аудиторів про фінансовий стан підприємства на основі ознайомлення зі звітами внутрішніх аудиторів
3. Внутрішній аудит – це ефективна система контролю над господарською діяльністю суб'єкта господарювання	3. Одноразові сторонні аудиторські послуги коштують дешевше, ніж постійний контроль із боку внутрішніх аудиторських служб

Таблиця 2

Напрями діяльності внутрішнього аудиту [3]

Назва діяльності	Заходи внутрішнього аудиту
1. Моніторинг внутрішнього контролю	Огляд заходів внутрішнього контролю, моніторинг їх функціонування та рекомендації з їх удосконалення
2. Перевірка фінансової та операційної інформації	Огляд засобів, що використовуються для ідентифікації, виміру, класифікації цієї інформації, складання звітності про неї та коректний запит щодо окремих статей, включаючи детальне тестування операцій, залишків на рахунках, процедур
3. Огляд операційної діяльності	Огляд ефективності, економічності та результативності операційної діяльності
4. Огляд дотримання законів та нормативних актів	Огляд дотримання законів та нормативних актів, політик і директив управлінського персоналу; інших зовнішніх та внутрішніх вимог
5. Управління ризиками	Ідентифікація та оцінка значної доступності ризику, поліпшення управління ризиками і системами контролю
6. Управління	Оцінка процесу управління у контексті досягнення цілей з етики і системи цінностей управління результатами діяльності та підзвітності

пропозицій щодо вибору об'єктів перевірок, методів та строків проведення аудиту, як планового, так і позапланового.

Працівники аудиторської служби на підприємстві, за якими закріплена певна ділянка аналітичної роботи, краще орієнтуються у своїй визначеній частині роботи, ніж керівництво фірми, тому основою якості внутрішньофірмових аудиторських послуг виступає затверджене у правовому порядку право рядових працівників брати участь у плануванні аудиторської діяльності.

Прийняття рішення про створення внутрішньої аудиторської служби на підприємстві покладається на власника та найвище керівництво компанії. Проведення внутрішнього аудиту допомагає встановити достовірність інформації, відображеної у звітності, виявити наявні відхилення облікових даних від фактичних, що сприяє поліпшенню ефективності процесів аналізу, прогнозування і планування, а отже, й роботи підприємства у цілому [5].

Зовнішній аудит здійснюється періодично (один-два рази на рік), внутрішній аудит проводиться частіше, що суттєво підвищує ефективність діяльності структурних підрозділів підприємства. Внутрішні аудитори насамперед визначають основні зони ризику для компанії, і лише потім розподіляють фахівців та ресурси часу таким чином, щоб найбільш ризиковані сфери діяльності підприємства були перевірені першочергово.

Крім даних первинних документів, бухгалтерського обліку та фінансової звітності у своїй роботі внутрішні аудитори використовують ще й такі методи, як: побудова органографу, вивчення робочих процесів, проведення опитування (анкетування) працівників для кращого розгляду проблеми, що виникла [6].

Незважаючи на очевидні переваги впровадження внутрішнього аудиту на підприємстві, існують проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні. Нині лише невелика кількість підприємств бачить необхідність та користь запровадження у себе внутрішнього аудиту [7].

Службою внутрішнього аудиту Збройних сил України (далі – Служба внутрішнього аудиту) у січні-серпні 2017 р. проведено 229 аудитів (із них позапланові – 98) у 223 підконтрольних суб'єктах. Окрім того, внутрішні аудитори взяли участь у 98 інших контрольних заходах (перевірки – 54, участь у роботі комісій – 28, участь у службових розслідуваннях – 16) [8].

Аудитами охоплено 47,4 млрд. грн. ресурсів. У 136 підконтрольних суб'єктах (майже 59,4% охоплених аудитами) встановлено порушення, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів на суму 203,7 млн. грн. Відшкодовано 35,3 млн. грн. та, крім того, виїзними аудитами попереджено 39,7 млн. грн. незаконних втрат та збитків, а також прийнято рішення про відшкодування 5,0 млн. грн. втрат та збитків [8].

Також аудитами встановлено:

- порушення фінансово-бюджетної дисципліни, що не призвели до втрат, на суму 1 641,2 млн. грн., усунуто – на суму 1 495,2 млн. грн. (91%);
- неефективні управлінські рішення на суму 162,8 млн. грн.;
- ризики в управлінні фінансами та майном на суму 2 774,2 млн. грн., усунуто – на суму 1 186,1 млн. грн. (із них за ризиками, виявленими у поточному році, – 400,5 млн. грн.);
- фактів нефінансових порушень – 1 264, усунуто – 863 факти.

До відповідальності притягнуто 2 549 осіб, у т. ч. до матеріальної – 1 787 та до дисциплінарної – 762. До правоохоронних органів передано матеріали контрольних заходів на суму 213,2 млн. грн. втрат та збитків (у тому числі матеріали аудитів, проведених наприкінці попереднього року, на суму 16,0 млн. грн.) [8].

Побудова належного внутрішнього аудиту неможлива без застосування інформаційних технологій. Поширення інформаційних технологій в аудиті принесло із собою масштабні революційні зміни. Безумовно, застосування комп'ютерів значно впливає на якість проведення контролю та ефективність аудиторських процедур. Однак слід мати на увазі, що контрольні функції автоматизуються найважче [9].

На даний момент можна визначити основні напрями вдосконалення внутрішнього аудиту в Україні:

1. створення професії «внутрішній аудитор» і розвиток відповідного інституту;

2. формування зацікавленості та необхідності розвитку цієї професії як на рівні держави, так і на рівні підприємств різних галузей;

3. розроблення та вдосконалення нормативно-правового регулювання аудиту;

4. формування організаційної структури служб внутрішнього аудиту;

5. розроблення організаційно-технологічних схем та процедур проведення внутрішнього аудиту;

6. вдосконалення методології проведення внутрішнього аудиту;

7. здійснення професійної підготовки фахівців із внутрішнього аудиту тощо.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи результати дослідження з обґрунтування необхідності організації внутрішнього аудиту відповідно до сучасних потреб підприємств України, ми встановили, що організація внутрішнього аудиту здійснюється в інтересах власників економічного суб'єкта та регламентується його внутрішніми документами. Внутрішні аудитори виконують основне завдання – допомагають керівництву підприємства досягти визначених цілей, розширити можливості підприємства, вдосконалити його операційні процеси та знизити ризики в процесі виконання аудиторських завдань із надання гарантій і консультаційних послуг.

Так, запровадження системи внутрішнього аудиту з конкретною відповідальною особою або спеціальним відділом на кожному підприємстві в усіх галузях економіки сприятиме скороченню витрат і підвищенню ефективності діяльності підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шишкин В.Ю. Аудит и финансовый контроль / В.Ю. Шишкин // Главбух. – 2008. – № 3. – С. 17–24.
2. Каменська Т. Основні напрями діяльності внутрішнього аудиту в системі управління / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 40–43.
3. Пшенична А.Ж. Аудит : [навч. посіб.] / А.Ж. Пшенична – К. : ЦУЛ, 2008. – 320 с.
4. Аудит : [учебник для вузов] / Под ред. проф. В.И. Подольского ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ: ДАНА, 2000. – 655 с.
5. Сподарик В. Внутрішній аудит: проблеми, методика та організація / В. Сподарик // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 503–505.
6. Внутрішній аудит як необхідність підвищення ефективного управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2014_12_16_luts/sekciya_6_2014_12_16/vnutrishnij_audit_jak_neobkhdnist_pidvishhennja_efektivnogo_upravlinnja_pidpriemstvov/79-1-0-119.
7. Петренко С. Методологічні підходи до здійснення процесу внутрішнього аудиту / С. Петренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №7. – С. 37–41.
8. Макєєва О. Перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні / О. Макєєва // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 54–57.
9. Міністерство оборони України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mil.gov.ua/diyalnist/vnutrishnij-audit/>.
10. Макєєва О. Перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні / О. Макєєва // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 54–57.

УДК 657.01

Теоретичні засади обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємств у контексті теорії сталого розвитку

Кухар М.Ф.

аспірант кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства
та природокористування

У статті розкрито теоретичні аспекти понять «сталий розвиток», «обліково-аналітична система», «обліково-аналітичне забезпечення» та «управління економічною безпекою». Досліджено взаємозв'язок обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою та сталого розвитку. Наведено основні цілі обліково-аналітичної системи. Запропоновано сталий розвиток доповнити науково-технічним складником. Охарактеризовано функції управління економічною безпекою підприємств.

Ключові слова: сталий розвиток, обліково-аналітична система, обліково-аналітичне забезпечення, управління, економічна безпека.

Кухар М.Ф. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье раскрыты теоретические аспекты понятий «устойчивое развитие», «учетно-аналитическая система», «учетно-аналитическое обеспечение» и «управление экономической безопасностью». Исследована взаимосвязь учетно-аналитического обеспечения управления экономической безопасностью и устойчивого развития. Приведены основные цели учетно-аналитической системы. Предложено устойчивое развитие дополнить научно-технической составляющей. Охарактеризованы функции управления экономической безопасностью предприятий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, учетно-аналитическая система, учетно-аналитическое обеспечение, управление, экономическая безопасность.

Kukhar M.F. THE THEORETICAL PRINCIPLES OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT THEORY

The article deals with the theoretical aspects of the concepts of "sustainable development", "accounting and analytical system", "accounting and analytical support" and "management of economic security". The interconnection of accounting and analytical support of economic security management and sustainable development are explored. The main goals of the accounting and analytical system are presented. The sustainable development is proposed to add with a scientific and technical component. The functions of management of enterprises economic security are described.

Keywords: sustainable development, accounting and analytical system, accounting and analytical support, management, economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою інформаційною базою в економічній науці у цілому та бухгалтерському обліку зокрема й економічному аналізі є забезпечення управління економічною, соціальною та екологічною безпекою підприємства. Однак, незважаючи на вагомий історичний віхи ідей сталого розвитку, невирішеними залишаються теоретичні питання розвитку підприємства, системи його управління, підсистем обліку та аналізу в забезпеченні сталого розвитку суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні та прикладні питання обліково-аналітичного забезпечення економічної

безпеки в системі управління сталим розвитком досліджуються в наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких: Г. Дейлі, К. Отт, В.В. Євдокимов, О.В. Олійник, І.А. Білоус, Л.В. Попова, Б.Г. Маслов та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вдосконалення теоретичних основ системи обліково-аналітичного забезпечення, адекватних вимогам ринкової економіки та потребам управління економічною безпекою підприємства на засадах положень теорії сталого розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання сутності сталого розвитку

суб'єкта господарювання є однією з найперспективніших ідеологій ХХІ ст. Автор економічної теорії сталого розвитку Г. Дейлі вважає, що «сталій розвиток – це гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес усієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів), а також окремо взятих країн за науково обґрунтованими планами (методами системного підходу), коли в процесі неухильного інноваційного інтенсивного (а не екстенсивного) економічного розвитку країн одночасно позитивно вирішується комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками» [1].

Відповідним українському терміну «сталій розвиток» є англійський термін *sustainable development*, який досить часто перекладають як життєздатний, самопідтримуваний розвиток. Головною метою сталого розвитку, за визначенням Комісії ООН зі сталого розвитку, що була створена у грудні 1992 р., є задоволення потреб сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь, задовольняти свої потреби [2]. Підтримуємо думку німецького дослідника К. Отта, який вважає, що поняття «сталій розвиток» необхідно розглядати з позицій поєднання економічного, соціального й екологічного розвитку [3]. Такої ж думки дотримуються українські науковці В.В. Євдокимов, О.В. Олійник, Д.О. Грицишен та О.О. Грищенко і пропонують під сталим розвитком на мікрорівні розуміти процес розвитку економічної системи суб'єкта господарювання, спрямований на забезпечення економічної ефективності та реалізацію засад соціально відповідальної діяльності шляхом гармонізації соціальних, екологічних та економічних інтересів [4, с. 46]. Отже, сталий розвиток є сукупністю економічних процесів, що проявляється на всіх рівнях економічної системи та в сучасний період глобальних змін є надзвичайно актуальним.

Сталий розвиток суб'єкта господарювання зумовлений здатністю керівників приймати оптимальні управлінські рішення, а для цього необхідна ефективна інформаційна база, основу якої становлять бухгалтерський облік та економічний аналіз. На нашу думку, обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку підприємства передбачає єдність систем обліку й аналізу та спеціальних методів інформаційного забезпечення економічної

безпеки всіх напрямів діяльності підприємства у цілому, зокрема, за системним підходом об'єднаних інформаційними потребами суб'єктів управління економічними, екологічними та соціально-орієнтованими процесами. Відповідно, формування обліково-аналітичної системи є об'єктивною необхідністю і потребою керівництва кожного підприємства, що зацікавлене в проведенні аналізу та оцінці виробничих ситуацій.

Найбільш удалим, на нашу думку, є визначення Л.В. Попової, Б.Г. Маслової та І.А. Маслової, які вважають, що обліково-аналітична система являє собою об'єднання облікових та аналітичних операцій в один процес, проведення оперативного мікроаналізу, забезпечення безперервності цього процесу і використання його результатів під час вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень [5, с. 41]. Однак, на нашу думку, це визначення не враховує особливостей функціонування системи економічної безпеки підприємства.

Основними цілями обліково-аналітичної системи, на думку Л.В. Усатової, є:

- надання інформаційної підтримки у прийнятті рішень;
- проведення аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому і в розрізі його підрозділів;
- контроль і планування економічної ефективності діяльності підприємства;
- вибір напрямів розвитку економічного суб'єкта [6, с. 19].

На нашу думку, до перерахованих цілей обліково-аналітичної системи варто включити забезпечення економічної безпеки підприємства.

Взаємозв'язок обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою та сталого розвитку наведено на рис. 1.

Під час формування системи обліково-аналітичного забезпечення для цілей управління сталим розвитком важливо враховувати взаємозв'язок її функціональних складників (облікового та аналітичного) зі складниками сталого розвитку (економічним, екологічним та соціальним). З огляду на сучасні тенденції модернізації, вважаємо, що сталий розвиток доцільно доповнити науково-технічним складником.

Базовою в системі обліково-аналітичного забезпечення є облікова підсистема, в яку науковці [5; 7] включають оперативний, статистичний та бухгалтерський облік, що, своєю чергою, поділяється на фінансовий



Рис. 1. Система обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства та сталого розвитку

Джерело: розроблено автором

та управлінський. Так, бухгалтерський облік є основним джерелом інформації, необхідної для аналізу для прийняття управлінських рішень під час здійснення управління сталим розвитком підприємства та його економічною безпекою.

Аналітичний складник обліково-аналітичного забезпечення за допомогою аналітичних і економіко-математичних методів досліджує наявність, структуру, динаміку економічних показників, вивчає ефективність їх використання, розглядає вплив різних факторів на фінансовий стан та фінансовий результат суб'єкта господарювання, використовуючи статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Складниками аналітичної підсистеми інформаційного забезпечення управління є фінансовий та управлінський аналіз.

Проведені дослідження свідчать про неспівпадіння поглядів учених щодо сутності фінансового та управлінського аналізу. Поділяємо думку І.Д. Лазаришиної, що недоцільно поєднувати фінансовий та зовнішній аналіз. Якщо управлінський аналіз фактично є вну-

трішнім за цілями і завданнями, то результати фінансового аналізу потрібні і зовнішнім, і внутрішнім користувачам [8, с. 56]. Таким чином, фінансовий аналіз забезпечує інформацією зовнішніх і внутрішніх користувачів на основі даних річної та квартальної фінансової звітності, а управлінський – внутрішніх користувачів на основі даних реєстрів аналітичного та синтетичного обліку, спеціальних звітних та планових форм.

Отже, інформаційним забезпеченням управління діяльністю підприємства повинно стати належним чином побудована обліково-аналітична система, що являє собою сукупність облікової інформації та отриманих на її базі аналітичних даних, які сприяють прийняттю управлінських рішень.

Підтримуємо думку Н.А. Тичини про те, що обліково-аналітичне забезпечення являє собою єдність систем обліку та аналізу, об'єднаних інформаційними потоками для управління економічними процесами під час вибору напрямів сталого розвитку підприємства і варіантів їх фінансування [9, с. 104]. Найбільш повним, на нашу думку, є визна-

чення Л.В. Гнилицької, яка вважає, що це цілісна інформаційна система, що об'єднує методи і технології усіх видів обліку, аналізу та безпеки для прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам безпеці діяльності підприємства та його сталому розвитку [10, с. 44]. Отже, обліково-аналітичне забезпечення повинне надавати користувачам інформацію, що міститься в облікових регістрах та фінансовій звітності, для встановлення об'єктивної оцінки стану підприємства, визначення фактичного рівня його економічної безпеки, ступеня впливу певної загрози та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Своєю чергою, управління економічною безпекою являє собою безперервний моніторинг інформації бухгалтерії та економічної служби щодо рівня безпеки та ймовірності виникнення та розвитку внутрішніх і зовнішніх загроз та ризиків із подальшим прийняттям адекватних до ситуації рішень керівництва.

Систему обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою слід розглядати як функціонування та взаємозв'язок облікової та аналітичної інформаційних систем та системоутворюючих компонентів.

Основними компонентами моделі управління підприємством є суб'єкт та об'єкт управління. Суб'єкт управління – це керівник або група керівників, які наділені повноваженнями приймати управлінські рішення. Своєю чергою, об'єкт управління – це те, на що спрямовано вплив функцій управління. Таким чином, особливим об'єктом при цьому слід виділити обліково-аналітичну інформацію для цілей управління економічною діяльністю, екологічною діяльністю та соціальною діяльністю.

Американські вчені М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі основними функціями управ-

ління вважають планування, організацію, мотивацію та контроль [11, с. 48]. На думку С.В. Івахненкова, існують такі функції управління: планування, організація, мотивація, контроль, координація [12, с. 28]. Вважаємо, що до функцій управління економічною безпекою підприємств слід віднести такі, як: планування (включаючи стратегічне), організація (структура взаємозв'язків між складниками економічної безпеки, організаційна структура), мотивація (мотиваційне забезпечення функціонування системи економічної безпеки), координація (регулювання системи економічної безпеки, оперативне керівництво), контроль (своєчасний контроль, оцінка ефективності функціонування системи економічної безпеки та забезпечення рівня економічної безпеки).

Висновки з цього дослідження. Отже, обліково-аналітична система управління економічною безпекою підприємства – це поєднання облікової та аналітичної підсистем, що базується на обліковій і позаобліковій інформації, що дає змогу забезпечити необхідною інформацією поточне, оперативне і стратегічне управління підприємством для протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам. Органічну єдність і взаємозв'язок усіх складників підсистем обліково-аналітичної системи підприємства дають змогу, з одного боку, приймати необхідні тактичні рішення в оперативному режимі, а з іншого – розробляти і коректувати стратегії розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Наявність значної кількості загроз для стійкого та ефективного функціонування кожного підприємства потребує створення системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою суб'єкта господарювання та його сталим розвитком на мікрорівні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дэйли Г., Кобб Д. Ради общего блага / Г. Дэйли, Д. Кобб ; пер. под ред. А.Ю. Ретеюма и П.И. Сафонова. – М. : Российское отделение ISEE, 1994. – 323 с.
2. Commission on Sustainable Development (CSD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://sustainabledevelopment.un.org/csd.html>.
3. Ott K. The Case for Strong Sustainability. – Greifswald: Steinbecker Verlag Ulrich Rose, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://webcache.googleusercontent.com/search?client=opera&q=cache:JpUgPhCII_IJ
4. Концепція управління економічною безпекою суб'єктів господарювання в контексті теорії сталого розвитку : [монографія] / В.В. Євдокимов [та ін.]. – Житомир : ЖДТУ, 2013. – 252 с.
5. Попова Л.В. Основные теоретические аспекты построения учетно-аналитической системы / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5. – С. 41–45.
6. Усатова Л.В. Формирование учетно-аналитической системы на предприятии / Л.В. Усатова // Управленческий учет. – 2008. – № 9. – С. 17–25.

7. Білоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства : [монографія] / І.А. Білоусова. – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 432 с.
8. Лазаришина І.Д. Методологія та організація економічного аналізу : [монографія] / І.Д. Лазаришина. – Рівне : УДУВГП, 2004. – 112 с.
9. Тычинина Н.А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия / Н.А. Тычинина // Весник ОГУ. – 2009. – № 2. – С. 102–107.
10. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : [монографія] / Л.В. Гнилицька. – К. : КНЕУ, 2012. – 305 с.
11. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
12. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : [навч. посіб.] / С.В. Івахненко ; 4-те вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2008. – 348 с.

Удосконалення методики проведення внутрішнього аудиту основних засобів на підприємствах вуглевидобувної промисловості

Макурін А.А.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку і аудиту
Державний ВНЗ Технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Метою статті є обґрунтування ключових етапів під час проведення внутрішнього аудиту основних засобів на підприємствах вуглевидобувної промисловості. Встановлено, що система внутрішнього аудиту виступає «гарантом» правдивої інформації на підприємстві та забезпечує керівництво впевненістю в достовірності інформації. Проаналізовано основні етапи проведення внутрішнього аудиту основних засобів, які утворюють певний алгоритм перевірки основних засобів. Методичні положення, пов'язані з внутрішнім аудитом на підприємствах вуглевидобувної промисловості, потребують подальшого вивчення, поглиблення та доповнення.

Ключові слова: внутрішній аудит, основні засоби, методика.

Макурин А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Целью статьи является обоснование ключевых этапов при проведении внутреннего аудита основных средств на предприятиях угледобывающей промышленности. Установлено, что система внутреннего аудита выступает «гарантом» правдивой информации на предприятии и обеспечивает руководство уверенностью в достоверности информации. Проанализированы основные этапы проведения внутреннего аудита основных средств, которые образуют определенный алгоритм проверки основных средств. Методические положения, связанные с внутренним аудитом на предприятиях угледобывающей промышленности, требуют дальнейшего изучения, углубления и дополнения.

Ключевые слова: внутренний аудит, основные средства, методика.

Makurin A.A. IMPROVEMENT OF THE METHODS OF CARRYING OUT THE INTERNAL AUDIT OF FIXED ASSETS ON ENTERPRISES OF THE COALING INDUSTRY

The purpose of the article is to justify key stages in conducting an internal audit of fixed assets at coal mining enterprises. It has been established that the system of internal audit acts as the "guarantor" of true information at the enterprise and provides guidance on the reliability of the information. The main stages of conducting internal audit of fixed assets, which form a certain algorithm of testing of fixed assets, are analyzed. The methodological provisions related to internal audit at the coal industry enterprises require further study, deepening and additions.

Keywords: internal audit, fixed assets, methodology.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Методика проведення внутрішнього аудиту основних засобів несе в собі певні процедури або етапи під час досягнення поставлених цілей перевірки. Сучасний внутрішній аудит основних засобів на підприємствах вуглевидобувної промисловості потребує деякого алгоритму роботи, який повинен ґрунтуватися на галузевих особливостях, оскільки велике значення під час перевірки має сукупність інформаційних даних [1].

Зарубіжні внутрішні аудитори під час проведення внутрішнього аудиту виділяють підвищені зони ризику, приділяючи більш пильну увагу системі бухгалтерського обліку, яка функціонує на підприємстві, а також деяким окремими статтям активів та пасивів, якими є

«Основні засоби», «Готова продукція», «Дебіторська заборгованість», «Цільове фінансування», «Вилучений капітал» [2], що виступають зонами підвищеного ризику.

Аудитори зазначають, що ризик системи бухгалтерського обліку збільшується, а перевірка ускладнюється, коли постійно змінюються та корегуються законодавство, інструкції, нормативні документи. Це викликає збільшення обсягів перевірки та можливості допущення помилок через необачність та непрофесіоналізм бухгалтера. Під час визначення аудиторського ризику та встановлення «довіри» системі бухгалтерського обліку на підприємстві внутрішні аудитори використовують тест системи, який дає можливість виміряти рівень довіри системи обліку.

Внутрішній аудитор перед початком перевірки повинен скласти план аудиту та розробити програму аудиторської перевірки. Планування аудиту допомагає раціонально розподілити фонд робочого часу аудитора та перевірити більшість операцій, пов'язаних з основними засобами.

У міжнародних стандартах з планування аудиту визначено такі принципи, як цілісність, безперервність, ефективність та оптимальність, які гарантують успішність проведення перевірки. Під цілісністю розуміється те, що план аудиторської перевірки повинен охопити усі ділянки обліку об'єкта задля формування об'єктивної думки щодо достовірності звітності на підприємстві, що перевіряється [3].

Другий принцип полягає в безперервності перевірки та зазначає коригування плану та програми аудиту у разі необхідності в процесі аудиторської перевірки. Під безперервністю в аудиті розуміють те, що економічна діяльність суб'єкта господарювання також має безперервність функціонування, оскільки зупинка виробництва на підприємстві впливає на документування усіх процесів та фактів господарської діяльності підприємства, що знаходить своє відображення в бухгалтерському обліку.

Зупинка процесу видобутку корисних копалин на вуглевидобувних підприємствах характеризується великими витратами на підтримку очисних вибоїв в робочому стані, тому що процес видобутку впливає загалом на гірничий масив, який, наприклад, схильний до гірничих ударів. Як наслідок, відбувається обвалення покрівлі основних порід вибою, засипання обладнання або ще гірше – затоплення вибою [4]. Значні витрати спрямовуються на відновлення функціонування вибоїв. В обліку відображується оцінка основних засобів, які підприємство вже не може використовувати; відображається списання не до кінця амортизованих основних засобів. Підприємство загалом має значні збитки та недоотриманий дохід від використання не до кінця амортизованих основних засобів.

Зупинка діяльності підприємства характеризується відсутністю записів у звітності, як наслідок, аудитор не може перевірити цей факт діяльності, що в подальшому вплине на оцінку аудиторського ризику. Також важливим в безперервності є те, що аудитор, який перевіряє ділянки обліку, повинен повністю їх перевірити, оскільки заміна аудитора на іншого може в подальшому вплинути на формування незалежної аудиторської думки.

Третій принцип ґрунтується на ефективності та оптимальності планів та програм аудиту, виконання якого впливає на витрачений час задля формування аудиторських доказів, що не повинно вплинути на достовірність та достатність фактів для об'єктивної оцінки фінансової звітності підприємства.

План аудиторської перевірки є власністю внутрішнього аудиту підприємства та самого розробника аудиту. План аудиту залежить від досвіду та компетентності аудитора. В плані зазначається об'єкт перевірки та формуються завдання перевірки. Визначаються термін виконання та особи або група спеціалістів, яка здійснює саму аудиторську перевірку. Визначених планів та конкретних процедур аудиторської перевірки на рівні законодавства, держави чи певної промисловості не існує.

Тому потрібно розробити рекомендації щодо формування методики внутрішнього аудиту основних засобів на підприємствах вуглевидобувної промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методику внутрішнього аудиту основних засобів досліджувала О.В. Сметанко. Автор пропонувала власні напрями перевірки та запропонувала власний підхід до проведення внутрішнього аудиту основних засобів [5]. Ю.О. Шуліка виділяла основні напрями удосконалення обліку й аудиту основних засобів на прикладі підприємства ДП «Гірник» [6]. Науковець рекомендує внести деякі зміни в облікову політику, оскільки на підприємстві існують помилки під час визначення сукупності принципів складання і подання фінансової звітності. С.М. Петренко робить акцент на вихідній інформації, яку отримує внутрішній аудитор, оскільки вона є підґрунтям прийняття рішень щодо формування завдань внутрішнього аудиту [7]. О.В. Філозоф досліджував розвиток внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах, запропонував методичне забезпечення контролю якості внутрішнього аудиту. Значну увагу автор приділяє робочим документам внутрішнього аудиту [8]. Л.В. Нападовська зазначає, що методика проведення внутрішнього аудиту основних засобів повинна враховувати статті витрат на основні засоби, які несе гірничодобувне підприємство, тобто перевіряти не тільки основні засоби, але й витрати по основних засобах [9]. Р.В. Романів у методиці проведення внутрішнього аудиту пропонує використовувати дискримінантний аналіз. Він зазначає, що ефективна система внутрішнього аудиту на підприємстві попереджає виникнення бан-

крутства на підприємстві. Запропонована автором модель банкрутства ґрунтується на національних стандартах обліку та звітності з урахуванням галузевої специфіки, що в подальшому дає змогу використовувати цей метод на підприємствах вуглевидобувної промисловості та в подальшому перейти на бездотаційний режим [10].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування етапів поліпшення методики проведення внутрішнього аудиту основних засобів та визначення шляхів удосконалення внутрішнього аудиту на підприємствах вуглевидобувної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній аудитор повинен розробити план внутрішнього аудиту, де визначає ділянки обліку основних засобів, які слід ретельно перевірити; встановлює залежність між виявленими порушеннями та визначає вплив на фінансову звітність, оскільки не всі порушення приводять до суттєвих перекозів фінансової звітності.

Програма аудиторської перевірки включає детальний зміст аудиторських процедур, виступає інструкцією для помічників аудитора. Програма має бути затверджена аудитором, включати час перевірки та кожен сегмент перевірки. Сегменти перевірки деталізуються у графі «Напрями перевірки». Науковці виділяють два типи програм внутрішнього аудиту основних засобів. Вітчизняні віддають перевагу гнучкому типу, зарубіжні, навпаки, вибирають жорсткий тип програми аудиторської перевірки.

Наприклад, під час перевірки основних засобів аудитор проводить тестування. Тестування допомагає визначити кількість та види аудиторських процедур у внутрішньому аудиті. Питання тестування залежать від ступеня довіри аудитора системі бухгалтерського обліку, яка функціонує на підприємстві.

Система повинна характеризуватися зв'язками та відносинами між елементами, які її складають, бути єдиною та нерозривною. О.В. Сметанко запропонувала модель визначення оцінки системи бухгалтерського обліку внутрішнім аудитом, зазначає свій поділ за рівнями надійності системи бухгалтерського обліку.

Внутрішній аудитор повинен переконатися в наявності комісії з приймання основних засобів, оскільки вона визначає доцільність процесу отримання чи передачі основних засобів, аналізує технічну документацію об'єкта, встановлює, чи відповідає об'єкт технологічним вимогам виробництва. Наявність основних

засобів відіграє важливу роль на виробництві, оскільки саме вони виступають предметом праці. За допомогою їх використання отримуємо продукцію. Надходження основних засобів на підприємство відображається в господарських операціях в кореспонденції з постачальниками. Оскільки основні засоби мають значну вартість, потрібно ретельно досліджувати суми, спрямовані на їх придбання.

З метою удосконалення наявної методики перевірки основних засобів пропонується алгоритм перевірки основних засобів, який налічує такі етапи проведення внутрішнього аудиту основних засобів. Дотримання цих етапів створює алгоритм роботи внутрішнього аудитора на вуглевидобувному підприємстві під час проведення внутрішнього аудиту основних засобів.

Перший етап полягає у вивченні нормативно-правових аспектів проведення операцій з основними засобами, вивчаються принципи організації бухгалтерського та податкового обліку основних засобів. Перш за все аудитор повинен ознайомитися з Податковим кодексом України, П(с)БО № 7 «Основні засоби», інструкцією про інвентаризацію основних засобів, наказами та розпорядженнями на підприємстві щодо організації обліку основних засобів. Оскільки документування в бухгалтерському обліку відіграє важливу роль, аудитор повинен перевірити актуальність кожного нормативно-правового документа, який регулює облік на підприємстві. Також аудитору слід встановити, чи ведеться облік на підприємстві із застосуванням типових форм, тому що підприємства можуть використовувати самостійно розроблені форми первинних документів.

На другому етапі аудитору слід вивчити інформацію з попередньої інвентаризації основних засобів. Оскільки інвентаризацію проводять суцільним методом, аудитор може використати вибіркиму перевірку основних засобів, також здійснюється перевірка активів, які обліковуються на позабалансових рахунках. Проведена інвентаризація дасть змогу визначити фактичну наявність основних засобів на підприємстві, встановити лишки або нестачі основних засобів, перевірити експлуатацію та консервацію основних засобів, визначити реальну балансову вартість основних засобів. Доцільно під час вивчення цього етапу аудитору застосувати аудиторську процедуру, таку як спостереження. Вона надасть аудиторові впевненості в діях персоналу підприємства. Отримання такої можливості в подальшому впливає на формування аудиторської думки. Інвентаризація допо-

магає виявити об'єкти, які не відображаються в обліку, також встановити, чи є відомості щодо технічного стану таких об'єктів.

Третій етап включає в себе перевірку документального забезпечення операцій з основними засобами, які відображаються у документальному оформленні надходження, наявності, вибутті, передачі основних засобів з одного підприємства на інше в межах єдиного інтегрованого вуглевидобувного об'єднання. Потрібно здійснити аналіз основних засобів, які належать підприємству, знаходяться в оренді, а також встановити, які основні засоби виступають балансовими, переміщеними та переприйнятими. [11] Цей етап перевірки ускладнюється тим, що підприємства можуть застосовувати самостійно розроблені форми первинних документів. Тому аудиторі слід перевірити наявність в таких документах обов'язкових реквізитів, відсутність яких в подальшому впливає на перекручення інформації в обліку. Також аудиторі слід дослідити процес вибуття основних засобів та подальшу їх ліквідацію. Внутрішній аудитор може встановити втрачені вигоди від ліквідації не до кінця з амортизованих основних засобів. Цей етап дуже складний та відповідальний, оскільки саме на ньому слід сконцентрувати більше уваги та приділити більше часу задля ретельного вивчення кожного документа по кожному процесу. Науковці визначають, що більшість проблем в обліку викликає переоцінка основних засобів. Оскільки вона здебільшого ґрунтується на суб'єктивній думці аудитора, а повинна ґрунтуватися на логічно-математичних розрахунках.

Перевірка правильності документообігу залежить від компетентності головного бухгалтера підприємства, оскільки він встановлює документообіг, якого дотримуються усі працівники підприємства. Чим коротше та швидше організовано процес документообігу, тим швидше можна прийняти управлінські рішення.

Четвертий етап полягає у визначенні цілі використання основних засобів під час проведення основної діяльності вуглевидобувного підприємства (видобутку корисних копалин); використання основних засобів під час проведення природоохоронної діяльності (виробничі основні засоби природоохоронного призначення) та під час проведення соціальної діяльності (основні засоби соціального призначення). Визначення цілі використання дає змогу здійснити аналіз використання основних засобів та визначити ефективність функціонування основних засобів на підприємствах вуглевидобувної промисловості.

Оскільки кількість основних засобів не завжди гарантує ефективність. До того ж аудиторі слід встановити доцільність використання кожного основного об'єкта та використання основних засобів за призначенням.

П'ятий етап починається з аналізу первинних документів, на підставі яких внутрішній аудитор зможе проаналізувати використання основних засобів на підприємстві, визначити технічний стан основних засобів, рівень забезпеченості, раціональну структуру основних засобів, встановити залежність між використаним часом роботи основних засобів виробничого призначення та обсягом продукції, що в подальшому дасть змогу визначити ефективність використання основних засобів за допомогою таких показників, як, зокрема, фондоозброєність, фондомісткість, власна частка основних засобів, коефіцієнти зносу, придатності, вибуття.

Процедури внутрішнього аудиту повноти даних дають аудиторі розуміння того, що всі дані щодо господарської діяльності підприємства віднесені до певних регістрів бухгалтерського обліку та прийняті до обробки. Під час ведення бухгалтерського обліку на підприємстві у спеціалізованих програмах під час перевірки повноти даних перевіряють усі дані з первинних документів, які мають знайти своє відображення в аналітичних та синтетичних регістрах.

Шостий етап заключний, під час якого відбувається формування аудиторського висновку. У висновку розкривається результат перевірки основних засобів та визначаються заходи щодо виявлених порушень, недоліків, а також надаються рекомендації для покращення обліку.

Висновки з цього дослідження. Удосконалення методики проведення внутрішнього аудиту основних засобів на підприємствах вуглевидобувної промисловості відіграє важливу роль у функціонуванні підприємств та формуванні звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів. Це в подальшому викликає необхідність у дослідженні функціонування системи внутрішнього аудиту на підприємствах вуглевидобувної промисловості відповідно до міжнародних стандартів. Надання оцінки функціонування системи внутрішнього аудиту дасть змогу визначитися в доцільності впровадження такої служби. Оскільки неефективне функціонування цієї служби змушує відмовлятися від неї, скорочувати штатну посаду, а саме внутрішнього аудитора, що в подальшому впливає на відмову використання внутрішнього аудиту на користь зовнішнього аудиту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Організація і методика аудиту : [підручник] / [Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос]. – К. : Знання, 2006. – 295 с.
2. Risk and management accounting: best practice guidelines for enterprise-wide internal control procedures / [P.M. Collier, A.J. Berry, G.T. Burke]. – Elsevier, 2007.
3. Шигун М.М. Стан розвитку вітчизняних систем обліку, контролю та управління: експертні оцінки аудиторів-практиків / М.М. Шигун, Ю.Г. Гаргола // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2016. – № 1 (13).
4. Вовк О.О. Класифікація гірничих ударів / О.О. Вовк // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Серія: Гірництво. – 2011. – № 21. – С. 12–22.
5. Сметанко О.В. Внутрішній аудит основних засобів в акціонерних товариствах України / О.В. Сметанко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 1 (55).
6. Шуліка Ю.О. Удосконалення обліку й аудиту основних засобів на прикладі підприємства ДП «Гірник» / Ю.О. Шуліка, О.Г. Лищенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_4/files/EC410_42.pdf.
7. Петренко С.М. Методологічні підходи до здійснення процесу внутрішнього аудиту / С.М. Петренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 7. – С. 37–41.
8. Філозоф О.В. Розвиток внутрішнього аудиту в Україні: організація і методика / О.В. Філозоф. – 2010.
9. Нападовська Л.В. Управлінський облік в системі гірничорудних підприємств : дис. ... докт. екон. наук / Л.В. Нападовська. – 2002. – Т. 8.
10. Романів Р.В. Використання дискримінантного аналізу у методиці проведення внутрішнього аудиту / Р.В. Романів. – 2006.
11. Пашкевич М.С. Обґрунтування типів основних засобів для обліково-аналітичного забезпечення їх передачі між підприємствами інтегрованого вуглевидобувного об'єднання / М.С. Пашкевич, А.А. Макурін // Бізнес-Інформ. – 2015. – С. 304–309.
12. Виноградова М.О. Внутрішній аудит в Україні: проблеми та перспективи розвитку / М.О. Виноградова. – 2010.

УДК 657

Концептуальні відмінності обліку доходів після введення МСФЗ 15 «Виручка за контрактами із замовниками»

Маценко Л.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті досліджуються загальні особливості обліку доходів згідно з новим МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками», що введено для використання з 1 січня 2018 р., вплив та прояв у системі бухгалтерського обліку. У дослідженні розкрито алгоритм визнання виручки від реалізації продукції згідно з МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками»; підхід до визначення того, чи повинна виручка визнаватися протягом певного періоду або одночасно; визнання доходу підприємствами різних галузей народного господарства згідно з МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками», а також новий договірний підхід до визнання виручки від реалізації, який засновано на зміні активів та зобов'язань, які виникають, коли підприємство стає однією зі сторін договору та починає виконувати по ньому зобов'язання.

Ключові слова: бухгалтерський облік, дохід, виручка за контрактами, договірні активи, договірні зобов'язання.

Маценко Л.Ф. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ УЧЕТА ДОХОДОВ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ МСФО 15 «ВЫРУЧКА ПО КОНТРАКТАМ С ЗАКАЗЧИКАМИ»

В статье исследуются общие особенности учета доходов согласно новому МСФО 15 (IFRS 15) «Выручка по контрактам с заказчиками», который введен для использования с 1 января 2018 г., влияние и проявление в системе бухгалтерского учета. В исследовании раскрыты алгоритм признания выручки от реализации продукции по МСФО 15 (IFRS 15) «Выручка по контрактам с заказчиками»; подход к определению того, должна ли выручка признаваться в течение определенного периода или одновременно; признание дохода предприятиями различных отраслей народного хозяйства согласно МСФО 15 (IFRS 15) «Выручка по контрактам с заказчиками», а также новый договорный подход признания выручки от реализации, который основан на изменении активов и обязательств, которые возникают, когда предприятие становится одной из сторон договора и начинает выполнять по нему обязательства.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, доход, выручка по контрактам, договорные активы, договорные обязательства.

Matsenko L.F. CONCEPTUAL DIFFERENCES IN ACCOUNTING OF INCOME AFTER THE INTRODUCTION OF IFRS 15 "REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS"

The article reveals characteristics of IFRS 15 "Revenue from Contracts with Customers", an International Financial Reporting Standard (IFRS) promulgated by the International Accounting Standards Board (IASB) providing guidance on accounting for revenue from contracts with customers. It was adopted in 2014 and will become effective in 2018. In research it is exposed: five steps of the IFRS 15 revenue model: identify the contract with a customer; identify all the individual performance obligations within the contract; determine the transaction price; allocate the price to the performance obligations; recognize revenue as the performance obligations are fulfilled. The publication highlight potential changes in timing of recognition, measurement (including allocation of revenue between goods and services provided) and disclosure.

Keywords: accounting, profit, revenue from contracts, contractual assets, contractual obligations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підприємства та установи, яких Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»» від 12 травня 2011 р. № 3332-VI [1] та Постановою КМУ № 1223 [2] зобов'язали з 1 січня 2012 р. застосовувати фінансову звітність відповідно до МСФЗ, стикнулися з багатьма змінами в процесі ведення бухгалтерського обліку, не при-

таманними вітчизняним П(С)БО. Це стосувалось насамперед ключових об'єктів активів (перш за все, основних засобів, дебіторської заборгованості), витрат (довелось враховувати відмінності щодо капіталізації витрат на позики, якщо актив є кваліфікованим згідно з МСБО 23 «Витрати на позики»), доходів. Лише відображення обліку доходів вимагало врахування МСБО 18 (IAS 18) «Виручка», МСБО 11 (IAS 11) «Договори на будівництво», а також

пов'язаних з ними Інтерпретацій, таких як КТМФЗ 13 (IFRIC 13) «Програми лояльності клієнтів»; КТМФЗ 15 (IFRIC 15) «Договори на будівництво нерухомості»; КТМФЗ 18 (IFRIC 18) «Отримання активів від клієнтів»; ПКТ 31 (SIC 318 «Виручка: бартерні операції, які включають рекламні послуги»). В Україні більшість відповідей на основні питання щодо обліку доходів можна знайти у П(С)БО 15 «Дохід» [3].

Проте 28 травня 2014 р. Радою з Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Accounting Standards Board, IASB) прийнято МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками», що набуде чинності для періодів, які починаються з/після 1 січня 2018 р. Це актуалізує проблеми врахування концептуальних змін нового стандарту вітчизняними ПАТ та іншими суб'єктами господарювання під час ведення обліку та складання фінансової звітності за МСФЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд питань зміни в обліку доходів згідно з МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками», що введено для використання з 1 січня 2018 р., не поширено у вітчизняній науковій літературі, можна знайти окремі моменти консультативної інформації експертів, аудиторів. Винятком можна вважати статті А.В. Амаляна [4], І.В. Чалого [5; 6], Т.Ю. Чунихиної [7].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є окреслення основних концептуальних відмінностей обліку доходів згідно з новим МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» з метою врахування їх з 1 січня 2018 р. вітчизняними ПАТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Введення в дію нового МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» стало результатом спільної праці інститутів МСФЗ та GAAP протягом 10 років, а у лютому 2015 р. була ще раз проведена зустріч з метою обговорення можливих змін до першого спільного стандарту 15 «Виручка за контрактами із замовниками». Проте одержаний результат дав змогу врахувати під час ведення бухгалтерського обліку всі тонкощі договірних зобов'язань між партнерами під час реалізації продукції.

ПАТ може застосовувати стандарт стосовно всіх договорів з покупцями, крім договорів оренди, що потрапляють до сфери застосування МСФЗ (IAS) 17 «Оренда»; договорів страхування, що потрапляють до сфери застосування МСФЗ (IFRS) 4 «Договори страхування»; фінансових інструментів та інших

договірних прав або зобов'язань, що потрапляють до сфери застосування МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», МСФЗ (IFRS) 10 «Консолідована фінансова звітність», МСФЗ (IFRS) 11 «Спільна діяльність», МСФЗ (IAS) 27 «Окрема фінансова звітність» і МСФЗ (IAS) 28 «Інвестиції в залежні організації та спільні підприємства»; немонетарних обмінів між організаціями одного напрямку діяльності з метою сприяння здійсненню продажів покупцям або потенційним покупцям [8]. Наприклад, цей стандарт не застосовуватиметься стосовно договору між двома нафтовими компаніями, які домовляються вчасно обмінюватися нафтою з метою задоволення попиту з боку своїх покупців у різних обумовлених регіонах.

Крім питання визнання і відображення виручки від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг), МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» також трактує відображення витрат за договорами; продажу з правом повернення; надання гарантій; визначає роль принципала та агента; визначає нереалізовані права покупців; первинний платіж, що не відшкодується, а також деякі пов'язані витрати; ліцензування договорів зворотної купівлі; консигнаційні угоди; угоди про продаж з виставленням рахунка й відкладеним постачанням; прийняття товару покупцем.

Насамперед слід звернути увагу на зміну визнання виручки від реалізації, що рекомендується здійснювати за таким алгоритмом (рис. 1).

Підприємство повинно враховувати договір з покупцем, який потрапляє до сфери застосування цього стандарту, виключно за дотримання всіх критеріїв:

- сторони за договором затвердили договір (у письмовій формі, усно або відповідно до іншої звичайної ділової практики) і зобов'язуються виконувати передбачені договором зобов'язання;
- підприємство може ідентифікувати права кожної сторони стосовно товарів або послуг, які будуть передані;
- підприємство може ідентифікувати умови оплати товарів або послуг, які будуть передані;
- договір має комерційний зміст (тобто ризики, розподіл у часі або величина майбутніх грошових потоків організації, як очікується, зміняться внаслідок договору);
- отримання підприємством відшкодування, право на яке вона отримає в обмін на товари або послуги, які буде передано покупцю, є вірогідним [8].

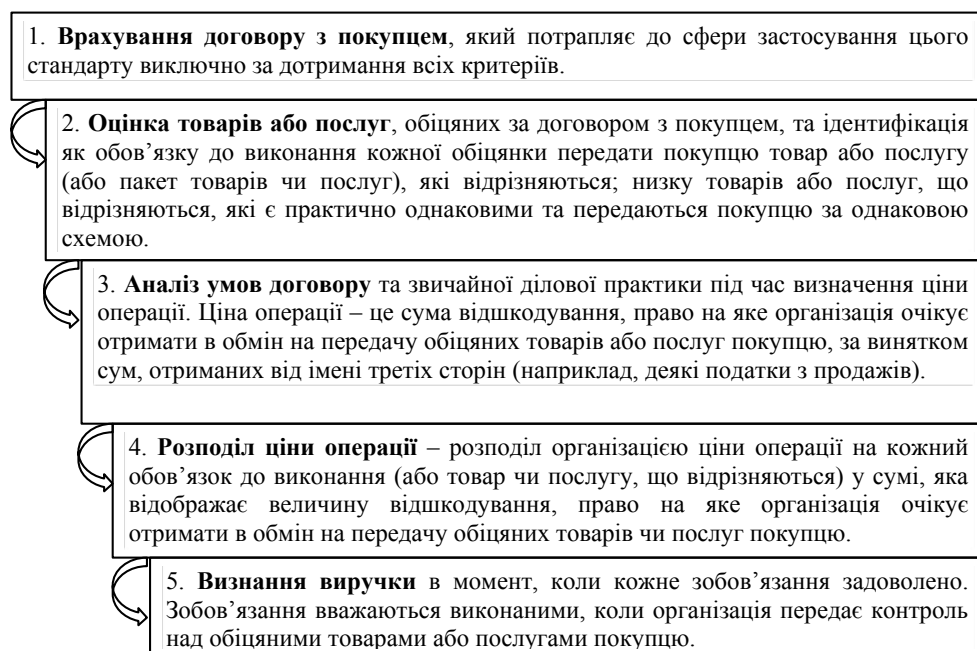


Рис. 1. Алгоритм визнання виручки від реалізації продукції згідно з МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» [8]

Підприємство має об'єднати два або більше договори, укладені одночасно або майже одночасно з одним покупцем (або пов'язаними сторонами покупця), а також обліковувати такі договори як один договір у разі дотримання одного чи декількох критеріїв: договори погоджувалися як пакет з однією комерційною метою; сума відшкодування до сплати за одним договором залежить від ціни або виконання іншого договору; товари або послуги, обіцяні за договорами (або деякі товари чи послуги, обіцяні за кожним договором), становлять один обов'язок до виконання.

Згідно з МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» спостерігається новий підхід до визначення того, чи повинна виручка визнаватися протягом певного періоду або одномоментно [8]. Виручка визнається протягом певного періоду тоді, коли клієнт отримує та споживає вигоди від результатів роботи виконавця за ступенем виконання ним робіт; результати роботи виконавця створюють або поліпшують актив під час роботи (наприклад, будівництва), контрольований клієнтом; актив, що створюється за ступенем виконання робіт, не може бути використаний виконавцем з іншою метою, до того ж виконавець має право на оплату робіт, виконаних на поточну дату. Якщо угода не відповідає жодному з вищеописаних сценаріїв, виручка визнаватиметься одномоментно під час переходу контролю над товаром клієнту.

Специфіка визнання доходу підприємствами різних галузей народного господарства згідно з МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» наведена на рис. 2 (узагальнено на основі [8]).

Концептуальною відмінністю в обліку доходів згідно з новому МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» порівняно з попереднім МСБО 18 «Виручка» є перехід з концепції доходу на концепцію зміни активів (зобов'язань). У продавця продукції після підписання договору з покупцем виникає договірний актив, тобто право на винагороду в обмін на товари чи послуги, передані покупцю.

Наприклад, підприємство уклало договір на реалізацію макаронів та гречки на суми 4 000 000 грн. та 6 000 000 грн. відповідно. Безумовне право на винагороду у продавця буде виникати після передачі контролю над товарами 1 та 2 в сукупності. Нехай 1 квітня покупцю передається партія макаронів на суму 4 000 000 грн., а 29 квітня – партія гречки на суму 6 000 000 грн. Бухгалтерські проведення будуть такими:

За 1 квітня:

Дт «Договірний актив» – 4 000 000;

Кт «Виручка» – 4 000 000.

За 29 квітня:

Дт «Дебіторська заборгованість» – 10 000 000;

Кт «Договірний актив» – 4 000 000;

Кт «Виручка» – 6 000 000.



Рис. 2. Визнання доходу підприємствами різних галузей народного господарства згідно з МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками»

Якщо продавець одержує авансовий платіж, то у нього виникне договірне зобов'язання щодо реалізації товарів, яке припиняється в момент його реалізації одночасно з признанням виручки від реалізації.

Наприклад, 1 березня укладено угоду щодо реалізації товару 30 квітня на суму 50 000 грн., що передбачає авансовий платіж 15 березня. Такий договір може бути розірваним за згодою сторін. 15 березня надійде авансовий платіж, бухгалтер складе проведення:

Дт «Розрахунковий рахунок» (підприємства-продавця) – 50 000;

Кт «Договірне зобов'язання (по реалізації товару)» – 50 000.

30 квітня зобов'язання щодо реалізації товару продавцем буде виконано, тому доцільним є проведення:

Дт «Договірне зобов'язання» – 50 000;

Кт «Виручка» – 50 000.

Отже, новий договірний підхід визнання виручки від реалізації засновано на зміні активів та зобов'язань, які виникають, коли підприємство стає однією зі сторін договору та починає виконувати по ньому зобов'язання. Виручка від реалізації визнається, коли підприємство-покупець виконує зобов'язання по договору.

МСФЗ 15 запроваджує також і нові вказівки щодо угод про фінансування та вплив тимчасової вартості грошей. Договори девелоперів або будівельних компаній з клієнтами можуть включати угоди про фінансування в тому сенсі, що момент надходження грошей від покупця може не збігатися з моментом визнання виручки від продажу. У таких випадках від організації потребуватиметься коригування очікуваної суми винагороди, щоб відобразити грошовий еквівалент винагороди, яка була б отримана, якби покупець заплатив за обі-

цяні товари чи послуги під час передачі йому контролю над ними.

Прикладом угоди про фінансування може виступити будівельна компанія, яка відкриває продажі квартир на ранній стадії будівництва, отримуючи аванси від покупців, які йдуть безпосередньо на фінансування будівництва. У такому разі компанії доведеться окремо обліковувати компонент фінансування.

На значну увагу заслуговує визначення ціни транзакції, тобто визначення суми, яку сторона очікує отримати в обмін на передачу товарів чи послуг. Ціна транзакції може бути фіксованою сумою або включати до себе негрошову частину, а також змінну частину винагороди. Якщо в угоді вказуються елементи виплат, що можуть бути змінні (зокрема, завдяки наданню знижок, ретро-знижок, відшкодувань, кредитів, цінових поступок, пільг, бонусів за результатами роботи, штрафів тощо [8]), сторона має оцінювати їхню величину відповідно до угоди. Якщо ціна включає змінну частину винагороди, організація повинна оцінити величину винагороди з урахуванням змінної частини, спираючись на метод очікуваної вартості (expected value – суми зважених з урахуванням ймовірності можливих значень очікуваних відшкодувань з діапазону їх можливих значень) або метод найбільш ймовірної величини (most likely amount – єдиного найбільш ймовірного значення очікуваного відшкодування з діапазону його можливих значень). Ціна транзакції

може також коригуватись на ефект вартості грошей у часі, якщо очікуваний проміжок часу між продажами перевищує один рік.

Висновки з цього дослідження. Отже, розуміння практичного впровадження на підприємствах обліку доходів за МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» є досить неоднозначним, тому основою сучасних перетворень мають стати не стільки останні висновки вчених, консультантів-практиків, скільки загальнодоступна публікація єдиних Методичних рекомендацій щодо застосування на практиці вітчизняними підприємствами МСФЗ загалом та й недавно прийнятого МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками» зокрема. Саме таким чином можна уникнути формалізму та одержати можливість адаптувати вітчизняну фінансову звітність до реальності світової практики. Усі інші питання стануть уже другорядними через свою залежність від професійних компетенцій бухгалтерів. Прийняття МСФЗ 15 (IFRS 15) «Виручка за контрактами із замовниками», на думку автора дослідження, є черговим кроком, зробленим світовими бухгалтерськими організаціями IFRS – GAAP в напрямі забезпечення можливостей абсолютної прозорості бухгалтерського обліку відображати факти господарського життя, пов'язані з отриманням договірних вигод на підприємстві. Ця тема є малодослідженою сьогодні та потребує подальших розвідок і практичних коментарів новоприйнятих змін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 12 травня 2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-vnesennja-zmin-do-zakonu-ukrayini-pro-buhgalterskii-obli-doc58409.html>.
2. Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності: Постанова КМУ від 30 листопада 2011 р. № 1223, яка набирає чинності одночасно з набранням чинності пп. 3 п. 1 Закону «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»» від 12 травня 2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://proforg.mk.ua/postanova-vid-30.11.2011-%E2%84%96-1223-pro-vnesennja-zmin-do-porjadku-podannja-finansovoyi-zvitnosti.html>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» // Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
4. Амалян А.В. Облік операцій з продажу в рамках партнерських бонусних програм у світлі нової глобальної концепції обліку (МСФЗ 15) / А.В. Амалян // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 5–6. – С. 149–156 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_5-6_18.
5. Чалий І.В. МСФЗ 15: не лише про доходи / І.В. Чалий // Вісник МСФЗ. – 2014. – № 13. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ifrs.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ000623.
6. Чалий І.В. Визнання доходу: новий МСФЗ 15 / І.В. Чалий // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 101 (2218). – С. 20–22.
7. Чунихина Т.Ю. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в вопросах и ответах. Часть 1. / Т.Ю. Чунихина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finotchet.ru/article.html?id=620>.
8. IFRS 15 – Revenue from Contracts with Customers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>.

Проблемні аспекти обліку нематеріальних активів

Попович О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету

Климчук І.В.

студентка
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто важливість об'єктивної формалізованої інформації про нематеріальні активи в управлінні підприємством. Розкрито зміст та економічну природу нематеріальних активів як об'єкта системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Виявлено проблеми, пов'язані з оцінкою, а також запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: нематеріальні активи, система бухгалтерського обліку, фінансова звітність, оцінка, методика.

Попович О.В., Климчук І.В. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

В статье рассмотрена важность объективной формализованной информации о нематериальных активах в управлении предприятием. Раскрыты содержание и экономическая природа нематериальных активов как объекта системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Выявлены проблемы, связанные с оценкой, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: нематериальные активы, система бухгалтерского учета, финансовая отчетность, оценка, методика.

Popovich O.V., Klymchuk I.V. PROBLEM ASPECTS OF INTANGIBLE ASSETS

The article discusses the importance of the objective of formalized information about intangible assets in enterprise management. Disclosed the contents and the economic nature of intangible assets as an object of accounting and financial reporting system. identified problems related to the assessment, as well as ways to solve them.

Keywords: intangible assets, the accounting system, financial reporting, evaluation, technique.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання визначальним фактором стабільного функціонування підприємства, зростання його ринкової вартості та зміцнення фінансово-економічної позиції на ринках капіталу й інвестицій стають нематеріальні економічні ресурси. Ефективне формування і використання нематеріальних активів сучасним підприємством як важливого складника власного капіталу є необхідною умовою реалізації стратегій його розвитку, формування інвестиційної привабливості та забезпечення конкурентних переваг на галузевих ринках. При цьому в Україні існує низка проблем, пов'язаних з обліком нематеріальних активів, що зумовлено недосконалим законодавством, неповним висвітленням методології обліку тощо. Зважаючи на це, тема статті є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку нематеріальних активів знаходять своє відображення у дослідженнях І.М. Бойчук [3], Ф.Ф. Бутинця [4], В.П. Завгороднього [6], І.І. Пилипенка [9], С.Ф. Покро-

півного [10], К. Стендфілда та А. Торре [11] та ін. Проблематику формалізації складників об'єкта нематеріальних активів у системі бухгалтерського обліку розглянуто в наукових публікаціях багатьох сучасних дослідників, зокрема Н.М. Королюк [7], Л. Едвінсон, М.С. Мелоун [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішена частина загальної проблеми нематеріальних активів як об'єкта обліку стосується інформації про вартісну характеристику наявних на підприємствах нематеріальних ресурсів, а також нерозробленості бухгалтерської методики, яка б давала змогу вводити в систему бухгалтерського обліку весь спектр нематеріальних активів. Ця проблематика передусім належить до організаційно-методичного забезпечення оцінювання нематеріальних активів для можливостей їх бухгалтерського відображення та розроблення стандартизованих регламентацій оприлюднення цих об'єктів у фінансовій звітності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в узагальненні

наявних стандартизованих правил та регламентацій з обліку нематеріальних активів, удосконаленні методики обліку нематеріальних активів та відображенні їх у звітності, визначенні окремих підходів до вирішення проблематики, що розглядається. Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення активу і, відповідно, об'єкта обліку, сформульоване в МСФЗ, передбачає дотримання певних критеріїв для формалізації капіталізації цього об'єкта: наявність контролю, ідентифікованість (можливість об'єктивної вартісної оцінки), забезпечення майбутніх економічних вигід. Проблема об'єктивної оцінки нематеріальних активів, що виступає основою визнання їх об'єктом обліку, стоїть на першому місці.

Балансова позиція «нематеріальні активи», яка поєднує у собі різноманітні бухгалтерські об'єкти, з погляду загальноприйнятого погляду є дуже незрозумілою і специфічною у різних країнах. При цьому здебільшого робиться аргументований висновок, що повноцінний облік нематеріальних активів дасть змогу розглядати відмінності в методиках обліку гудвілу в різних країнах та поліпшити прозорість звітності.

Вітчизняним законодавством передбачено декілька видів вартості об'єктів нематеріальних активів: первісна, справедлива та переоцінена. Первісна вартість відображає історичну (фактичну) собівартість активів та складається із ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, в якому він придатний для використання за призначенням [2]. Слід відзначити, що первісна вартість нематеріальних активів збільшується на суму витрат, якщо такі пов'язані з удосконаленням та поліпшенням їхніх можливостей або подовженням строку використання цих нематеріальних активів. Тобто понесення таких витрат сприятиме підвищенню попередньо очікуваних майбутніх економічних вигід. Відповідно до п. 18 П(С)БО 8, витрати, які понесені для підтримки об'єкта в придатному для подальшого використання стані та одержання очікуваного розміру майбутніх економічних вигід від його використання, включаються до складу витрат звітного періоду, тобто це витрати, які підтримують нематеріальний актив у діючому стані (як, наприклад, витрати поточного ремонту або технічного обслуговування основних засобів), списуються на поточні витрати. У процесі здійснення господарської діяльності часто виника-

ють труднощі з віднесенням їх до відповідної категорії витрат, а отже, і достовірного відображення інформації щодо нематеріальних активів у відповідних формах фінансової звітності. Щодо справедливої вартості, то, незважаючи на появу цього поняття у теорії та практиці обліку ще в 90-х роках, донині питання оцінки за справедливою вартістю викликає багато дискусій. Порядок здійснення оцінки нематеріальних активів за справедливою вартістю законодавством повністю не врегульовано. У П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» вказано лише умови, за яких повинна використовуватися оцінка за справедливою вартістю, однак щодо методики її визначення роз'яснення відсутні, що, відповідно, викликає чимало ускладнень у практикуючих бухгалтерів.

Однією з проблем є те, що законодавство досить сильно обмежує склад нематеріальних активів за рахунок того, що витрати зі створення багатьох нематеріальних активів зобов'язує відносити на витрати звітного періоду.

Капіталізація витрат на формування об'єктів різних нематеріальних активів (дослідження і розробки), формалізоване визнання його продуктивною силою капіталу економічного суб'єкта – одне з найважливіших завдань сучасної стандартизації обліку і звітності. При цьому відсутнє повне й однозначне визначення критеріїв, за якими об'єкт визнається нематеріальним активом [4].

Ще однією проблемою є узгодження класифікації нематеріальних активів. Податковий кодекс України розділяє нематеріальні активи на шість груп [1]. Підхід до класифікації нематеріальних активів згідно з ПСБО 8, МСБО 38 та FAS 142 (US GAAP) дещо відрізняється (табл. 1).

Тому потрібно розробити детальну класифікацію, визначити істотні характеристики їх видів, розробити принципи постановки на бухгалтерський облік, методи оцінки та переоцінки вартості нематеріальних активів.

Також часто виникають спірні питання стосовно визнання в обліку тих нематеріальних активів, що надійшли на підприємство за справедливою вартістю. За нормами ПСБО 8 «Нематеріальні активи» справедлива вартість таких активів визначається через її прирівнювання до поточної ринкової вартості, що свідчить про неврахування такого факту, як малорозвинутий ринок більшості видів нематеріальних активів в Україні.

Оскільки сьогодні вартість підприємства формується не тільки за рахунок матеріальних активів, таких як обладнання або транспортні

**Підхід до класифікації нематеріальних активів
згідно з ПСБО 8 МСБО 38 ТА FAS 142 (US GAAP)**

ПСБО 8	МСБО 38	FAS 142 (US GAAP)
Нематеріальні активи поділяються на групи. Група нематеріальних активів – сукупність однотипних за призначенням та умовами використання нематеріальних активів	Нематеріальні активи поділяються на класи. Клас нематеріальних активів – група активів, подібних за характером і використанням у діяльності суб'єкта господарювання	Нематеріальні активи поділяються на групи за терміном корисного використання, а також підприємство може самостійно створити групи для розкриття інформації
Група нематеріальних активів включає групу прав, тобто об'єктом обліку є права на нематеріальні активи, а не самі об'єкти нематеріальних активів	Клас нематеріальних активів включає об'єкти нематеріальних активів, подібних за характером і використанням в діяльності суб'єкта господарювання	Група нематеріальних активів включає об'єкти, подібні за наявністю/відсутністю строку корисного використання
Наводиться перелік об'єктів нематеріальних активів, які необхідно використовувати в обліку	Наводиться перелік видів нематеріальних активів як приклад	Наводиться перелік видів нематеріальних активів як приклад

засоби, а й з рахунок торгової марки, результатів інтелектуальної діяльності тощо, то це впливає на те, що підприємства купуються за ціною, що перевищує в кілька разів вартість їх основного капіталу, що підтверджує факт значного впливу нематеріальних активів на вартість підприємства загалом. Виникає поняття «небалансові нематеріальні активи», які в балансі не відображаються, але впливають на формування фінансового результату підприємства, тому часто виникає проблема, пов'язана з оцінкою нематеріальних активів під час проведення їх інвентаризації та виявлення таких, що не відображені на балансі підприємства.

Ще однією проблемою під час обліку нематеріальних активів є нарахування амортизації, оскільки за вибору методу потрібно враховувати умови отримання від їх використання економічних вигід. Але якщо неможливо встановити строк корисного використання нематеріального активу, в бухгалтерському обліку амортизація на ці активи не нараховується. За П(С)БО 8 ліквідаційну вартість рекомендується встановлювати на рівні нуля, лише в окремих випадках за наявності домовленості про придбання нематеріальних активів чи на умовах можливості визначення інформації за умов існування активного ринку, вона може встановлюватися на іншому рівні. А як наголошувалося раніше, активний ринок не є досконалим, що й зумовлює проблему достовірності такої оцінки.

Одним із варіантів розвитку (вдосконалення) системи бухгалтерського обліку щодо охоплення нею усіх нематеріальних активів та їх вираження сумою інтелектуального капі-

талу є облікова модель «Бухгалтерський облік для майбутнього» (Accounting for the future (AFTF)), розроблена Х. Нешем. Ця модель відрізняється певною неординарністю в силу того, що в ній передбачено ведення бухгалтерського обліку на підставі поточної вартості прогнозованих дисконтованих грошових потоків. В обліку переважаюче значення набувають управлінські рішення, а відмінність матеріальних активів від нематеріальних не актуальна. Додана вартість визначається різницею вартостей, визначених за методом на початок і кінець аналізованого періоду. В моделі передбачена «процедура подвійної перевірки» для досягнення достовірності оцінки.

Також можна взяти до уваги облікову модель «Інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості» (Value added intellectual coefficient (VAIC)), яка є системою індикаторів для вимірювання доданої вартості, що генерується інтелектуальним капіталом підприємства. В основу розроблення цієї моделі покладено гіпотезу, що додана вартість є основним індикатором трансформацій нематеріальних активів у ринкові активи підприємства [8].

Висновки з цього дослідження. Облік нематеріальних активів має низку проблемних аспектів, які пов'язані з визначенням та класифікацією нематеріальних активів, заниженою обліковою вартістю нематеріальних активів порівняно з ринковою вартістю, неврахуванням у балансі підприємства унікальних нематеріальних активів. Саме на ці проблеми потрібно звертати увагу під час удосконалення законодавчої бази з питань регулювання обліку нематеріальних активів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 № 242. – С. 48–51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
3. Бойчук І.М. Економіка підприємства / І.М. Бойчук. – Львів : Сполох, 1999. – 212 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖИТІ, 2000. – 608 с.
5. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower. New York, Harper Business, 1997. – 240 p.
6. Завгородний В.П. Бухгалтерський облік в Україні / В.П. Завгородний. – К. : А.С.К., 2003. – 848 с.
7. Королюк Н.М. Людський капітал як об'єкт бухгалтерської методології / Н.М. Королюк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7(97). – С. 252–259.
8. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : монографія / М.В. Корягін. – Львів : ЛКА, 2012. – 389 с.
9. Пилипенко І. Аудит: застосування міжнародних стандартів аудиту в аудиторській практиці України / І. Пилипенко. – К. : Держ. академія статистики, обліку та аудиту, 2005. – 169 с.
10. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 128.
11. Standfield K. Intangible Management: tools for solving the accounting and management crisis / K. Standfield, A. Torre. – N. Y. : Academic Press, 2002. – 261 p.

Теоретико-методологічні засади механізму управління дебіторською заборгованістю

Сарапіна О.А.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту і оподаткування
Херсонського національного технічного університету

Осадча Н.С.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Херсонського національного технічного університету

У статті досліджено основні аспекти управління дебіторською заборгованістю на підприємствах України. Визначено необхідність її поглибленого дослідження. Висвітлено теоретичні основи управління цією частиною оборотних активів. Розглянуто основні показники аналізу дебіторської заборгованості та сучасні методи її управління.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, механізм управління заборгованістю, управлінські функції, розрахунки з покупцями, дебітори.

Сарапина О.А., Осадчая Н.С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье исследованы основные аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятиях Украины. Определена необходимость ее углубленного исследования. Освещены теоретические основы управления данной частью оборотных активов. Рассмотрены основные показатели анализа дебиторской задолженности и современные методы ее управления.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, механизм управления задолженностью, управленческие функции, расчеты с покупателями, дебиторы.

Sarapina O.A., Osadcha N.S. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE

The article examines the main aspects of managing receivables at Ukrainian enterprises. The necessity of its in-depth study is determined. The theoretical bases of management of this part of current assets are discussed. The main indicators of the analysis of accounts receivable and modern methods of its management are considered.

Keywords: accounts receivable, debt management mechanism, management functions, settlements with customers, debtors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічні стосунки між суб'єктами господарювання, що складаються на різних ринках, зумовлюють виникнення різних видів заборгованості. Їх формування пов'язане з особливостями сфери обігу, організації виробництва, фінансування й обігу грошових коштів на підприємстві.

У різні періоди для підприємства настає проблема неможливості стягнути дебіторську заборгованість. Такий стан на підприємстві може бути спричинений цілою низкою факторів. Серед таких факторів слід виділити неефективне управління фінансами, що зумовлено відсутністю розробленої системи аналізу та прогнозування в системі управління фінансами, зокрема аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості.

Як відомо, найбільшу частину у складі дебіторської заборгованості займає заборгованість покупців за відвантажені їм товари та надані послуги. Більшість вітчизняних підприємств не приділяє значної уваги питанню утворення та погашення заборгованості, що може привести до фінансових утрат та недоотримання частини прибутку. Це вимагає розроблення теоретичних та практичних рекомендацій щодо управління дебіторською заборгованістю на підприємствах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців приділяє увагу пошуку напрямів підвищення ефективності управління розрахунками. Значний внесок у вирішення проблем теорії і практики управління дебіторською заборгованістю підприємств зробили такі вітчизняні та закордонні дослідники: С.Л. Береза, М.Д. Білик,

І.О. Бланк, В.В. Вітлінський, І.О. Власова, Б. Едвардс, Т.С. Єдинак, К.Г. Заров, Д.І. Коваленко, Л.А. Костирко, Н.М. Новікова, В.П. Савчук та багато інших науковців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найголовнішими стратегічними завданнями будь-якого підприємства є отримання максимально можливого прибутку та підтримка фінансової стабільності підприємства. Отже, дуже важливим є раціональне та ефективне проведення політики управління заборгованістю. Для досягнення цієї мети виділяють основні завдання, які представлено на рис. 1.

Особливу увагу необхідно приділити роботі керівництва підприємства. Саме від нього залежить вибір стратегії управління та ефективності роботи з дебіторами. Необхідно планувати дебіторську заборгованість, забезпечувати виконання поставлених цілей, аналізувати отримані результати, формувати висновки, на основі яких приймаються управлінські рішення [1, с. 126].

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», визначаються методологічні основи формування бухгалтерського обліку і розкриття у фінансовій звітності підприємствами, установами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних організацій) інформації про дебіторську заборгованість [2].

Важливим питанням управління дебіторською заборгованістю є аналіз складу та динаміки заборгованості. Аналізують стан, динаміку та структуру дебіторської та кре-

диторської заборгованості для визначення їх питомої ваги в загальній валюті балансу [3, с. 119].

Основні показники, які використовують для цих розрахунків, представлено в табл. 1.

Джерелами інформації для аналізу дебіторської заборгованості є:

1. реєстри синтетичного обліку і звітність (Баланс Форма № 1, Головна книга);
2. реєстри синтетичного і аналітичного обліку розрахунків;
3. первинні документи з обліку розрахунків (накладні, рахунки-фактури, касові та банківські документи, договори).

Досить показовим під час аналізу дебіторської заборгованості є порівняння наявного рівня заборгованості покупців з оптимальним її розміром [4, с. 143].

Оптимальний розмір дебіторської заборгованості визначають за формулою:

$$\text{Од.з} = \frac{\text{ОР} \times \text{Кс/ц} \times (\text{Сп.о} + \text{СПП})}{360}, \quad (1)$$

де:

ОР – плановий обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту;

Кс/ц – коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції;

Сп.о – середній період обороту дебіторської заборгованості в минулому періоді;

СПП – середній період прострочення платежів.

Проводячи аналіз дебіторської заборгованості, обов'язково необхідно порівняти її з рівнем кредиторської заборгованості. На кожному підприємстві фінансові служби повинні стежити за співвідношенням цих двох показників [4, с. 144].

Якщо дебіторська заборгованість більше кредиторської, це може свідчити про високий рівень коефіцієнта загальної ліквідності, проте водночас це може означати, що оборот-

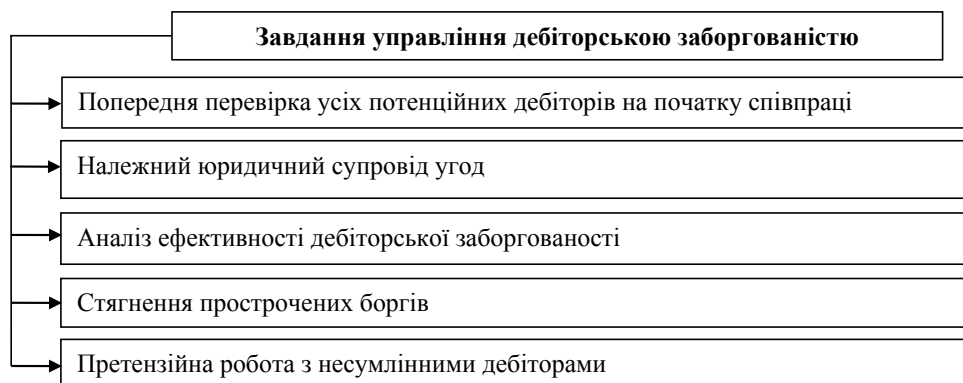


Рис. 1. Завдання управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Таблиця 1

Узагальнюючі показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості

Показник	Методика розрахунку	Пояснення
1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (ефективність кредитного контролю)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}}{\text{Середня величина дебіторської заборгованості}}$	Показує, скільки разів протягом періоду обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Характеризує швидкість обертання заборгованості за період, що аналізується
2. Співвідношення середньої величини дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції	$\frac{\text{Середня величина дебіторської заборгованості}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}}$	Відображає частку середньої величини дебіторської заборгованості, яка припадає на 1 грн. чистого доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг)
3. Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (термін кредиту покупцям, середній термін погашення дебіторської заборгованості), днів	$\frac{360}{\text{Коб}} \text{ або } \frac{\text{Середня величина дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}} \times \text{Кількість днів у періоді}$	Характеризує середній період погашення дебіторської заборгованості підприємства
4. Коефіцієнт простроченої заборгованості	$\frac{\text{Сума дебіторської заборгованості, несплаченої в строк}}{\text{Загальна сума дебіторської заборгованості підприємства}}$	Відповідно до облікової політики, нормальною вважають дебіторська заборгованість зі строком погашення до 3-х міс., а зі строком погашення більше від 3-х міс. – простроченою
5. Середній «вік» простроченої дебіторської заборгованості	$\text{Впдз} = \frac{\text{Сума простроченої дебіторської заборгованості}}{\text{Сума одноденного обороту по реалізації}}$	«Вік» заборгованості є величиною, за допомогою якої можна здійснювати моніторинг і контроль змін зайнятості капіталу
6. Частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги у загальному обсязі оборотних активів підприємства	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги}}{\text{Сума оборотних активів}} \times 100 \%$	Показує питому вагу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги в сумі оборотних активів підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду
7. Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Сума оборотних активів}} \times 100 \%$	Характеризує питому вагу дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду

ність кредиторської заборгованості швидша за дебіторську. Тобто борги дебіторів перетворюються на гроші довше, а отже, у підприємства виникає нестача грошових коштів та необхідність залучати додаткові джерела фінансування. Якщо ж збільшується кредиторська заборгованість, то це може привести до неплатоспроможності на підприємстві [5, с. 115].

Аналізуючи дебіторську заборгованість підприємств, необхідно звернути увагу на розмір сумнівних боргів, вести їх облік, оскільки прострочена понад один рік дебіторська заборгованість може перетворитися на безнадійну, якщо керівництво підприємства не вживе заходів, спрямованих на її стягнення.

Тому важливо зазначити, що один з ефективних способів управління ризиками виникнення простроченої заборгованості – це визначення ліміту дебіторської заборгованості.

На думку О. Савіна [6, с. 112], можна визначати ліміт дебіторської заборгованості виходячи з того, що він не повинен перевищувати суму кредиторської заборгованості перед постачальниками та обсяг короткострокових банківських кредитів, які залучаються на поповнення оборотних коштів компанії. Іншими словами, кредитування клієнтів перекладається на постачальників компанії та банки. При цьому дебіторська заборгованість та зобов'язання повинні бути збалансовані за термінами.

Для того щоб поліпшити стан розрахунків із кредиторами, необхідно дотримуватися розрахунково-платіжної дисципліни, виробити на основі облікової та аналітичної інформації такі управлінські впливи, які сприятимуть оптимізації обсягу та структури заборгованості.

Підприємство повинно не допускати невинуватених боргів, адже значне збільшення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Ефективними сучасними методами управління заборгованістю є факторинг, форфейтинг та аутсорсинг, які представлено на рис. 2.

Щодо формування системи стягнення заборгованості з клієнтів та ведення штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань клієнтами, то ці заходи повинні включати телефонні переговори, виїзди до контрагентів, розроблення схем погашення заборгованості векселями з їх подальшою реалізацією, опрацювання можливостей звернення до арбітражу [3, с. 120].

Одним з основних завдань керівництва підприємства в процесі управління розрахунками з покупцями та замовниками є оцінка її ефективності. Для цього необхідно оцінювати рентабельність продажів, а також продажів із відстрочкою платежів, порівнювати показники діяльності з діяльністю інших підприємств.

Також для підвищення ефективності управління розрахунками керівництву необ-



Рис. 2. Сучасні методи управління дебіторською заборгованістю

хідно чітке розмежування обов'язків між працівниками фірми, слідкувати за дотриманням ними фінансової дисципліни, постійне підвищення кваліфікації та професіоналізму співробітників.

Під час вибору методу управління дебіторською заборгованістю на підприємстві доцільно провести оцінку всіх можливих ризи-

ків та вибрати найоптимальніший із запропонованих методів.

Висновки з цього дослідження. Користування запропонованим алгоритмом управління дебіторською заборгованістю допоможе оптимізувати її розмір та використання, поліпшити якість контролю розрахунків із покупцями та замовниками на підприємствах України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голубінка Ю.М. Управління дебіторською заборгованістю / Ю.М. Голубінка // Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів / відп. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк : РВВ Луцького національного технічного університету. – 2010. – С. 126–127.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
3. Барановська А.С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості / А.С. Барановська // Фінанси і кредит. – 2012. – С. 118–120.
4. Новицька Н.В. Алгоритм управління розрахунками з дебіторами та кредиторами на підприємствах торгівлі України / Н.В. Новицька // Бізнес Інформ. Серія «Економіка торгівлі та послуг». – 2012. – № 4. – С. 140–144.
5. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескоста // Держава та регіони. Економіка і підприємництво. – 2009. – № 1. – С. 114–117.
6. Савин А. Управление дебиторской задолженностью. Рабочие инструменты компаний / А. Савин // Financial director. – 2009. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fd.ru/reader2.htm?id=843#>.
7. Bilyk, M. (2015). Upravlinnia debitorskoïu zaborhovanistiu pidpriemstv [Debt management companies]. Finansy Ukrainy, 12, 24–36 (in Ukr.).

УДК 657

Теоретичні основи формування обліку фінансових результатів діяльності підприємства відповідно до стандартів бухгалтерського обліку

Чуніхіна Т.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Облік і оподаткування»
Державного університету інфраструктури і технологій

Давидюк Г.С.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Державного університету інфраструктури і технологій

Актуальність теми полягає у тому, що в умовах реформування і постійно зростаючих вимог до повноти й якості облікового та контрольного забезпечення процесу господарювання набувають великого значення дослідження організаційно-методичних аспектів обліку й аналізу фінансово-господарської діяльності загалом та деяких її складників. Метою цієї роботи є спроба проаналізувати теоретичні основи формування обліку фінансових результатів діяльності підприємств відповідно до стандартів бухгалтерського обліку. Виявлено, що особливою проблемою залишається неузгодженість методик визначення та обліку результатів діяльності підприємств, управління і формування фактичних показників в обліково-фінансовій звітності відповідно до стандартів бухгалтерського обліку. Оригінальність теми полягає у тому, що в статті розглядається сукупність теоретичних, методичних та практичних питань формування результатів діяльності підприємств та облік і аналіз доходів відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.

Ключові слова: прибуток, дохід, результат діяльності, фінансовий аналіз, фінансові результати, економічна ефективність, витрати, положення (стандарт) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерської звітності.

Чуніхіна Т.С., Давидюк А.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Актуальность темы заключается в том, что в условиях реформирования и постоянно растущих требований к полноте и качеству учетного и контрольного процесса хозяйствования исследования организационно-методических аспектов учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности в целом и некоторых ее составляющих приобретают большое значение. Целью данной работы является попытка проанализировать теоретические основы формирования учета финансовых результатов деятельности предприятий в соответствии со стандартами бухгалтерского учета. В ходе исследования выявлено, что особой проблемой остается несогласованность методик определения и учета результатов деятельности предприятий, управления и формирования фактических показателей в учетно-финансовой отчетности в соответствии со стандартами бухгалтерского учета. Оригинальность темы заключается в том, что в статье рассматривается совокупность теоретических, методических и практических вопросов формирования результатов деятельности предприятий, учет и анализ доходов в соответствии со стандартами бухгалтерского учета.

Ключевые слова: прибыль, доход, результат деятельности, финансовый анализ, финансовые результаты, экономическая эффективность, затраты, положение (стандарт) бухгалтерского учета, международные стандарты бухгалтерской отчетности.

Chunihina T.S., Davydyuk A.S. THEORETICAL BASES OF FORMATION INTO ACCOUNT THE FINANCIAL RESULTS OF THE COMPANY INCOMPLIANCE WITH ACCOUNTING STANDARDS

Background is that in terms of reform and the ever-growing requirements for completeness and quality of the accounting and controlling process of managing. Acquire a critical study of organizational and methodological aspects of accounting and analysis of financial and economic activity in general and some of its components. The aim of this work is an attempt to analyze the theoretical basis for the formation of accounting entity's financial performance, in accordance with the accounting standards. It was revealed that a particular problem is the inconsistency of methods for determining and recording the performance of enterprises, management and the formation of the actual performance in the accounting and financial statements in accordance with accounting standards. The originality of the theme is that the article deals with the totality of the theoretical, methodological and practical issues of formation of the performance of businesses and accounting and analysis of income in accordance with accounting standards.

Keywords: profit, earnings, results of operations, financial analysis, financial results, cost effectiveness, cost, position (standard) accounting, international accounting standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки фінансовий результат господарювання підприємства, що виступає у формі прибутку або збитку, відображає ефективність його облікової, операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та служить основним критерієм стратегії розвитку та функціонування суб'єкта господарювання. Фінансові результати за позитивного їх значення є джерелом платежів до бюджету, а також розширеного відтворення виробництва. Останнім часом в умовах збитковості значної кількості підприємств масштаби цих досліджень ще більше зросли, що зумовлено потребою пошуку резервів зростання прибутковості підприємств. Аналіз обліку фінансових результатів та фінансового стану підприємства є важливим елементом для прийняття конкретних рішень, спрямованих на подальше збільшення прибутковості, виявлення причин збитковості, а також забезпечення стабільності фінансового стану. Для оптимізації діяльності підприємств у змінних зовнішніх умовах ведення господарської діяльності особливого значення набувають теоретичні дослідження побудови методики проведення комплексного обліку фінансових результатів та аналізу фінансової звітності суб'єктів господарювання, чим і обґрунтовується актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти аналізу фінансових результатів досліджували О.В. Єфімова, О.В. Павловська, Ю.С. Цал-Цалко, В.В. Іванієнко та ін. Методологічні аспекти проведення аналізу фінансової звітності підприємств досліджуються у роботах М.І. Баканова, К.В. Ізмайлової, В.В. Ковальова, А. Д. Шеремета та інших науковців. Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів свідчить про те, що дискусії, пов'язані з вирішенням організаційно-методичних засад аналізу та обліку результатів діяльності підприємств відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, посідають значне місце в теорії та практиці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є теоретичне обґрунтування положень та розроблення практичних рекомендацій щодо тлумачення найважливіших аспектів методики формування доходів та аналізу результатів діяльності підприємств відповідно до стандартів бухгалтерського обліку. Для досягнення визначеної мети поставлені

такі завдання: дослідити сутність доходів і результатів діяльності як об'єктів обліку і контролю; розглянути етапи оцінки діяльності підприємства, що ґрунтується на розгляді абсолютних показників; розглянути різні підходи та методики аналізу фінансових результатів за П(С)БО та МСФЗ; з'ясувати причини відмінностей під час визнання доходів і витрат у бухгалтерському обліку відповідно до стандартів бухгалтерського обліку; проаналізувати схеми визнання та відображення доходів у бухгалтерському обліку; розглянути рахунки, що відкривають під час побудови обліку доходів; визначити концептуальні підходи й обґрунтувати рекомендації з удосконалення обліку доходів і результатів діяльності для підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У бухгалтерському обліку на відміну від економічної теорії поряд із поняттям «прибуток» застосовуються поняття «дохід» і «результат діяльності». Якщо розглядати поняття «дохід» та «прибуток» із погляду бухгалтерського обліку, то можна виділити декілька основних трактувань цих термінів українськими вченими. Так, П.А. Костюк характеризував прибуток як частину чистого доходу, що залишається в розпорядженні госпрозрахункових підприємств та організацій [1].

А.М. Кузьмінський уважав, що «внаслідок господарської діяльності підприємства отримують прибуток (різницю між продажною вартістю реалізованої продукції та її фактичною собівартістю)...», тобто прибуток – це різниця між доходом та витратами [2]. У вітчизняному бухгалтерському обліку, згідно з П(С)БО 15 «Дохід» (п. 4) [4], поняття «доходи» – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників). Поняття «прибуток» визначене як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства – чистий прибуток або збиток. Загальна економічна теорія визначає роль прибутку так: «У реальній дійсності прибуток – кінцева мета і рушійний мотив товарного виробництва і ринкової економіки. Це головний стимул та основний показник ефективності будь-якого підприємства і фірми». Дійсно, важко переоцінити значення прибутку в загальній системі вартісних інструментів управління підприємством. Це зумовлено тим, що «...прибуток є основним показником оцінки господарської

діяльності підприємства, тому що в ній акумулюються всі доходи, витрати, збитки, узагальнюються результати господарювання» [4; 6].

На практиці з урахуванням специфіки виконуваних функцій і особливостей формування доходів та витрат на підприємствах прибуток визначається як різниця між доходом підприємства і його поточними витратами.

Так, у Положенні про порядок проведення аналізу фінансового стану підприємства, затвердженому Міністерством фінансів України і Фондом державного майна України, оцінка фінансових результатів діяльності підприємства, ґрунтується на проведенні структурного і факторного аналізу прибутку підприємства.

За методикою, розробленою А.Д. Шереметом, аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є першим етапом будь-якої оцінки діяльності підприємства, який ґрунтується на вивченні абсолютних показників, які прямо впливають на фінансовий результат діяльності підприємства [6; 7]. В.В. Ковальовим [8; 9] і В.О. Мец [10] оцінку фінансових результатів діяльності підприємства запропоновано включати як до експрес-аналізу, так і до деталізованого аналізу фінансового стану.

За експрес-аналізу розмір прибутку оцінюється на основі вивчення показників прибутковості та рентабельності в динаміці. Під час деталізованого аналізу вивчаються виробнича діяльність підприємства та тенденції зміни показників рентабельності. Аналіз фінансових результатів за методикою Г.В. Савицької [11] базується на оцінці ефективності використання капіталу, яка передбачає: аналіз абсолютних і відносних показників прибутковості; проведення факторного аналізу; вивчення показників оборотності і ділової активності. У навчальному посібнику Ю.С. Цал-Цалко [12] підкреслено, що аналіз прибутковості та рентабельності базується на: вивченні формування прибутку підприємства; факторному аналізі прибутку підприємства; розрахунку відносних показників рентабельності і вивченні їх у динаміці.

На думку В.П. Савчука [13], аналіз фінансових результатів діяльності підприємства повинен базуватися на: виявленні тенденцій зміни абсолютних показників прибутку, на основі звіту про фінансові результати; аналізі операційних витрат; розрахунку показників прибутковості (рентабельності) та вивченні їх у динаміці та порівнянні їх із галузевими показниками; оцінці тенденцій зміни виручки та відносного валового доходу.

Як видно з вищевикладеного, існує багато методик аналізу прибутку підприємства, в більшості з яких акцент зроблено на необхідності проведення факторного аналізу прибутку [4].

У системі бухгалтерського обліку приділяється увага визнанню доходів і результатів діяльності, а вибір класифікації доходів, перш за все, залежить від мети, якої прагнуть досягти, розглядаючи доходи в тому чи іншому розрізі. Зокрема, питання визнання і класифікації доходів є важливим для відображення інформації в бухгалтерському і податковому обліку, а також для цілей здійснення внутрішнього і зовнішнього контролю.

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 18 «Дохід», термін «дохід» означає валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства. Якщо ці припливи сприяють збільшенню власного капіталу (крім збільшення, яке пов'язане з внесками акціонерів), то його називають прибутком, а якщо зменшенню – то збитком. Наведені критерії визнання доходу застосовуються окремо до кожної операції. Проте ці критерії доцільно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це впливає із суті такої господарської операції (операцій). Головним питанням в обліку доходу є визначення моменту його визнання [4; 17].

МСФЗ 18 акцентує увагу на таких аспектах визнання доходів: вимірювання доходу; визначення критеріїв визнання доходу; умови задоволення цих критеріїв. Слід зазначити, що МСФЗ 18 «Дохід» стосується, головним чином, доходів, які є результатами певних операцій та подій звичайної діяльності. Відповідно до даного стандарту, вимірювання доходу здійснюється у разі додержання таких умов: по-перше, за збільшення активу або погашення зобов'язань, які призводять до збільшення власного капіталу підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників підприємства); по-друге, якщо оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Дохід для кожного типу операцій визнається, коли: існує ймовірність того, що економічні вигоди, пов'язані з операцією, надійдуть на підприємство; сума доходу може бути достовірно оцінена.

Критерії визнання доходів, наведені на рис. 1, базуються на критеріях визнання, що

Тип операції	Реалізація продукції (товарів)	Надання послуг	Використання активів підприємства
Вид доходу	Дохід від продажу	Дохід від надання послуг	Дохід від відсотків, дивідендів і роялті
Традиційний момент визнання доходу	Дата продажу (дата поставки)	Послуги виконано і виставлено рахунок за виконані роботи	У міру того, як минув час або використано активи

Рис. 1. Визнання доходу за сутністю операції згідно з МСФЗ 18 «Дохід» [14]

подані у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів. Разом із тим положеннями стандарту визначено обставини, за яких ці критерії будуть застосовуватися для кожної з трьох категорій доходу. Ці критерії зазвичай застосовують окремо до кожної операції.

Доходи включаються до складу облікового процесу на підставі принципів нарахування та відповідності, тому вони визнаються, коли відбуваються (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти) і відображаються в бухгалтерському обліку тих періодів, до яких вони відносяться. Крім того, витрати визнаються у Звіті про фінансові результати на основі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами.

Для визначення фінансового результату, виходячи з принципу відповідності, доходи та витрати підприємства розподіляються по звітних періодах. Усі ці показники діяльності підприємства визначаються наростаючим підсумком за звітний період. Принцип нарахування передбачає відображення результатів господарських операцій у тому звітному періоді, коли вони відбуваються, не враховуючи моменту отримання чи сплати грошових коштів, оскільки не завжди оплата збігається у звітних періодах із моментом здійснення господарської операції. Принцип нарахування застосовується в поєднанні з принципом відповідності, який полягає у порівнянні доходів витрат звітного періоду, тобто витрати, понесені для отримання доходу, повинні бути погоджені з ним.

У світовій практиці найпоширенішими є два методи визнання доходів: касовий та метод нарахування. Проте це не єдині варіанти вирішення даного питання, існують ще й інші варіанти визнання доходу, іншими словами, визнання моменту реалізації, зокрема

це такі, як: протягом процесу виробництва та на момент завершення виробництва.

У вітчизняній практиці в бухгалтерському обліку, згідно з діючими положеннями стандартів бухгалтерського обліку, повинен застосовуватися метод нарахування та відповідності, а в податковому – застосовується ще й змішаний підхід до визнання доходу – за подією, що сталася першою: чи надходження виручки, чи відвантаження продукції.

Виходячи з положень МСФЗ 18 «Дохід», складовими елементами доходу є: валова виручка, яка надійшла або надійде на підприємство; податки, які підлягають перерахуванню до державного бюджету; доходи, утримані на користь третіх осіб (окрім держави); знижки за умовами укладеного контракту; уцінки за умовами контракту; повернення реалізованої продукції (товарів) за умовами контракту.

В Україні класифікація доходів регламентована П(С)БО 15 «Дохід» [5]. Згідно з п. 7 цього стандарту, визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); б) інші операційні доходи; в) фінансові доходи; г) інші доходи; д) надзвичайні доходи. Склад доходів діяльності, що включаються до відповідної групи, регламентовано П(С)БО 15 «Дохід» (рис. 2).

Згідно з П(С)БО 15 [5], дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається за наявності всіх наведених нижче умов: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення

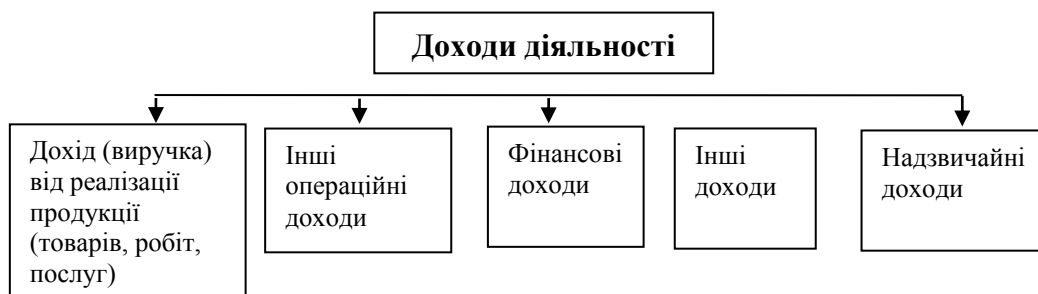


Рис. 2. Склад доходів діяльності згідно з П(С)БО 15 «Дохід» [5]

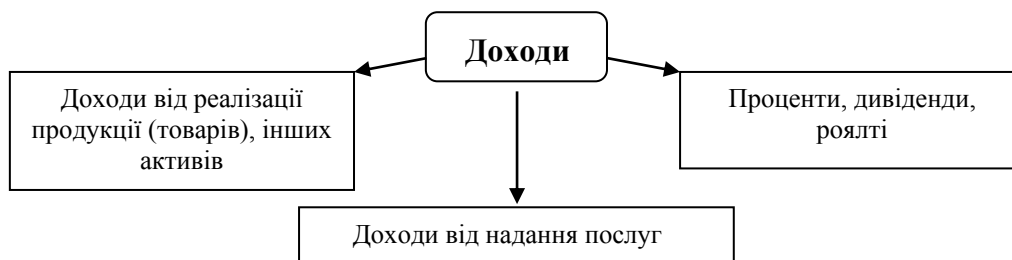


Рис. 3. Класифікація доходів для визнання та визначення їх суми [15]

економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливую вартість.

У сучасному обліку найбільш поширеною ситуацією, яка відповідає критеріям визнання доходу, є така, коли дохід надходить у вигляді оплати за реалізовану підприємством продукцію (товари) на момент їхньої доставки. Дохід записується і відображується на рахунках на дату продажу (доставки) товарів. Коли відсутня повна гарантія надходження коштів за реалізовану продукцію (товар), необхідно відкласти визнання доходу до того моменту, коли буде впевненість в їх отриманні або до моменту його отримання. Для цього, відповідно до положень МСФЗ 18 «Дохід», використовується метод відшкодування витрат (з англ. cost recovery method, або sunk cost method).

Якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно визначено, то він відображається в бухгалтерському обліку в розмірі визначених витрат, що підлягають відшкодуванню.

Якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно оцінено і не існує ймовірності відшкодування зазначених витрат, то дохід не визнається, а зазначені витрати

визнаються витратами звітного періоду. Якщо надалі сума доходу буде достовірно оцінена, то дохід визнається за такою оцінкою.

Визначений дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не коригується на величину пов'язаної з ним сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Сума такої заборгованості визнається витратами підприємства згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [5]. Доходи підприємства можна класифікувати за різними ознаками залежно від мети, для досягнення якої потрібна інформація про доходи. Для визнання доходу та визначення його суми доходи поділяють на: дохід від реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних для перепродажу (крім інвестицій у цінні папери); дохід, що отримано від надання послуг; дохід, що отримано від використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання процентів, дивідендів, роялті (рис. 3).

Класифікувати дохід за видами діяльності можна як у розрізі центрів відповідальності, так і в розрізі всього підприємства. Залежно від виду діяльності розрізняють доходи від звичайної, надзвичайної, фінансової, операційної та інвестиційної діяльності.

За МСФЗ 18 «Дохід» визначення доходу включає дохід від основної діяльності та дохід від інших операцій. Дохід від основної діяльності виникає під час звичайної діяльності та має різну назву, у тому числі: про-

даж, винагороди, відсотки, дивіденди, роялті та орендна плата. МСФЗ 18 «Дохід» визначає дохід від основної діяльності як «валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [17].

Фактично весь дохід, який виникає в результаті операцій та подій, є доходом, але не кожний дохід є доходом від звичайної діяльності. Дохід від звичайної діяльності включає тільки валове надходження економічних вигод, які отримано та підлягають отриманню підприємством на його власний рахунок. Так, зазвичай доходом є валова сума продажу або винагороди. З доходу виключаються суми, отримувані від третіх сторін, такі як податок із продажу, податки на товари та послуги і податок на додану вартість, які надходять на підставі рішень уряду.

Під час побудови обліку доходів відкривають такі рахунки, пов'язані з цими видами діяльності: 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід», 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи», 74 «Інші доходи», 75 «Надзвичайні доходи», 76 «Страхові платежі», 79 «Фінансові результати» [15].

До надзвичайних подій відносять операції такого типу: стихійне лихо, пожежа, певні аварії тощо. Покриття за рахунок страхового відшкодування та інших джерел ураховується під час розрахунку фінансових результатів від надзвичайної події як доходи.

Слід зазначити, що одні й ті ж події можуть бути надзвичайними для одного підприємства і звичайними для іншого. Наприклад, дохід від покриття стихійного лиха буде розглядатися як надзвичайний підприємством, яке його одержало, та звичайними витратами для страхової компанії, яка здійснює страхування від таких випадків.

Висновки з цього дослідження. В умовах адаптації вітчизняного обліку до міжнародних стандартів одним із важливих і принципових теоретичних питань економічної діяльності є визначення терміна «дохід». Дохід являє собою збільшення економічної вигоди у результаті надходження грошових коштів, майна або погашення зобов'язань, що безпосередньо призводить до збільшення

капіталу. Становлення ринкових відносин супроводжується підвищенням ролі прибутку як матеріальної основи руху економічних інтересів підприємства і держави. Прибуток є основним джерелом збільшення власного капіталу, рушійною силою і джерелом поновлення виробничих фондів, а також джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів. Звідси можна вважати прибуток найважливішим фактором економічного і соціального розвитку підприємства.

У статті з'ясовано, що в системі бухгалтерського обліку важливим є питання класифікації та визнання доходів для відображення інформації в регістрах бухгалтерського обліку і для цілей здійснення податкових розрахунків, а також для цілей зовнішнього і внутрішнього контролю.

Розглянуто критерії та умови визнання доходу згідно з П(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 18 «Дохід». Показано, як застосовуються принципи нарахування та відповідності доходів і витрат для цілей визнання доходу в обліку.

Використання цих принципів, передбачених Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», разом із високим ступенем деталізації доходів і витрат створюють систему, яка є досить зручною для складання звітності та максимально наочною для прийняття управлінських рішень.

На підставі вивчення загальних підходів до систематизації доходів залежно від видів діяльності розглянуто склад доходів підприємства і наведено їх класифікацію. Обґрунтовано доцільність використання чіткого розподілу доходів, витрат і фінансових результатів за видами діяльності для складання звіту про фінансові результати, що забезпечує узгодженість з іншими формами фінансової звітності. Ця узгодженість дасть змогу досягти комплексного підходу до складання фінансової звітності, а також підвищити оперативність отримання інформації внутрішніми та зовнішніми користувачами.

З'ясовано, що для обліку доходів діяльності, згідно з Планом рахунків, передбачено застосування таких бухгалтерських рахунків: 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід», 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи», 74 «Інші доходи», 75 «Надзвичайні доходи», 76 «Страхові платежі», 79 «Фінансові результати».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Костюк П.А. Словарь бухгалтера / П.А. Костюк ; 3-е изд., перераб. и доп. – Мн. : Высш. шк., 2005. – 240 с.
2. Кузьминский А.Н. Теория бухгалтерского учета : [учебник] / А.Н. Кузьминский. – К. : Высшая школа, 2007. – 311 с.
3. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 21 червня 1999 р. № 391/3684 (зі змінами від 27 червня 2013 р. № 627, від 8 лютого 2014 р. № 48).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід», затверджений Наказом Мініфіну від 29.11.1999 № 290.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
6. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа : [практическое пособие] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Нечаев. – М. : Инфра-М, 2001. – 208 с.
7. Шеремет О.О. Финансовый анализ : [навч. посіб.] / О.О. Шеремет. – К. : Кондор, 2005. – 196 с.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
10. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К. : КНЕУ, 1999. – 132 с.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учеб. пособ.] / Г.В. Савицкая ; 6-е изд., перераб. и доп. – Мн. : Новое знание, 2001. – 704 с.
12. Цал-Цалко Ю.С. Финансовый анализ : [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 566 с.
13. Савчук В.П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия: практические подходы и технологии / В.П. Савчук. – К., 2004. – 300 с.
14. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами : [практ. посіб.] / За ред. С.Ф. Голова, В.М. Костюченко. – Київ : Лібра, 2008. – 880 с.
15. Сук Л.К., Сук П.Л. Финансовый облік : [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : Знання, 2010. – 629 с.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 14. – С. 33–34.
17. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

Товари як об'єкт обліку та внутрішнього аудиту на підприємстві

Шендригоренко М.Т.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Стаття присвячена актуальним питанням визначення сутності товарних операцій, які здійснюються суб'єктами господарювання. Проаналізовано проблемні питання щодо організації та ведення внутрішнього аудиту руху товарів, а також визначено напрями їх вирішення. Надано пропозиції з визначення послідовності дій внутрішнього аудитора під час перевірки операцій з товарами.

Ключові слова: внутрішній аудит, товари, торговельна діяльність, облік, підприємство, перевірка.

Шендригоренко М.Т. ТОВАРЫ КАК ОБЪЕКТ УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена актуальным вопросам определения сути товарных операций, осуществляемых субъектами хозяйствования. Проанализированы проблемные вопросы по организации и проведению внутреннего аудита движения товаров, а также определены направления их решения. Предоставлены предложения по определению последовательности действий внутреннего аудитора во время проверки операций с товарами.

Ключевые слова: внутренний аудит, товары, торговая деятельность, учет, предприятие, проверка.

Shendryhorenko M.T. GOODS AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND INTERNAL AUDIT AT THE ENTERPRISE

The article is devoted to topical issues of determining the essence of commodity transactions carried out by business entities. The problematic issues on the organization and conduct of internal audit of the movement of goods are analyzed, and the directions for their solution are determined. Proposals are made to determine the sequence of actions of the internal auditor during the inspection of transactions with goods.

Keywords: internal audit, goods, trading activity, accounting, enterprise, verification.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На практиці за сучасних умов господарювання доведено, що торгівля – це свого роду каталізатор змін, що відбуваються у виробництві та споживанні в умовах ринку. В Україні кількість торговельних підприємств, як гуртових, так і роздрібних, зростає з кожним роком.

Як відомо, одним із видів діяльності підприємств (зокрема, промислових) є купівля і реалізація товарів, тому найбільш актуальними проблемами обліку і аудиторської перевірки на підприємствах виступають питання правильності відображення у бухгалтерських документах та формах звітності операцій, які пов'язані з рухом товарів.

Слід зазначити, що обліку і аудиту руху товарів присвячено досить багато досліджень науковців, але більшість публікацій безпосередньо спрямована на опис та визначення актуальних проблем у здійсненні торговельної діяльності у двох формах, а саме роздрібній й гуртовій. Як наслідок, облік і внутрішній аудит операцій з товарами на промислових підприємствах є недостатньо

дослідженим. Деякі аспекти цього питання розглядалися у дослідженнях науковців і практиків, але вони знаходили висвітлення лише у вигляді статей, а подекуди навіть незначного фрагментарного згадування. Тому зараз існує нагальна необхідність в узагальненні пласту інформації щодо обліку і внутрішнього аудиту товарів на промислових підприємствах, у статуті яких передбачено здійснення купівлі-продажу товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що, як зазначалось вище, існують суттєві «білі плями» у вивченні особливостей обліку і внутрішнього аудиту товарів у промислово-виробничій сфері, певним аспектам цього питання присвячено дослідження Ф.Ф. Бутинця, О.В. Виноградової [1], Я.П. Квач [2], В.П. Пантелеєва [6] та інших науковців.

Загальні актуальні питання обліку і аудиту надходження, наявності та вибуття товарів висвітлюють у своїх дослідженнях відомі українські вчені, такі як, зокрема, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, Л.П. Кулаковська [3], Л.В. Нападовська [4], М.Ф. Огійчук [6],

Ю.В. Піча, Л.Г. Смоляр, М.С. Пушкар, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко. Проте дослідження теоретичних положень та чинної практики бухгалтерського обліку, внутрішнього аудиту операцій з товарами мають низку невирішених проблем, які гальмують процес управління і не підвищують ефективність платіжної дисципліни.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Торгівля як галузь господарства, економіки і вид економічної діяльності, об'єктами яких є товарообмін, купівля-продаж товарів, а також обслуговування покупців у процесі реалізації, транспортування, зберігання товарів і забезпечення післяпродажного сервісу, відіграє важливу стратегічну роль у суспільстві, оскільки пріоритетом економічної і соціальної політики держави є створення умов для забезпечення зростання добробуту населення. Нині з урахуванням орієнтації національних стандартів бухгалтерського обліку на положення Міжнародних стандартів фінансової звітності, нестабільності законодавства та розвитку зорієнтованої на міжнародне співробітництво економіки слід сказати, що саме операції щодо ведення обліку операцій з товарами підлягають зміні. Тому наявність суперечливих питань та неузгодженостей під час ведення обліку руху товарів вимагає детальнішого їх вивчення та пошуку єдиних шляхів вирішення цих проблем. Наголосимо на тому, що особливого значення набувають на підприємстві не тільки організація дієвої внутрішньої перевірки (аудиту) здійснених господарських операцій, бухгалтерських документів і звітності, але й профілактика правопорушень, зловживань та запобігання нестачам, крадіжкам вартісних товарів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є відстеження актуальних і проблематичних аспектів обліку і аудиту товарів, визначення напрямів підвищення ефективності організації обліку і аудиторської перевірки операцій з надходження та руху товарів, які відповідали б сучасним завданням управління господарськими процесами і були адаптовані до особливостей діяльності підприємств.

Досягнення зазначеної мети передбачає конкретизацію завдань, таких як дослідження та внесення пропозиції з уточнення сутності поняття «товари»; оцінка стану внутрішнього аудиту операцій з товарами на промисловому підприємстві; визначення заходів, спрямованих на підвищення ефективності такого контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товар є основною категорією ринкових відносин, саме це зумовлює до нього підвищений інтерес з боку дослідників, адже трансформація економіки України створює умови для ретельного дослідження методики обліку, аудиту та управління операцій з товарами.

Слід сказати, що нині немає чіткої визначеності в межах термінології, тому навіть поняття «товар» розуміється по-різному. Так, одна група науковців вважає, що товар – це продукт праці, що має вартість і розподіляється в суспільстві шляхом обміну (купівлі-продажу). Інша група фахівців визначає товар як матеріальний виріб, придбаний чи отриманий від юридичних, фізичних осіб і призначений для продажу. Також під поняттям «товар» розуміють все те, що може задовольнити певну потребу.

На підставі проведеного дослідження можна констатувати, що поняття «товар» може мати широке та вузьке визначення.

Широке визначення поняття «товар» використовується в економічному аспекті, а вузьке поняття пов'язано з особливостями діяльності торговельних підприємств.

Товар – це складне поняття, що включає сукупність багатьох властивостей, головними серед яких є споживчі властивості, тобто спроможність товару задовольняти потреби. На нашу думку, головне призначення товару полягає у вирішенні тих чи інших проблем споживача.

Будь-який товар необхідно розглядати на трьох рівнях.

Перший – задум товару. На цьому рівні йдеться ще не стільки про реальний предмет або послугу, скільки про той нестаток і потребу, що майбутній товар покликаний задовольнити.

Наступний рівень – предмет в реальному виконанні. При цьому товар повинен мати такі риси: набір необхідних властивостей, якість, зовнішнє оформлення, назву (марку), упаковання.

Останній рівень – це власне товар із прилягаючими до нього додатковими послугами (сервісом) і вигодами (так зване підкріплення товару).

Ознаки поняття «товар» систематизовано на рис. 1.

Існують різні класифікації товарів за такими ознаками:

- 1) за характером попиту на товар:
 - повсякденного попиту;

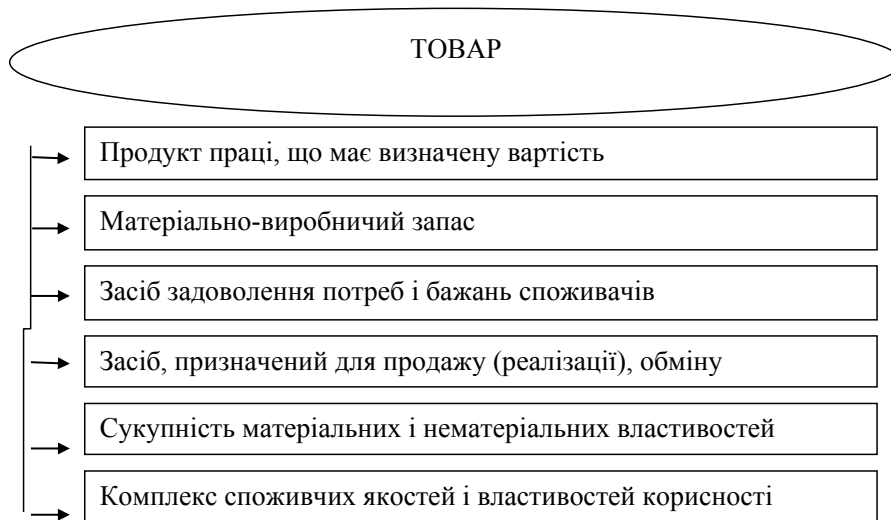


Рис. 1. Ознаки поняття «товар»

- попереднього попиту;
- особливого попиту;
- пасивного попиту;
- 2) за характером споживання товару:
 - товари індивідуального споживання;
 - товари виробничого споживання;
- 3) за тривалістю використання:
 - товари короткочасного користування;
 - товари тривалого користування.

Отже, під товаром доцільно розуміти матеріальну або нематеріальну власність, яка реалізується на ринку. Товаром можуть бути продукти як фізичної, так і розумової праці, результати послуг, сама здатність до праці, земля, її надра – все, що має споживчу вартість і може обмінюватися на інший товар (гроші) власником. У вузькому значенні товар – продукт праці, виготовлений і призначений для обміну.

Теоретичні дослідження економічних джерел інформації та практичного матеріалу дають змогу констатувати, що внутрішній аудит руху товарів і законності здійснення операцій з надходження та вибуття товарних запасів відіграє важливу роль в досягненні як стратегічних, так і оперативних цілей, які спрямовані на підвищення платоспроможності та ефективне управління підприємством.

На нашу думку, головними завданнями перевірки операцій з руху товарів, які слід вирішити внутрішньому аудиту, є такі:

- визначення економічної доцільності та законності придбання товарів керівництвом підприємства;
- визначення правильності віднесення витрат до складу первісної вартості товарів, що надійшли;

- встановлення ефективності організації складського господарства, стану збереження товарів;

- визначення вірності організації обліку придбання та реалізації товарних запасів;
- встановлення законності проведених операцій із товарними запасами;

- оцінка системи внутрішнього контролю за надходженням, наявністю та рухом товарних запасів;

- визначення правильності синтетичного та аналітичного обліку операцій з товарами;

- дотримання підприємством податкового законодавства по операціях, пов'язаних із товарами;

- оцінка повноти та правильності відображення господарських операцій із товарними запасами в бухгалтерському обліку та звітності.

Послідовність проведення перевірки здебільшого залежить від поставлених завдань. Однак внутрішньому аудиту доцільно скласти схему перевірки, яка має передбачати такі складові: перевірка дотримання договірної і платіжної дисципліни; оцінка стану й ефективності інвентаризаційної роботи на підприємстві; перевірка правильності складання первинних бухгалтерських документів за напрямками надходження та вибуття товарних запасів; встановлення правильності заповнення регістрів синтетичного обліку; визначення правильності складання бухгалтерських записів з відображення надходження і руху товарів; перевірка правильності записів у формах фінансової звітності підприємства.

Наголосимо на актуальних аспектах методики аудиту надходження товарів на підприємство.

На практиці аудит починають з перевірки первинних документів. Внутрішньому аудиту доцільно застосовувати такі методичні прийоми:

- нормативна перевірка щодо відповідності правилам оформлення документів, як бухгалтерських, так і фінансових;
- зустрічна перевірка у контрагентів з операцій у разі виникнення підозри на недостовірність, а також у разі виявлення відсутності окремих документів щодо надходження товарів;
- арифметична перевірка на правильність установлення залишків, загальних оборотів по кожному документу.

За даними такої перевірки доцільно скласти робочий документ внутрішнього аудитора у вигляді таблиці (табл. 1).

Наступним етапом внутрішнього аудиту є має бути перевірка повноти та своєчасності оприбуткування товарів. При цьому визначенням терміном приймання товарів вважається момент їх одержання від постачальника чи зі складу транспортної організації або момент розпечатання опломбованих засобів та контейнерів. Також в ході перевірки звертається увага на дотримання вимог приймання товарів щодо кількості та комплектності, тобто точну відповідність стандартам і технічним умовам.

Якщо на підприємстві встановлюються випадки нестачі або псування товарів під час їх надходження, то перевіряється наявність комерційного акта, який необхідний для пред'явлення претензії постачальникам або транспортній організації. Далі перевіряється своєчасність пред'явлення претензій винним організаціям, а на їх основі аналізуються заходи, які були прийняті для урегулювання вказаних питань.

В процесі аудиторської перевірки особлива увага звертається на правильність визначення первісної вартості товарних запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси» [8]. При цьому внутрішній аудитор встановлює від-

повідність собівартості придбаних товарів і величини транспортно-заготівельних витрат даним супровідних документів постачальника і складського обліку на підприємстві.

Особлива увага має приділятися перевірці правильності синтетичного та аналітичного обліку операцій з товарами (зокрема, за напрямками надходження). При цьому джерелами інформації виступають дані первинного обліку та облікових регістрів, Головної книги і форм звітності.

Внутрішній аудитор має також впевнитися у наявності на підприємстві товарів, що не є його власністю, але знаходяться на його території. За вказаними товарними запасами перевіряється організація їх обліку на позабалансовому рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні», субрахунку 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні». Далі встановлюється аудитором наявність на підприємстві випадків товарних втрат, які можуть бути як в межах норм природного убутку, так і понад них. Кожний такий випадок перевіряється окремо за даними супровідних документів, складених актів і бухгалтерських записів по субрахунку 374 «Розрахунки по претензіях».

Закінчується аудит операцій з надходження товарів зіставленням даних у первинних документах з даними Головної книги і балансу (Звіту про фінансовий стан) підприємства.

Висновки з цього дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що процес внутрішнього аудиту операцій з товарами є досить трудомістким і пов'язаний з уважністю самого внутрішнього аудитора.

Подальші перспективи досліджень варто спрямувати на конкретизацію об'єктів внутрішнього аудиту та наукове обґрунтування методики перевірки надходження, наявності та руху товарів на підприємствах з урахуванням особливостей їх діяльності; обґрунтування напрямів подальшого удосконалення алгоритму проведення внутрішнього аудиту операцій з товарами.

Таблиця 1

Робочий документ аудитора за результатами перевірки своєчасності та повноти постачання товарів на _____

(назва підприємства)

Постачальник	Термін постачання, днів		Відхилення (+, -)	Обсяги постачання, грн.		Відхилення (+, -)
	згідно з договорами	фактично		згідно з договорами	фактично	
1	2	3	4	5	6	7

ЛІТЕРАТУРА:

1. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів торговельних підприємств : [монографія] / О.В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 183 с.
2. Квач Я.П. Облік руху товарів: нормативно-правові аспекти / Я.П. Квач, О.І. Дроздова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 2. – С. 135–143. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2015_2_18.
3. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту : [підручник] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К. : Каравела, 2012. – 544 с.
4. Бухгалтерський облік у торгівлі та ресторанному господарстві : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [Л.В. Нападовська, А.В. Алексєєва, О.А. Бакурова, О.Г. Веренич, В.М. Горностаєва] ; ред. Л.В. Нападовська. – К. : КНТЕУ, 2012. – 394 с.
5. Аудит: організація і методика : [навч. посіб.] / [М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна]. – К. : Алерта, 2012. – 664 с.
6. Пантелеєв В.П. Внутрішній аудит : [навч. посібник] / В.П. Пантелеєв, М.Д. Корінько ; за ред. В.О. Шевчука. – К. : ДАСОА, 2006. – 247 с.
7. Столярчук Г.В. Основні тенденції розвитку товароруху в сучасних умовах / Г.В. Столярчук // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 238. – Т. III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 720–727.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

УДК 656

Проблеми обліку розрахунків з дебіторами та пошук шляхів їх вирішення

Якубенко Ю.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Треніна Ю.М.

студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті виокремлено основні проблеми обліку розрахунків із дебіторами. Розкрито питання неплатежів, що є однією з причин банкрутства підприємств. Досліджено вагомість достовірної інформації про стан дебіторської заборгованості для проведення її аналізу. Розглянуто класифікацію дебіторської заборгованості. Надано шляхи вирішення окремих проблем обліку розрахунків із дебіторами.

Ключові слова: дебітори, дебіторська заборгованість, прострочена заборгованість, сумнівний борг, покупці, безнадійна заборгованість, форфейтинг.

Якубенко Ю.Л., Треніна Ю.М. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье выделены основные проблемы учета расчетов с дебиторами. Раскрыты вопросы неплатежей, которые являются одной из причин банкротства предприятий. Исследована значимость достоверной информации о состоянии дебиторской задолженности для проведения ее анализа. Рассмотрена классификация дебиторской задолженности. Представлены пути решения отдельных проблем учета расчетов с дебиторами.

Ключевые слова: дебиторы, дебиторская задолженность, просроченная задолженность, сомнительный долг, покупатели, безнадежная задолженность, форфейтинг.

Yakubenko Yu.L., Trenina Yu.M. PROBLEMS OF ACCOUNTING SETTLEMENTS WITH DEBTORS AND WAYS TO SOLVE THEM

The article outlines the main problems of accounting for settlements with debtors. The issue of non-payment is disclosed, which is one of the reasons for the bankruptcy of enterprises. The importance of reliable information on the status of receivables for the purpose of its analysis is investigated. The classification of receivables is considered. The ways of solving individual problems of settlement of settlements with debtors are given.

Keywords: debtors, receivables, overdue debts, doubtful debt, buyers, bad debt, forfeiting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині одним із найважливіших і найскладніших питань у бухгалтерському обліку є облік дебіторської заборгованості, оскільки в сучасних умовах економічної нестабільності країни виникають питання високого рівня неплатоспроможності, які ще й підсилюються незадовільним станом контролю над виконанням договірних зобов'язань на підприємствах. Однією з основних проблем в обліку розрахунків із дебіторами є неповне виконання покладених на себе обов'язків, тобто порушення угоди між контрагентами, що, своєю чергою, призводить до появи дебіторської заборгованості. Наявність дебіторської заборгованості призводить до іммобілізації активів, що тягне за собою збільшення попиту на короткострокові позики і тим самим призводить до кредиторської заборгованості. Варто зазначити, що чим довший період погашення дебіторської

заборгованості, тим менший дохід від засобів, що були вкладені в неї.

Дебіторська заборгованість є тим активом підприємства, велика кількість якого до того ж відстрочена, що може призвести до банкрутства підприємства. Даному виду заборгованості потрібно мати своє джерело фінансування, яке тісно пов'язане з витратами підприємства. Отже, важливим аспектом у діяльності будь-якого підприємства є не тільки правильно сформована організація обліку розрахунків із дебіторами, а й ефективно управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням облікового аспекту розрахунків із дебіторами займається низка провідних науковців, таких як: В.М. Костюченко [1], Г.А. Ямборко [1], І.Ю. Кравченко [1], Л. Сук [2], Л.О. Ліголенко [3], С.Ф. Голов [1], Т.В. Гладких [4], Ф.Ф. Бутинець [5] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є встановлення наявних проблем обліку розрахунків із дебіторами та пошук шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство займається реалізацією своїх товарів (робіт чи послуг) іншим підприємствам чи фізичним особам, які, своєю чергою, повинні сплатити за отримані товари (роботи чи послуги). Таким чином, якщо товари в обліку спершу реалізуються, а їх сплату планується здійснити пізніше, в бухгалтерському обліку підприємства, що виконувало функції продавця, відображається заборгованість покупців. Така заборгованість має назву дебіторської, відповідно, покупці, які заборгували, – дебітори. Таким чином, несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи. Для погашення своїх боргів підприємства повинні перетворювати свої високоліквідні активи в грошові кошти чи знаходити інші можливі способи покриття заборгованості, інакше їм може загрожувати банкрутство. У великій сумі дебіторська заборгованість впливає на фінансовий стан підприємства і заважає йому вести нормальну роботу. Варто відзначити, що на процес зростання дебіторської заборгованості великий вплив справляє політика розрахунків із покупцями і замовниками, а саме встановлення термінів погашення, ненадання знижок і т. д. Серед можливих способів покриття варто відзначити використання таких основних форм рефінансування, як факторинг, форфейтинг, які можуть за швидкий час перевести дебіторську заборгованість у грошові кошти. Велику роль можна віддати й обліку векселів.

Відсутність необхідного обсягу достовірної, повної і доступної інформації щодо розрахунків із дебіторами майже повністю унеможливає процес аналізу дебіторської заборгованості. Крім того, загальна криза неплатежів, що характерна для сучасної української економіки, змушує сумніватися в об'єктивності, своєчасності та корисності результатів аналізу. Під час використання вітчизняних методик неможливо однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості та його ступінь впливу на фінансово-господарський стан підприємств. Усе викладене вище посилюється відсутністю на більшості підприємств відповідальної особи за здійснення контролю над дебіторською заборгованістю, яка перевіряла б інформацію про потенційного дебітора, таку як:

- дані про перебування юридичної особи в процесі провадження у справі про банкрутство;

- дані про перебування юридичної особи у процесі припинення діяльності; дані про відсутність заборгованості перед органами управління;

- дані щодо дійсності свідоцтва платника податку, тобто є воно дійсним чи анульовано.

Така інформація краще розкривала б дійсний стан діяльності підприємства, а також надавала важливий матеріал для прийняття виваженого рішення стосовно укладання договорів співпраці на умовах відстрочки платежу. Крім уведення до штату окремої особи, котра контролюватиме дебіторську і кредиторську заборгованість, великі підприємства можуть створити цілий відділ внутрішнього контролю, основною ціллю якого була б перевірка правильності ведення обліку, вірного перенесення інформації з первинних документів до реєстрів аналітичного і синтетичного обліку, достовірності інформації, а також дотримання вимог чинного законодавства.

Крім великої частки неплатежів, у більшості підприємств не створено резерв сумнівних боргів. І це стосується не лише суб'єктів малого підприємництва, які користуються спрощеною системою обліку й яким за П(С)БО 25 дозволено не створювати резерв сумнівних боргів, а й підприємств, що користуються «звичайним планом рахунків». На нашу думку це є невірним, адже це не тільки суперечить чинному законодавству, а й збільшує ризики у разі неповернення заборгованості понести відразу значні збитки, які б зі створенням резервом були б не на стільки вагомими.

Однією з важливих проблем обліку розрахунків із дебіторами є питання простроченої дебіторської заборгованості. У Наказі про зміни до деяких нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку бюджетних установ указано, що «прострочена дебіторська заборгованість – дебіторська заборгованість, що виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами або якщо дата платежу не визначена після виписування рахунку на оплату» [6]. На підприємствах недержавної форми власності це визначення не поширюється і має більш скромне трактування, яке, до речі, не регламентоване. Зазначається, що прострочена дебіторська заборгованість – це заборгованість, що не сплачена в строк.

Прострочена дебіторська заборгованість може бути як поточною, так і сумнівною і безнадійною. «Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операцій-

ного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником. Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності» [7].

Таким чином, із викладеного вище можна зробити висновок, що підприємства самостійно встановлюють строк після закінчення терміну договору, згідно з яким сумнівну заборгованість переводять до складу простроченої. Зазначимо також і те, що сумнівна заборгованість теж не має конкретних строків її окреслення. Конкретні строки має лише поточна заборгованість, які регламентовано П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Отже, для поліпшення ведення і королі дебіторської заборгованості пропонуємо розробити більш точні часові рамки щодо визначення переводу короткострокової заборгованості до сумнівної і з сумнівної до простроченої, а згодом і до безнадійної. До часових рамок пропонуємо також прописати й лімітовану суму дебіторської заборгованості окремо на кожен часову рамку і виділити з чистого прибутку підприємства максимально допустимий відсоток на надання дебіторської заборгованості. Причому виділений відсоток можна поділити на максимально допустимий відсоток до поточної заборгованості і максимальний відсоток до довгострокової заборгованості. Це, своєю чергою, чітко сформує максимально допустиму суму надання «займу», який не спричинить порушення безперебійного виробництва і не потягне за собою залучення кредиту, який призводить до збільшення зобов'язань.

Чітко встановлені часові обмеження допоможуть краще контролювати дебіторську заборгованість і вчасно проводити роботи щодо її покриття або вигідного продажу.

Підприємствам слід приділити увагу пошуку можливостей збільшення кількості покупців і замовників для диверсифікації масштабів ризику виникнення простроченої заборгованості одним дебітором; постійному моніторингу потенційних дебіторів (оцінюванню фінансового стану та платоспроможності, ринкової репутації, іміджу тощо). Все перелічене надасть потрібну інформацію стосовно того, чи варто реалізовувати товари (роботи, послуги) з відстрочкою платежу чи ні, лімітування дебіторської заборгованості. Але перед уведенням лімітування потрібно визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості, яка б не іммобілізувала фінансові ресурси підприємства і не створювала б загроз для безперебійного процесу виробництва.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна стверджувати, що належна організація обліку розрахунків із дебіторами сприяє управлінню її розмірами та здійснює контроль над своєчасним погашенням розрахунків. Основними проблемами обліку дебіторської заборгованості є прострочення платежів, які з часом переходять із короткострокової до сумнівної, а потім і до безнадійної, велика частка неплатежів та відсутність необхідного обсягу повної і достовірної інформації відносно майбутнього дебітора, що, своєю чергою, веде до збитків підприємства. Правильно організований облік і своєчасний контроль над розрахунками з дебіторами є гарантією безперебійного процесу виробництва і повернення заборгованості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голов С.Ф. Фінансовий облік : [підручник] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, І.Ю. Кравченко, Г.А. Ямборко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
2. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / За ред. Л.К. Сук, П.Л. Сук ; 3-є вид., перероб. і доп. – К., 2016. – 663 с.
3. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 275 с.
4. Гладких Т.В. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Т.В. Гладких. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 480 с.
5. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 6-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2005. – 756 с.
6. Наказ про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку бюджетних установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0426-14>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

СТАТИСТИКА

УДК 631.1:338.48

**Особливості статистичних досліджень
сільського зеленого туризму****Іванишин В.В.**доктор економічних наук, професор, ректор
Подільського державного аграрно-технічного університету**Печенюк А.П.**викладач кафедри обліку і аудиту, маркетингу та менеджменту
Київського університету туризму, економіки і права

Розглянуто особливості статистичних досліджень галузі сільського зеленого туризму. Виявлено проблеми, які перешкоджають розвитку статистики у цій сфері. Подано конкретні пропозиції щодо вдосконалення статистичного збору інформації. Запропоновано поєднати в часі статистичні спостереження особистих селянських господарств та спостереження за діяльністю суб'єктів, які надають послуги сільського зеленого туризму, для їх статистичного обліку. Розроблено відповідну форму статистичного спостереження.

Ключові слова: статистичні дослідження, сільський зелений туризм, особисті селянські господарства, статистична інформація, статистичний облік.

Иванишин В.В., Печенюк А.П. ОСОБЕННОСТИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА

Рассмотрены особенности статистических исследований сферы сельского зеленого туризма. Обнаружены проблемы, препятствующие развитию статистики. Поданы конкретные предложения относительно усовершенствования статистического сбора информации. Предложено сочетать по времени статистические исследования крестьянских хозяйств и наблюдения за деятельностью субъектов, которые предоставляют услуги сельского зеленого туризма, для их статистического учета. Разработана соответствующая форма статистического наблюдения.

Ключевые слова: статистические исследования, сельский зеленый туризм, личные крестьянские хозяйства, статистическая информация, статистический учет.

Ivanyshyn V.V., Pecheniuk A.P. FEATURES OF STATISTICAL RESEARCH OF RURAL GREEN TOURISM

The features of statistical researches of the area of rural green tourism are considered. Problems that hinder the development of statistics are detected. Proposals for the improvement of statistical information are sublimated. It is suggested to combine research of private peasant farms and monitoring of the activities of farms engaged in rural tourism. An appropriate form of statistical observation has been developed.

Keywords: statistical research, rural green tourism, private peasant farms, statistical information, statistical account.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростання соціально-економічного значення сільського зеленого туризму зумовлює необхідність належного статистичного обліку й аналізу даних. Багато країн світу мають позитивні напрацювання в частині впровадження системи статистики сільського зеленого туризму, яка суттєво впливає на розвиток галузі у цілому.

Загострення економічної кризи в Україні деструктивно вплинуло на стан туристичної сфери і, як наслідок, призвело до гальмування розвитку її методології.

Оскільки сільський туризм забезпечує певний рівень доходів та зайнятість населення, то його врахування та належна оцінка мають велике значення для економіки країни у цілому. Слід відзначити, що така оцінка є складною через недосконалість статистичного обліку, вузьку джерельну базу, відсутність єдиної методики та порівнюваності між показниками. Це призводить до недооцінки ролі зеленого туризму і вимагає знаходження шляхів організації належного його відображення у статистичних спостереженнях [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами статистики туризму займається низка науковців. Наприклад, Б.М. Перевалов розглядає особливості формування сучасної економічної статистичної системи у цілому; О.Г. Милашко досліджує статистику туризму комплексно; А.З. Підгорний розглядає статистичні методи та фактори, що впливають на туризм, із позицій управління розвитком регіону; А.Ю. Александрова проводить дослідження статистики міжнародного туризму; Т.П. Панюк аналізує туристичну галузь у контексті розвитку сільського зеленого туризму; В.К. Данилко досліджує проблеми розвитку і становлення статистики сільського зеленого туризму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із наявними дослідженнями є низка невирішених проблем, які стосуються безпосередньо статистики сільського зеленого туризму. Зокрема, це стосується отримання об'єктивної інформації про діяльність сільських зелених садиб, їх кількість та основні економічні показники. Проблемою є те, що відсутнє саме поняття «статистика сільського зеленого туризму» як окрема категорія дослідження, а діяльність, пов'язана із цим сектором, розглядається крізь призму туристичної діяльності у цілому. Це призводить до значних неточностей та ускладнює отримання необхідної інформації. Крім того, за чинним законодавством громадяни, що займаються сільським зеленим туризмом (за винятком підприємців), не зобов'язані реєструватися в органах державної влади як суб'єкти таких відносин. Унаслідок цього статистичні дослідження не охоплюють діяльність, яку провадять особисті селянські господарства з надання туристичних послуг, хоча ця сфера є також частиною національної економіки й її слід статистично обліковувати. Це й зумовило вибір напряду дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вдосконалення статистичної системи збору інформації щодо діяльності суб'єктів сільського зеленого туризму – особистих селянських господарств.

Виходячи з мети, поставлені такі завдання: проаналізувати наявні системи статистичного моніторингу туристичної діяльності; виявити та проаналізувати проблеми розвитку статистики сільського зеленого туризму; розробити пропозицій щодо підвищення ефективності збирання статистичної інформації щодо стану розвитку сільського зеленого туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристична галузь – це складний процес взаємодії між різними секторами економіки. Для того щоб оцінити внесок кожної сфери і внесок туризму в економіку та проводити ефективну політику розвитку, необхідна достовірна та надійна статистична інформація. Велику допомогу у формуванні єдиної системи визначень, класифікацій, показників статистики туризму, концепцій надають міжнародні статистичні організації. Центральним органом є Статистична комісія Організації Об'єднаних Націй. Разом із нею проблемами статистики займається Всесвітня туристична організація.

У результаті їхньої роботи та тривалих консультацій між статистичними органами різних країн з'явилися «Міжнародні рекомендації зі статистики туризму 2008 року», які нині є основою системи статистики туризму. Згідно із цими рекомендаціями, країнам пропонується збір інформації, яка стосується як до попиту, так і пропозиції в туризмі.

На основі вказаних Міжнародних рекомендацій Державна служба статистики України в 2011 р. розробила Методологічні положення зі статистики туризму [2]. Слід відзначити, що в Україні за наявною класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД) туризм не розглядається як вид діяльності, тому під час проведення дослідження аналітикам слід чітко виділяти групи, розділи, сектори КВЕД, які належать до туризму. Такий стан вимагає певних затрат часу на пошук необхідної статистичної інформації, утруднює її опрацювання, інколи призводить до некоректних висновків.

За даними державних статистичних спостережень публікуються статистичні бюлетені «Туристична діяльність в Україні» та «Коллективні засоби розміщування в Україні» [2].

Дослідження зі статистики сільського зеленого туризму мають багато особливостей та вимагають застосування знань із різних галузей: з екології місцевості, економіки туризму, економічної географії. Враховуючи сутність сільського зеленого туризму та його вплив на різні сфери діяльності, статистику сільського туризму слід розглядати в трьох аспектах: як складник економічної статистики; як складник соціальної статистики; як складник екологічної статистики [3].

Слід зазначити, що застосування статистичних методів у сільському зеленому туризмі має деякі особливості та передбачає використання картографічних матеріалів паралельно з графіками та таблицями. Серед картогра-

фічних матеріалів виділяють: картограму – за допомогою відповідного забарвлення показує інтенсивність туристичної діяльності в межах певної територіальної одиниці; карту туристичну – показує розміщення та взаємозв'язок між елементами туристичного ринку; картодіаграму – на основі діаграми показує остаточний розмір туристичної діяльності [3].

Фактори розвитку сільського зеленого туризму умовно можна поділити на такі, які оцінюються за допомогою статистичних методів, та на ті, які оцінити важко. Наприклад, природно-географічні, політичні, оцінити важко, а демографічні (чисельність населення, зміни у статевовіковій структурі), соціально-економічні (ріст тарифів, зміна доходів тощо), наявність вільного часу (тривалість вихідних і святкових днів; зміна тривалості відпусток), матеріально-технічні (інфраструктура туризму) піддаються деталізованому статистичному дослідженню.[4]

Основні етапи статистичного дослідження сільського зеленого туризму можна описати за допомогою рис. 1.

Джерелами статистичної інформації про туристичну діяльність в Україні є податкова, адміністративна, статистична та фінансова звітність господарюючих суб'єктів. Вона допомагає у здійсненні аналізу туристичного ринку, надається органами Державної

служби статистики користувачам. Ця інформація зберігається, передається та створюється в абсолютних і відносних статистичних показниках [3].

Для аналізу підприємницької діяльності у сфері сільського зеленого туризму введено такі форми державного статистичного спостереження: форма № 1-КЗР (річна) «Звіт про діяльність колективного засобу розміщування» та форма № 1-туризм (річна) «Звіт про туристичну діяльність». Вони подаються щорічно до органу Державної служби статистики України за місцем здійснення економічної діяльності.

Сьогодні статистичні дослідження сільського зеленого туризму не забезпечують повною та деталізованою інформацією щодо тих процесів, які відбуваються у цій сфері, користувачів та суб'єктів ринкових відносин. Це викликає складнощі в оцінці фактичного потенціалу розвитку цієї галузі та заниження показників її розвитку [3].

Під час дослідження сільського туризму багато авторів звертають увагу на значні розбіжності офіційної статистики порівняно з тими даними, які вони отримують, проводячи власні дослідження у цій сфері. Причиною невідповідностей є те, що в Україні більшість господарів сільських зелених садиб працює як фізичні особи, отже, вони не зобов'язані

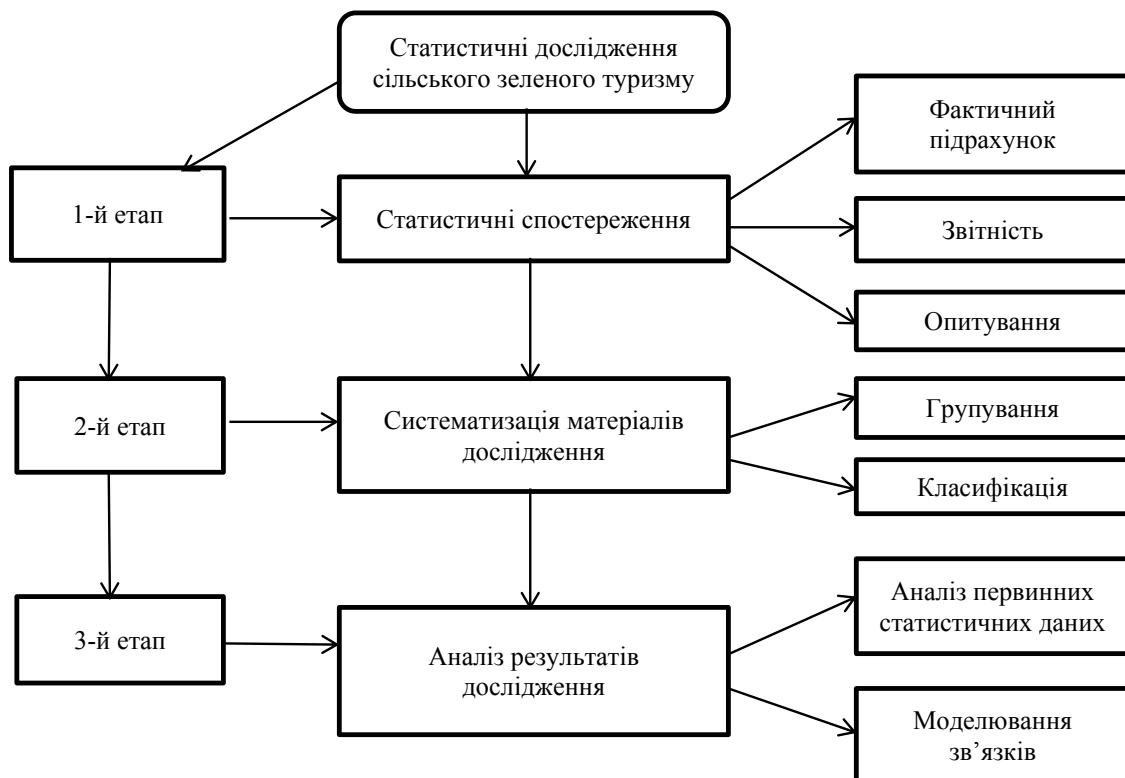


Рис. 1. Етапи статистичного дослідження розвитку сільського зеленого туризму

реєструватися і подавати інформацію про свою діяльність [5].

Величезними недоліками статистичної інформації із сільського зеленого туризму є неповнота її відображення, несистематизованість, відсутність логічної і чіткої структури її подачі, а також законодавча невизначеність категорії «сільський зелений туризм» [3].

Як наслідок, виникає ситуація, за якої діяльність громадян із надання послуг сільського зеленого туризму обліковується статистичними органами лише частково, у рамках інформації, яку подають суб'єкти відносин, зареєстровані підприємцями, а фізичні особи як члени особистого селянського господарства, які також зайняті у цій сфері, статистично не враховуються і для отримання інформації про їх діяльність доводиться застосовувати власні методи збору інформації: відповідні публікації (газети, журнали, електронні ресурси тощо); міжособистісне спілкування (інтерв'ю, телефонні опитування, анкетування).

Слід визнати, що органи державної статистики нашої країни знаходяться на етапі впровадження у практику міжнародних статистичних стандартів та рекомендацій, які є новими для України, тому відбувається розширення статистичних робіт, які пов'язані з дослідженнями нових явищ у суспільстві та економіці країни [6].

Величезна робота з удосконалення статистичного обліку проводять міжнародні організації. Вони займаються упорядкуванням понятійного апарату, надають допомогу в проведенні опитувань, розробляють методи і принципи досліджень, опрацьовують отримані дані, здійснюють обмін досвідом [1].

Для вдосконалення збору статистичної інформації в Україні діяльність із сільського зеленого туризму пропонуємо розглядати в двох аспектах: сільський зелений туризм як форма підприємницької діяльності, результати якої відображені в наявній статистичній звітності; сільський зелений туризм як форма ведення особистого селянського господарства – результати діяльності можна відображати у статистичних спостереженнях особистих селянських господарств.

Згідно з Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження порядку обліку особистих селянських господарств сільськими, селищними та міськими радами» від 14.04.2017 з 572, статистичний облік особистих селянських господарств та їх членів здійснюють у формі № 1 «Облікова картка об'єкта погосподарського обліку» та у формі № 3 «Список осіб, яким надані земельні ділянки для ведення особистого селянського господарства із земель міських поселень» [7]. Форму № 1 подають сільські, селищні та міські ради. Протягом року вони фіксують усі зміни, що відбуваються в особистих селянських господарствах. Заповнюють цю форму на основі обходів домогосподарств та опитування населення в період з 1 по 18 січня, а також на основі наявної документації: земельно-кадастрової, паспортів, свідоцтв, правовстановлюючих документів, письмових заяв чи усних повідомлень громадян.

Для вдосконалення організації статистичних спостережень та підвищення їх ефективності у сільському зеленому туризмі пропонуємо об'єднати за часом статичні дослідження особистих селянських господарств та гос-

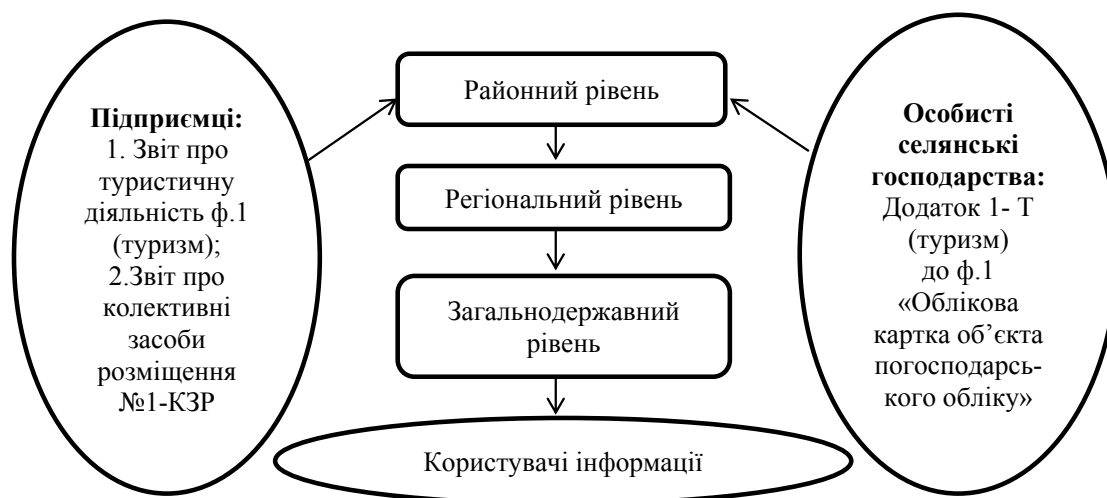


Рис. 2. Загальна схема державного статистичного спостереження

подарств, які надають послуги із сільського зеленого туризму. Цього можна досягти шляхом приєднання до форми № 1 первинної облікової документації додатку 1-Т (туризм), в якому буде фіксуватися інформація щодо господарів, які займаються сільським зеленим туризмом, кількості місць у садибі, умов проживання, стану об'єктів сільського зеленого туризму, перелік послуг, які надають господарі своїм гостям, інформація про ціни,

кількість відпочиваючих, тривалість перебування, завантаженість садиби, витрати на здійснення діяльності із туризму, фінансові результати тощо. Внаслідок цього модель організації державного статистичного спостереження зможемо описати за допомогою рис. 2.

Виходячи із цього, пропонуємо таку форму додатку 1-Т (туризм) до форми № 1 «Облікова картка об'єкта погосподарського обліку».

Додаток ф. 1-Т (туризм)

**Основні показники діяльності особистого селянського господарства
із сільського зеленого туризму**

Показники	Роки				
Загальна інформація					
1. Господар садиби (П.І.Б.)					
2. Вік					
3. Освіта					
4. Члени ОСГ, усього, осіб					
4.1. Зайняті сільським зеленим туризмом					
5. Залучені працівники, осіб					
Матеріально-технічна база					
6. Загальна площа садиби, м ²					
6.1. Житлова площа будинку, м ²					
7. Кількість ліжко-місць, усього					
7.1. У тому числі для туристів					
8. Наявність зручностей у будинку					
8.1. Наявність Інтернету					
9. Перелік послуг, що надаються: – проживання; – харчування; – прання; – екскурсії; – догляд за дітьми; – організація проведення урочистих заходів; – навчання народним промислам; – навчання основам ведення сільського господарства; – прокат спорядження чи транспортних засобів; – сплав по річці; – допомога в заготівлі консервації; – інше (вказати).					
Обсяги діяльності					
10. Кількість відпочиваючих за рік, осіб					
11. Тривалість перебування туристів, днів					
Фінансово-економічні результати					
12. Повна вартість одного дня перебування в садибі (з харчуванням), грн.					
13. Повна собівартість одного дня перебування, грн.					
14. Вартість одного дня перебування (без харчування), грн.					
15. Обсяг наданих послуг, усього, тис. грн.					
16. Чистий прибуток, усього, тис. грн.					

Для вдосконалення організації статистичних спостережень із сільського зеленого туризму великого значення набувають такі заходи:

1. На законодавчому рівні слід дати визначення терміну «сільський зелений туризм».
2. Розділити поняття «сільський зелений туризм як підприємницька діяльність» та «сільський зелений туризм як форма особистого селянського господарства» для вдосконалення статистичного обліку.
3. У формі № 1 «Облікова картка об'єкта погосподарського обліку», де ведеться статистичний облік особистих селянських господарств та їх членів, передбачити додаток 1-Т (туризм) «Основні показники діяльності особистого селянського господарства із сільського зеленого туризму» для статистичного обліку господарств, які надають вказані послуги.
4. Використовуючи міжнародний досвід, упровадити допоміжний рахунок «Туризм», що дасть змогу реально оцінити економічний вплив туристичної галузі.
5. У класифікації видів економічної діяльності передбачити ще один напрям – «туризм».
6. Організувати ефективний зворотний зв'язок із користувачами статистичної інфор-

мації щодо показників розвитку сільського зеленого туризму.

7. На державному рівні створити систему інформаційно-аналітичного статистичного забезпечення сільського зеленого туризму.

8. Впроваджувати міжнародні стандарти статистичних досліджень та вдосконалювати статистичну інфраструктуру.

Висновки з цього дослідження. Економічна діяльність, яка пов'язана із сільським зеленим туризмом, не відображається на достатньому рівні у статистичних спостереженнях. Як наслідок, цей сектор оцінюється за заниженими показниками, оскільки в статистичній інформації враховуються лише дані, які подаються суб'єктами підприємницької діяльності, а діяльність особистих селянських господарств із СЗТ не врахована. Для охоплення статистичними дослідженнями цих суб'єктів слід удосконалити нормативно-правову базу та понятійний апарат, упроваджувати міжнародний досвід щодо організації статистичних досліджень, організувати ефективну систему збирання інформації та зворотний зв'язок між зацікавленими сторонами.

Подальші дослідження слід проводити в напрямі вдосконалення організації статистичних спостережень та збору інформації з розвитку сільського зеленого туризму.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Александрова А.Ю. Міжнародний туризм / А.Ю. Александрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/aleks24.htm>.
2. Підгорний А.З. Статистичні методи в управлінні розвитком регіону : [монографія] / За заг. ред. А.З. Підгорного [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5377/1/Статистичні%20методи%20в%20управлінні%20розвитком%20регіону.pdf>.
3. Данилко В.К. Статистика сільського зеленого туризму: розвиток і становлення / В.К. Данилко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2014_1_9.
4. Милашко О.Г. Статистика туризму / О.Г. Милашко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1525/3/Статистика%20туризму.pdf>.
5. Панюк Т.П. Аналіз туристичної галузі України в контексті розвитку сільського зеленого туризму / Т.П. Панюк, О.І. Лукомська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/12473/10.pdf?sequence=1>.
6. Перевалов Б.М. Особливості формування сучасної економічної статистичної системи / Б.М. Перевалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnyk.chnpu.edu.ua/?wpfb_dl=1234.
7. Наказ «Про затвердження Порядку обліку особистих селянських господарств сільськими, селищними та міськими радами» від 14.04.2017 № 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE30442.html.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.004.942:005.71.022.57

Формування економічної поведінки суб'єктів господарювання на основі компетентнісного підходу

Бандоріна Л.М.кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України**Удачина К.О.**асистент кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України

У статті запропоновано компетентнісний підхід до оцінювання корисності та адаптації підсистем і їх функціональних характеристик за принципом триади, що забезпечує стійку результативність отриманих даних. У межах компетентнісного підходу сформульовано поняття «функціональна компетенція» (ФК), «корисність», «адаптація» та «експлікована модель». Удосконалено експліковану модель формування економічної поведінки в рамках відповідної стратегії на основі компетентнісного підходу, який дає змогу визначати функціональні характеристики підсистем підприємства і розкривати їх додаткові переваги.

Ключові слова: функціональна компетенція, корисність, адаптація, компетентнісний підхід, експлікована модель.

Бандорина Л.Н., Удачина Е.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

В статье предложен компетентностный подход к оценке полезности и адаптации подсистем и их функциональных характеристик по принципу триады, что обеспечивает устойчивую результативность полученных данных. В рамках компетентностного подхода сформулированы понятия «функциональная компетенция» (ФК), «полезность», «адаптация» и «эксплицированная модель». Усовершенствована эксплицированная модель формирования экономического поведения в рамках соответствующей стратегии на основе компетентностного подхода, который позволяет определять функциональные характеристики подсистем предприятия и раскрывать их дополнительные преимущества.

Ключевые слова: функциональная компетенция, полезность, адаптация, компетентностный подход, эксплицированная модель.

Bandorina L.M., Udachyna K.O. FORMING OF ECONOMIC BEHAVIOR OF ENTITIES ON THE BASIS OF COMPETENCE APPROACH

The competence approach of assessment of usefulness and adaptability of functional characteristics and subsystem according to the triad principle is proposed, that ensure the sustainability of the obtained data. The following concepts: «functional competency» (FC), «usefulness», «adaptation» and «explicate model» are defined within the competence approach. Explicate model of formation economic behavior within defined strategy is based on the use of the competence approach is improved, which allows to determine functional characteristics of subsystems of enterprise and evolve their additional advantages.

Keywords: functional competency, usefulness, adaptation, explicate model, competence approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для успішного управління підприємством та прийняття оперативних рішень у нестабільних ринкових умовах важливим завданням виступає пошук нових інструментів, методів та підходів до формування раціональної економічної поведінки суб'єктів господарю-

вання з урахуванням динамічних особливостей економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основу досліджень у вирішенні завдань формування економічної поведінки становили праці вітчизняних та зарубіжних учених: Б.Ю. Москвіна [1], Л.І. Лозовської [2],

Н.Л. Карачиної [3]. Невід'ємною частиною під час формування економічної поведінки виступає визначення стратегії суб'єкта господарювання і побудова тактик для її реалізації. Переважно стратегію підприємства вивчають на основі функціонування однієї підсистеми.

Стратегію формування інвестиційної привабливості на прикладі металургійних підприємств України розглядав Ю.Г. Лисенко. Він запропонував концепцію і комплекс моделей оцінки та підвищення інвестиційної привабливості [4].

В.М. Порохня під час дослідження питань формування стратегії управління розвитку малого підприємництва виявив взаємозв'язок між темпами зростання валового внутрішнього продукту та можливою часткою малого бізнесу в економіці країни. Вчений спирався на модель Леонтьєва «Витрати – випуск», яка дає змогу оцінити зростання ВВП країни залежно від темпів зростання кількості суб'єктів малого підприємництва, збільшення обсягу виробництва продукції (послуг) та поліпшення макроекономічних показників [5].

Д.Л. Мельник, розглядаючи питання формування маркетингової стратегії підприємства, виділив такі її складники: маркетингові цілі, маркетингові ресурси та маркетингове середовище. На думку автора, формування маркетингової стратегії складається із п'яти взаємопов'язаних стадій:

- стратегічного аналізу ринкової ситуації;
- визначення цілей маркетингу;
- вибору оптимальної маркетингової стратегії;
- розроблення маркетингового плану;
- оцінки й контролю результатів.

Науковець наголошував на тому, що під час формування маркетингової стратегії важливим завданням виступає моніторинг ходу її реалізації, під час якого контролюється ефективність вибору, впровадження і реалізація стратегії [6, с. 216].

В.М. Головатюк та В.П. Соловійов запропонували власний підхід до вимірювання інноваційного потенціалу суб'єктів економічної діяльності в контексті формування стратегій їх інноваційного розвитку. Аналізованими показниками виділили такі: зростання доходів підприємства, задоволення клієнтів, зростання потреб у нових товарах, підвищення продуктивності праці, позитивна динаміка прибутку. Вчені наголошували на тому, що методологія вимірювань у сфері інноваційної діяльності має вирішувати такі питання:

- прогноз розвитку ринку потреб у довгостроковій перспективі;

- реалізація стратегічних інтересів компанії шляхом «вбудовування» інновацій у бізнес-процеси і налагодження відносин між генераторами ідей та управлінською командою;

- обґрунтований розподіл ресурсів між корпоративною системою управління ідеями та інноваційними ініціативами;

- мотивація персоналу до ініціативної роботи.

Авторами було запропоновано рекомендації щодо вибору стратегії, а саме:

- під час визначення показників слід ураховувати фінансові й якісні метрики, що дасть змогу вчасно виявити проблеми в корпоративній системі управління ідеями і прийняти заходи, які попереджують кризу;

- необхідно виконувати аналіз актуальності показників для вчасного розроблення нових алгоритмів їх розрахунку;

- слід орієнтуватися не лише на складні, а й на прості показники, що сприятиме максимальній залученості персоналу в інноваційні процеси у разі єдиної системи метрик для всієї організації;

- достатньо обмежуватися восьми-десятьма показниками;

- важливо включити метрику, яка характеризує зв'язок із клієнтами;

- метрики інновацій доцільно вважати частиною внутрішньої корпоративної системи показників [7, с. 109].

В.Я. Янковська у ході дослідження фінансової стратегії та її ролі у розвитку підприємства показала взаємозв'язок між фінансовими стратегічними цілями та загальними цілями підприємства. Під час постановки завдань і цілей суб'єкта господарювання важливо враховувати фактори навколишнього середовища (фінансовий ринок, державний регулюючий орган, спеціалізовані фінансові інститути, ділові партнери і т. д.), оскільки вони мають вплив як на фінансову, так і на загальну стратегію підприємства [8, с. 186].

Сутність виробничої стратегії розкрито в роботі І.Ф. Лобачевої та Ю.О. Паньковецької. Виробнича стратегія повинна базуватися передусім на внутрішніх резервах підприємства та цілком відповідати загальній його стратегії, оскільки формування виробничої стратегії підприємства напряму пов'язане зі створенням конкурентних переваг, конкурентоспроможного продукту та виробничим потенціалом підприємства. Автори аналізували виробничу стратегію як функціональну, яка виступає невід'ємним складником корпо-

ративної стратегії підприємства, тому необхідно враховувати взаємодію виробничої системи з іншими системами функціонування [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Що стосується визначення стратегії і формування економічної поведінки суб'єкта господарювання, то сьогодні єдиного підходу до вирішення цих завдань не існує. У розглянутих роботах відсутній комплексний підхід до визначення стратегії, який урахував би всі аспекти діяльності суб'єкта господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є побудова експлікованої моделі формування економічної поведінки суб'єкта господарювання на основі компетентнісного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємною частиною успішного управління підприємством виступає завдання правильно сформульованої місії, оскільки без місії керівники, приймаючи рішення, спиралися б лише на свої індивідуальні цінності. На основі місії розроблюються цілі підприємства, які виступають критеріями для всього подальшого процесу ухвалення управлінських рішень [10].

На думку С.В. Довбні, кожне підприємство має своє стратегічне бачення, яке знаходить відображення в місії, «яка є основоположною програмною заявою, що визначає призначення підприємства, найважливіші принципи його функціонування і розвитку» [11, с. 17]. Місія має включати такі характеристики: цільові орієнтири, сферу діяльності підприємства, його філософію, імідж та можливості і способи здійснення діяльності підприємства. Місія не повинна вказувати точні завдання та терміни їх виконання, вона лише задає основні напрями руху підприємства і визначає його місце щодо явищ зовнішнього і внутрішнього середовища [11].

На основі місії підприємства формується його стратегія, яка визначає довгострокові та короткострокові цілі. Система цілей організації реалізується на основі впорядкованих завдань, які присутні на кожному рівні управління й які розкривають зміст цільової орієнтації організаційної структури управління. М.П. Власов та П.Д. Шимко визначають ціль як усвідомлений керівниками та виконавцями необхідний результат діяльності, який має кількісне та якісне вираження і відображає стан зовнішнього і внутрішнього середовища організації. Складником цілі виступає завдання (підціль), виконання якого призво-

дить до часткового результату, що використовується як засіб досягнення загальної цілі. Для досягнення загального уявлення мети пропонується її представити у вигляді ієрархічної структури, тобто кожне завдання розглядати як сукупність набору інших завдань, які їй підпорядковуються. Структуризацію складних ієрархічних цілей можна уявити у вигляді дерева завдань, що являє собою незамкнений граф, який не утворює циклів. Для сучасних підприємств характерна багатоцільова система організації. Якщо кожному самостійному мету представити у вигляді дерева завдань, то графічне зображення усієї системи призводить до утворення циклів [12].

Традиційні методи управління економічними об'єктами спираються як на стратегічне планування, яке вказує напрям їх розвитку на довгостроковий період, так і на операційне планування, яке включає розроблення тактичних заходів [13].

Для побудови тактик для реалізації відповідної стратегії підприємства запропоновано використання компетентнісного підходу до оцінювання корисності та адаптації підсистем та їх функціональних характеристик за принципом тріади, в основу якого покладено:

- оцінювання з погляду самого підприємства (модель саморегуляції S);
- оцінювання з погляду органа галузевого регулювання (модель управління М);
- оцінювання з погляду органа державного регулювання (модель контролю С).

У межах компетентнісного підходу сформульовано такі поняття [14]:

- функціональна компетенція (ФК) – поведінкова характеристика, яка визначає здатність підприємства максимально результативно виконувати свою діяльність, ураховуючи відповідність стратегії підприємства силам її підсистем;
- корисність – здатність компетенції якісно і кількісно визначати результативність діяльності підприємства або його підсистеми;
- адаптація – здатність підприємства набувати нових якісних ознак під дією чинників зовнішнього середовища, що впливають на його підсистеми через функціональні компетенції.

На основі наявного поняття експлікації, яке означає прояв прихованих явищ через різноманітність інших, сформульовано поняття експлікованої моделі – образу реального об'єкта (процесу), вираження якостей якого відбувається через неявне розкриття його поведінкових або ключових характеристик. У зв'язку із

цим зроблено припущення, що рівень вираження корисності та адаптації підсистем підприємства до зовнішніх умов неявно розкривається через функціональні компетенції (ФК). Це дасть змогу побудувати експліковану модель формування економічної поведінки суб'єктів господарювання в рамках відповідної стратегії на основі компетентнісного підходу.

Графічно кожену модель оцінювання корисності й адаптації підсистем та їх функціональних компетенцій (ФК) зображено на декартовій системі координат (рис. 1). Площину розділено на чотири квадранти, на якій по осі Y відкладається значення оцінок адаптації (R_y) підсистем та їх ФК, а по осі X – значення оцінок корисності (R_x) підсистем або їх ФК. Кількість оцінок дорівнює кількості підсистем або їх ФК – n . Оцінки виставляються у порядку їх вираження від найвищого значення до найнижчого: від 1 до n за певною шкалою (табл. 1).

До першого квадранту потрапляють функціональні компетенції (ФК) підсистем,

рекордні значення яких максимально характеризують підсистеми даного підприємства. Тобто це ті переваги, які відрізняють дане підприємство якнайкраще у сфері певного виду діяльності. Позиціонування, згідно з корисністю підприємства, характеризує задоволення вищих потреб і в цьому сенсі саме увага до цих функціональних компетенцій (ФК) підприємства мотивує його ефективну діяльність. Таким чином, цей квадрант позначає потужність виробничої позиції підприємства та високий ступінь пристосування до умов навколишнього середовища.

Через I^k позначено ідентифікатор підсистеми, який може приймати значення: MR – маркетингова підсистема, F – фінансова підсистема, HR – кадрова підсистема, II – інноваційно-інвестиційна, IP – інформаційно-захисна; k – відповідна модель: модель саморегуляції S , модель управління M , модель контролю C .

Для визначення координат ФК (критеріїв), які потрапляють до першого квадранта

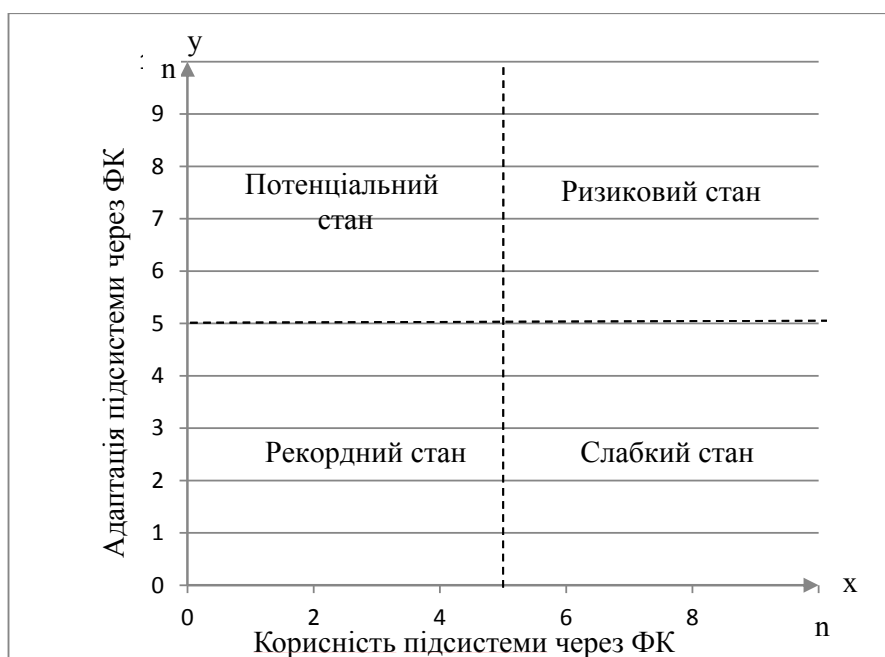


Рис. 1. Розподіл квадрантів діяльності підприємства: рекордний стан, потенціальний стан, ризиковий стан, слабкий стан (розробка авторів)

Таблиця 1

Шкала оцінювання важливості підсистем і їх функціональних компетенцій

Інтервали оцінювання	Рівень вираження корисності	Рівень вираження адаптації
$[1; n/3)$	Високий рівень	Високий рівень
$(n/3; n-n/3]$	Середній рівень	Середній рівень
$(n-n/3; n]$	Низький рівень	Низький рівень

Джерело: складено авторами

«рекордний стан» ($I^{S_1}(R_x^{S_1}; R_y^{S_1})$), спочатку сформовано масив ординат критеріїв із мінімальними значеннями ординат відповідної моделі k .

Наприклад, для моделі саморегуляції S кожен елемент масиву ординат критеріїв визначається як:

$$R_{y_{\min}}^{S_1}[j] = R_{y_j}^{S_1}, \text{ якщо } R_{y_j}^{S_1} < \frac{n}{2}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, (1)$$

де $R_{y_j}^{S_1}$ – значення оцінок адаптації (ординати) i – го критерію моделі саморегуляції S ; n – кількість аналізованих критеріїв; m – кількість критеріїв з мінімальними значеннями ординат.

Обраним мінімальним значенням ординат ставляться у відповідність значення абсцис, за якими формується новий масив критеріїв із такими координатами: $I_{x_{\min}}^{S_1}(R_x^{S_1}; R_{y_{\min}}^{S_1}), j = \overline{1, m}$. Далі обирається мінімальне значення абсциси:

$$R_{x_{\min}}^{S_1} = \min_{j=\overline{1, m}}\{R_{x_j}^{S_1}\}, (2)$$

що дає можливість отримати координати критерію, який належить першому квадранту «рекордний стан» за моделлю саморегуляції S : $I^{S_1}(R_{x_{\min}}^{S_1}; R_{y_{\min}}^{S_1})$.

У квадрант «потенціальний стан» потрапляють функціональні компетенції (ФК) підсистем, які потенційно здатні приносити користь підприємству, але властивість пристосування до умов навколишнього середовища у них виражена слабо. Це ті можливості, які підприємство готове використовувати за гостро актуальної потреби і якщо під час моделювання діяльності підприємства підвищити їх значимість з'являються нові мотиватори ефективності його діяльності. Таким чином, даний квадрант дає змогу визначити ті функціональні компетенції (ФК), які спонукають підприємство до відкриття нових можливостей в розвитку.

Для визначення координат критеріїв, які потрапляють до другого квадранта «потенціальний стан» ($I^{S_2}(R_x^{S_2}; R_y^{S_2})$), спочатку формується масив ординат критеріїв із мінімальними значеннями ординат відповідної моделі k : моделі саморегуляції S , моделі управління M та моделі контролю C . Кожен елемент масиву абсцис критеріїв визначається як:

$$R_{x_{\min}}^{S_2}[j] = R_{x_j}^{S_2}, \text{ якщо } R_{x_j}^{S_2} < \frac{n}{2}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, (3)$$

де $R_{x_j}^{S_2}$ – значення рангів корисності (абсциси) i – го критерію моделі саморегуляції S ; $i = \overline{1, n}$, n – кількість аналізованих критеріїв; $j = \overline{1, m}$; m – кількість критеріїв з мінімальними значеннями абсцис.

Обраним мінімальним значенням абсцис ставляться у відповідність значення ординат, за якими формується новий масив критеріїв із такими координатами: $I_j^{S_2}(R_{x_{\min}}^{S_2}; R_{y_j}^{S_2}), j = \overline{1, m}$. Далі обирається максимальне значення ординати:

$$R_{y_{\max}}^{S_2} = \max_{j=\overline{1, m}}\{R_{y_j}^{S_2}\}, (4)$$

що дає можливість отримати координати критерію, який належить другому квадранту «потенціальний стан» за моделлю саморегуляції: $I^{S_2}(R_{x_{\min}}^{S_2}; R_{y_{\max}}^{S_2})$.

До квадранту ризику потрапляють ті функціональні компетенції (ФК), які не тільки слабо виражені в структурі оцінюваної підсистеми, але й характеризують слабку здатність підсистеми пристосовуватися до зовнішніх факторів. Компетенції, що опинилися у цьому квадранті, заслуговують особливої уваги та вимагають спеціальних умінь, знань і зусиль.

Для визначення координат критеріїв, які потрапляють до третього квадранта «ризиковий стан» ($I^{S_3}(R_x^{S_3}; R_y^{S_3})$), спочатку формується масив максимальних оцінок корисності відповідної моделі k : моделі саморегуляції S , моделі управління M та моделі контролю C .

Для моделі саморегуляції S кожен елемент масиву ординат критеріїв визначається як:

$$R_{y_{\max}}^{S_3}[j] = R_{y_j}^{S_3}, \text{ якщо } R_{y_j}^{S_3} \geq \frac{n}{2}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, (5)$$

де $R_{y_j}^{S_3}$ – значення оцінок адаптації (ординат) i – го критерію моделі саморегуляції S ; $i = \overline{1, n}$; n – кількість аналізованих критеріїв; $j = \overline{1, m}$; m – кількість критеріїв із максимальними значеннями ординат.

Обраним максимальним значенням ординат ставляться у відповідність значення абсцис, за якими формується новий масив критеріїв із такими координатами: $I_j^{S_3}(R_{x_j}^{S_3}; R_{y_{\max}}^{S_3}), j = \overline{1, m}$. Далі обирається максимальне значення ординати:

$$R_{x_{\max}}^{S_3} = \max_{j=\overline{1, m}}\{R_{x_j}^{S_3}\}, (6)$$

що дає можливість отримати координати критерію, який належить третьому квадранту «ризиковий стан» за моделлю саморегуляції: $I^{S_3}(R_{x_{\max}}^{S_3}; R_{y_{\max}}^{S_3})$.

До квадранту «слабкий стан» потрапляють функціональні компетенції (ФК), що характеризують високий рівень адаптації підсистем підприємства до умов навколишнього середовища, але від яких немає користі. Їх розвиток підтримується природним процесом за рахунок розвитку інших, більш значимих у діяльності якостей. Таким чином, цей квадрант

означає слабкість підприємства, а саме: підприємство прагне бути ефективнішим за відповідними компетенціями ми (ФК), але реально поки що не здатне (не готове) до цього.

Для визначення координат критеріїв, які потрапляють до четвертого квадранта «слабкий стан» ($I^{S_4}(R_{x_i}^{S_4}; R_{y_j}^{S_4})$), спочатку формується масив ординат критеріїв із максимальними значеннями ординат відповідної моделі k : моделі саморегуляції S , моделі управління M та моделі контролю C .

$$R_{x_{\max}}^{S_4}[j] = R_{x_i}^{S_4}, \text{ якщо } R_{x_i}^{S_4} \geq \frac{n}{2}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, (7)$$

де $R_{x_i}^{S_4}$ – значення рангів корисності (абсцис) i – го критерію моделі саморегуляції S ; $i = \overline{1, n}$; n – кількість аналізованих критеріїв; $j = \overline{1, m}$; m – кількість параметрів із максимальними значеннями абсцис. Обраним максимальним значенням абсцис ставляться у відповідність значення ординат, за якими формується новий масив критеріїв із такими координатами: $I_j^{S_4}(R_{x_{\max}}^{S_4}; R_{y_j}^{S_4}), j = \overline{1, m}$.

Далі обирається мінімальне значення ординати:

$$R_{y_{\min}}^{S_4} = \min_{j=\overline{1, m}} \{R_{x_{\max}}^{S_4}\}, (8)$$

що дає можливість отримати координати критерію, який належить четвертому квадранту «слабкий стан» за моделлю саморегуляції $S: I^{S_4}(R_{x_{\max}}^{S_4}; R_{y_{\min}}^{S_4})$.

Аналогічно розраховуються координати критеріїв моделі управління M та моделі контролю C .

Після оцінювання функціональних компетенцій (ФК) у рамках кожної моделі й зображення їх координат на площині формуються тактики підсистем із трьох параметрів за принципом тріади, в якій один із параметрів є провідним, другий – реалізуючим, третій – контролюючим. Далі оцінюються корисність та адаптації підсистем відповідно до стадії розвитку за принципом тріади. Стратегія підприємства формується на базі трьох параметрів (провідного, реалізуючого та контролюючого).

Висновки з цього дослідження. Запропонований компетентнісний підхід дає змогу в комплексі розглянути підсистеми підприємства, розкрити їх додаткові переваги через функціональні компетенції (ФК), визначити ефективну комбінацію тактик і забезпечити їх стійку результативність для досягнення поставлених цілей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Москвін Б.Ю. Визначення сутності поняття «поведінка підприємств» на ринку корпоративного контролю України / Б.Ю. Москвін // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 2. – С. 178–183.
2. Лозовська Л.І. Застосування комплекснозначних моделей для прогнозування поведінки споживача / Л.І. Лозовська, Я.О. Чорнот // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 4(2). – С. 115–119 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2016_4%282%29_26
3. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління: [монографія] / Н.П. Карачина // Вінниця: Книга-Вега, 2010. – 416 с.
4. Лысенко Ю.Г. Стратегия формирования инвестиционной привлекательности металлургических предприятий Украины: [монография] / Ю.Г. Лысенко [и др.]. – Донецк: Юго-Восток, 2005. – 379 с.
5. Порохня В.М. Стратегічне управління розвитку малого підприємництва як складової національної економіки / В.М. Порохня, М.Г. Пивоваров // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1(21). – С. 130–141.
6. Мельник Д.Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д.Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 213–219.
7. Головатюк В.М. Вимірювання інноваційного потенціалу в контексті формування стратегії розвитку підприємств / В.М. Головатюк, В.П. Соловійов // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 102–111.
8. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В.А. Янковська // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2013. – № 50(1023) – С. 182–187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpiau_2013_50_32.
9. Лобачева І.Ф. Виробнича стратегія підприємства – передумова створення його конкурентних переваг / І.Ф. Лобачева, Ю.О. Паньковецька // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/10_97923.doc.htm.
10. Порохня В.М. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / В.М. Порохня, Т.О. Безземельна, Т.А. Кравченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/47020-12-msya-pdprimstva-strategchn-tsl.html>.
11. Довбня С.Б. Стратегія підприємства: [навч. посіб.] / С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько. – Дніпропетровськ: НМетаАУ, 2011. – 71 с.

12. Власов М.П., Шимко П.Д. Моделирование экономических процессов / М.П. Власов, П.Д. Шимко. – Ростов н/Д. : Феникс, 2005. – 409 с.

13. Порохня В.М. Методи моделювання аналітичних систем економічних об'єктів : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / В.М. Порохня. – Донецьк, 2003. – 32 с.

14. Udachyna K.O. Modeling the economic entity behavior in the framework of the selected strategy / K.O. Udachyna, L.M. Bendorina, L.M. Savchuk // Economic Annals–XXI. – 2017. – № 164(3–4). – С. 85–89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V164-19.pdf>.

УДК 339.138: 004.89

Алгоритми Data Science у моделюванні бізнес-процесів

Гнот Т.В.

аспірант

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Негрей М.В.

кандидат економічних наук, доцент

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Успішне функціонування бізнесу передбачає прийняття рішень в умовах невизначеності та великої кількості інформації. Необхідною передумовою ефективного управління бізнес-процесами є використання сучасних підходів до моделювання, які базуються на алгоритмах Data Science. У статті розглянуто базові підходи Data Science – моделі керованого навчання та моделі некерованого навчання, їх основні алгоритми та показано їх практичну реалізацію у моделюванні бізнес-процесів.

Ключові слова: Data Science, алгоритм, модель, бізнес-процес, рішення.

Гнот Т.В., Негрей М.В. АЛГОРИТМЫ DATA SCIENCE В МОДЕЛИРОВАНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Успешное функционирование бизнеса предполагает принятие решений в условиях неопределенности и большого количества информации. Необходимым условием эффективного управления бизнес-процессами является использование современных подходов моделирования, основанных на алгоритмах Data Science. В статье рассмотрены базовые подходы Data Science – модели управляемого обучения и модели неуправляемого обучения, их основные алгоритмы, показана их практическая реализация в моделировании бизнес-процессов.

Ключевые слова: Data Science, алгоритм, модель, бизнес-процесс, решение.

Hnot T.V., Nehrey M.V. DATA SCIENCE ALGORITHMS IN BUSINESS PROCESSES MODELING

Successful business involves making decisions under uncertainty using a lot of information. Modern modeling approaches based on Data Science algorithms are a necessity for the effective management of business processes. Data science involves principles, processes, and techniques for understanding business processes through the analysis of data. The main goal of this article is to improve decision making using data science algorithms. In research, there are described basic approaches of Data Science – Supervised learning models and Unsupervised learning models, their main algorithms and their practical implementation in modeling business processes.

Keywords: Data Science, algorithm, model, business process, decision.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне бізнес-середовище характеризується значною невизначеністю, зростанням конкуренції, глобалізацією. Для успішного функціонування бізнесу необхідно приймати рішення, враховуючи велику кількість факторів та значний обсяг інформації. Ефективність прийняття бізнес-рішень значною мірою залежить від умінь аналізувати наявну інформацію, прогнозувати розвиток бізнес-процесів та системного бачення усього бізнесу. Моделювання бізнес-процесів – це найбільш складна частина в їх аналізі. Вдосконалення процесу прийняття бізнес-рішень можливе за умови коректного застосування сучасних методів і моделей бізнес-аналізу, зокрема Data Science.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування різних алгоритмів для моделювання бізнес-процесів вивчала значна кількість науковців. Серед вітчизняних

дослідників, які використовували алгоритми Data Science для моделювання бізнес-процесів, варто зазначити праці Б. Павлишенка, А. Матвійчука, К. Ковальчука, В. Кравченка, В. Соловйова, П. Григорука та ін. Проте питанню вибору алгоритму для моделювання бізнес-процесів приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основним завданням статті є визначення сутності та особливостей застосування алгоритмів Data Science для моделювання бізнес-процесів з метою підвищення ефективності прийняття бізнес-рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом Data Science – це наука про отримання знань із даних. Data Science є продовженням Data Mining та Predictive Analytics. Даний підхід є міждисциплінарним, оскільки поєднує в собі методи та моделі таких дисциплін, як математика, статистика, теорія ймовірності, інформаційні технології, вклю-

чаючи обробку сигналів, імовірнісні моделі, машинне навчання, статистичне навчання, інтелектуальний аналіз даних, бази даних, розпізнавання об'єктів, візуалізацію, моделювання невизначеності, сховищ даних, стиснення даних, комп'ютерне програмування і високопродуктивні обчислення.

Суть Data Science полягає у видобутку інформації на основі знань і навичок із різних сфер діяльності, необхідних для отримання знань. Склад подібного набору значною мірою залежить від сфери дослідження. Для фахівців у цьому напрямі досліджень – Data Scientist – розроблено узагальнені кваліфікаційні вимоги.

Data Science розвивається швидкими темпами. Велика кількість інформації, яка зростає з кожним роком, дає можливість будувати високоточні моделі, які спрощують і частково автоматизують процес прийняття рішення. Створюються моделі, у яких реалізуються ключові алгоритми Data Science для прийняття рішень у бізнесі [8].

Основними підходами у Data Science є моделі керованого навчання (Supervised learning models) та моделі некерованого навчання (Unsupervised learning models).

Кероване навчання. Кероване навчання є одним із методів машинного навчання, у ході якого модель навчається на основі розмічених даних. За допомогою керованого навчання можна розв'язувати два типи задач: регресію та класифікацію. Основна відмінність між ними полягає у типі змінної, яку прогнозують за допомогою відповідного алгоритму. За регресійного

навчання – це неперервна змінна, за класифікації – категоріальна змінна. Для розв'язку цих задач розроблено велику кількість алгоритмів. Одні з найбільш поширених – це лінійна та логістична регресії, дерева рішень.

Лінійна регресія. Регресійний аналіз можна вважати основою статистичного дослідження. Цей підхід включає широкий спектр алгоритмів, що використовуються для прогнозування залежної змінної, використовуючи один або декілька факторів (незалежних змінних). Залежність між змінними виражається лінійною функцією:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n,$$

x_i – i -ий фактор (i -та характеристика, на основі якої будується прогноз);

b_i – i -ий параметр моделі, який виражає вплив фактору;

y – залежна змінна, для якої будується прогноз.

Перевагою застосування такого підходу до моделювання є простота та зрозумілість результатів, швидкість навчання та видача прогнозу. Недоліком – не завжди достатньо велика точність (оскільки у бізнес-процесах лінійна залежність між змінними спостерігається рідко).

Один із прикладів застосування лінійної регресії у моделюванні бізнес-процесів – побудова трендів для часових рядів, коли за незалежну змінну приймають часові значення або індекси значень (наприклад від 1 до n , де n – кількість елементів у часовому ряді). Тренд дає змогу спрогнозувати значення на

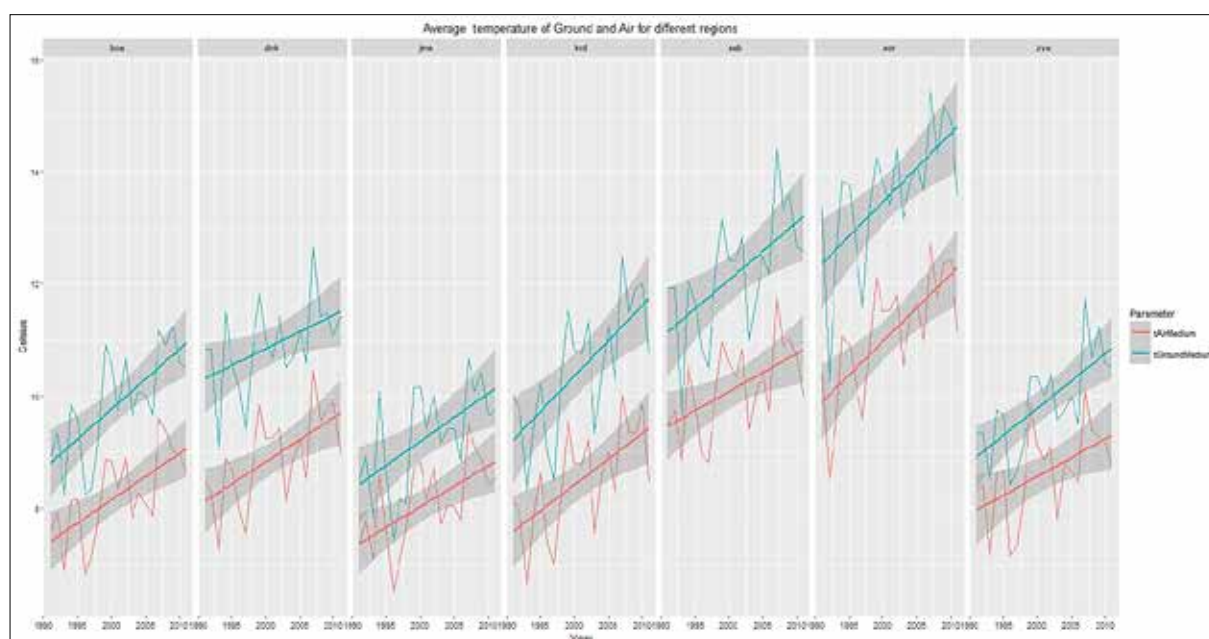


Рис. 1. Середньорічна температура повітря та ґрунту в Україні

наступний період. Так, наприклад, проведено дослідження реальних змін клімату на основі аналізу середньорічної температури ґрунту та повітря в різних областях за 1990–2011 рр. (рис. 1) [9]. Для моделювання бізнес-процесів аграрного сектору важливо аналізувати цю тенденцію, оскільки це дає змогу оцінити умови посіву культур, розробити заходи захисту рослин, спрогнозувати врожайність сільськогосподарських культур тощо.

Іншим прикладом застосування лінійної регресії є задача оптимізації цін. Розглянемо приклад оптимізації цін на кренделі на тиждень в одному з магазинів. Маючи історичні дані ціни і попиту, цю задачу можна розв'язати в декілька етапів:

1. Спрогнозувати попит на продукт за допомогою аналізу часового ряду на наступний період, урахувавши сезонні особливості і приріст споживачів.

2. Оцінити лінійну функцію залежності попиту від ціни, попередньо обчисливши рівень попиту на наступний тиждень, на основі прогнозу. Крім того, можна додати такі залежні змінні, як акційний товар, наявність реклами в буклетах/на дисплеях, у магазині тощо (рис. 2). У складніших випадках ця залежність може виражатися й нелінійною функцією (наприклад, сигмоїдальною).

3. Урахувавши оцінену функцією попиту, оптимізувати квадратичну функцію доходу (рис. 3):

$$D = pu = p(a + bp) = bp^2 + ap,$$

де D – дохід, p – ціна, u – попит.

Логістична регресія використовується, коли потрібно прогнозувати вихід бінарної змінної, використовуючи датасет неперервних або категоріальних змінних. Ситуації, коли вихідна змінна має більше ніж два можливих значення, можна змодельовати підходом one-vs-all, коли будуються логістичні класифікатори для кожного можливого виходу, або ж one-vs-one, коли будуються логістичні класифікатори для кожної можливої комбінації категорій вихідної змінної.

Залежність між незалежними і залежною змінними в логістичній регресії залишається лінійною, єдиною відмінністю від лінійної регресії є сигмоїдальна функція, яка перетворює лінійний результат в ймовірність приналежності до класу в межах $[0; 1]$:

$$p = \frac{1}{1 + e^{-(b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n)}}$$

де x_i – i -ий фактор (i -та характеристика, на основі якої будується прогноз);

b_i – i -ий параметр моделі, який виражає вплив фактору;

p – ймовірність приналежності до класу 1.

Переваги і недоліки логістичної регресії перекликаються з перевагами і недоліками лінійної регресії. Це – швидкість роботи алгоритму та ймовірнісна інтерпретація результатів, з одного боку, і невелика точність – з іншого.

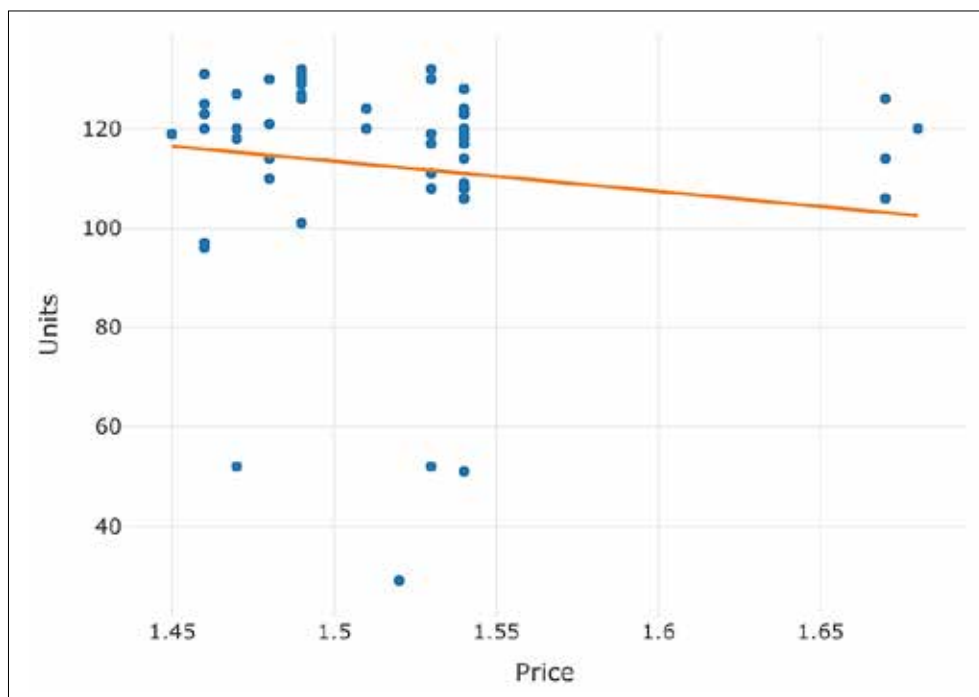


Рис. 2. Лінійна залежність між ціною і попитом на кренделі

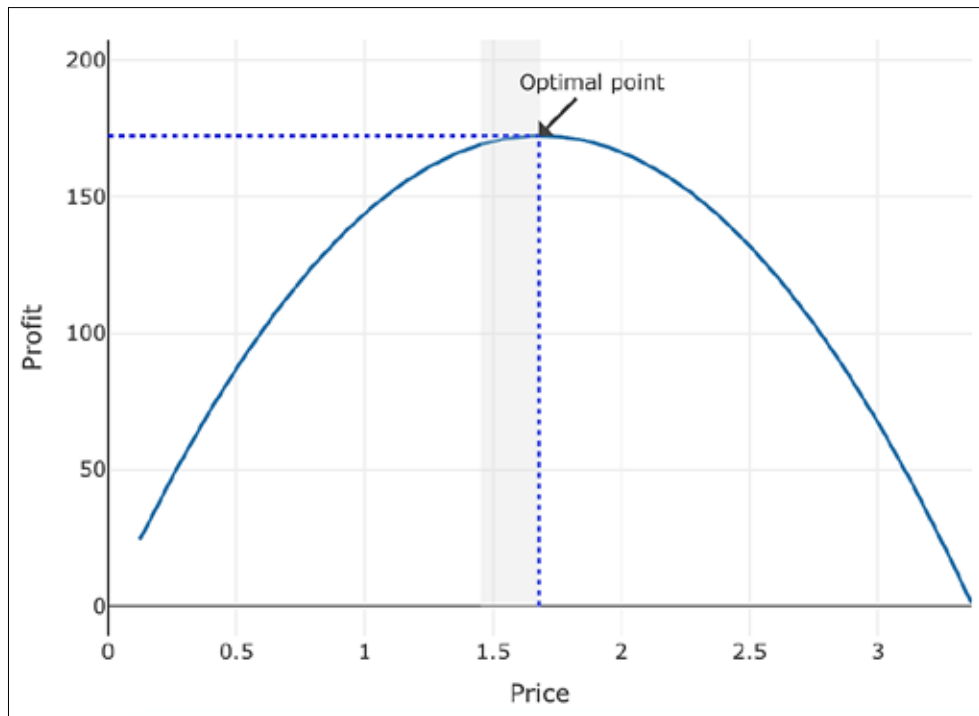


Рис. 3. Функція доходу на кренделі

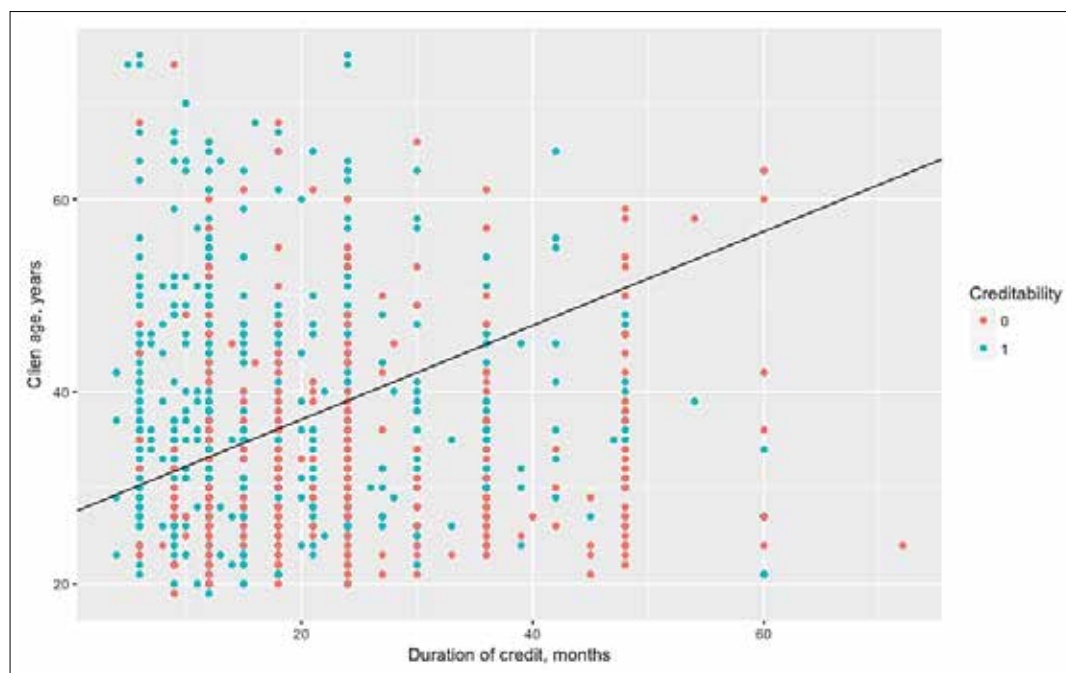


Рис. 4. Скорингова модель кредитоспроможності клієнтів

Логістична регресія часто використовується для побудови скорингових моделей. Важливим фактором при цьому є інтерпретованість її результатів. Вплив кожного фактору чітко виражається величиною коефіцієнта b , що дає можливість чітко визначити, які з них позитивно і якою мірою впливають на прийняття рішення. На рис. 4 зображено просту скорингову модель, яка прогнозує

кредитоспроможність клієнтів на основі двох факторів: вік клієнтів і термін кредиту. Дана модель побудована на основі 1000 кейсів із German Credit Risk датасету. Як видно з рисунку, модель прогнозує вищу кредитоспроможність клієнтам із терміном кредиту до двох років і віком 30–40 років. Точність такої моделі ~ 60%, за побудови логістичної регресії на всіх 20-ти атрибутах можна досягнути

точності 80%. Чорна лінія на графіку відображає границю рішень моделі: вище неї ймовірність позитивної відповіді $> 50\%$.

Дерева рішень – ще один підхід як до регресії, так і до класифікації. Вони широко використовуються в інтелектуальному аналізі даних. Дерево рішень складається з «листів» і «гілок». На листях дерев знаходяться атрибути, які використовуються для прийняття рішень. Для того, щоб прийняти рішення, потрібно спуститися на низ дерева рішень. Послідовність атрибутів у дереві, а також значення, які розбивають листя на гілки, залежить від таких параметрів, як кількість інформації або ентропії, яку вносить атрибут у прогнозу змінну.

Перевагами дерев рішень є: простота інтерпретації, більша точність у моделюванні прийняття рішень порівняно з регресійними моделями, простота візуалізації, природне моделювання категоріальних змінних (у регресійних моделях їх необхідно кодувати штучними змінними). Проте дерева рішень мають один суттєвий недолік – досить низьку прогнозу точність [3].

Прикладом застосування дерева рішень є визначення алгоритму класифікації клієнтів компанії Walker – побудови Loyalty Matrix [7]. Усі клієнти при цьому поділяються на чотири групи (Truly Loyal, Accessible, Trapped, High risk) на основі відповіді на питання анкети від одного до п'яти. На рис. 5 зображено дерево, яке на основі трьох питань дає змогу з 98%-ю точністю спрогнозувати клас клієнта.

Некероване навчання. На противагу керованому навчанню некероване описує більш складну ситуацію, у якій для кожного спостереження $i = 1, \dots, n$, є спостереження вектора вимірів x_i , але без ніяких змінних

на виході y_i . На таких даних побудова моделей лінійної чи логістичної регресії є неможливою, оскільки відсутня змінна, яку прогнозують. У такій ситуації проводять так званий «сліпий» аналіз. Така задача належить до класу задач некерованого навчання через відсутність вихідної змінної, яка б керувала аналізом. Алгоритми некерованого навчання можна поділити на алгоритми зменшення простору й алгоритми кластеризації. Основна задача кластеризації полягає у пошуку патернів у даних, які дають змогу розбити дані на групи і потім певним чином проаналізувати їх і дати їм інтерпретацію.

К-середніх (k-means) – один із найпопулярніших алгоритмів кластеризації, основна задача якого полягає у розподіленні n -спостережень на k -кластерів. При цьому мінімізується сума квадратів відстаней кожного спостереження до центру відповідного кластеру. Цей алгоритм є ітераційним, на кожному кроці перераховуються центри кластерів і перерозподіляються спостереження між ними до того моменту, поки не досягнуто стабільного результату.

Перевагами такого алгоритму кластеризації є простота, швидкість і можливість опрацьовувати великі масиви даних. Недоліком – користувач повинен зазначити кількість кластерів, які він хоче використати для кластеризації, перед проведенням обчислень; нестабільність результату (він залежить від початкового розділення точок між кластерами).

На рис. 6 зображено приклад застосування k -середніх для кластеризації користувачів Інтернет-сервісу за координатами. Це дає змогу поділити їх на групи і сформулювати зони доставки.

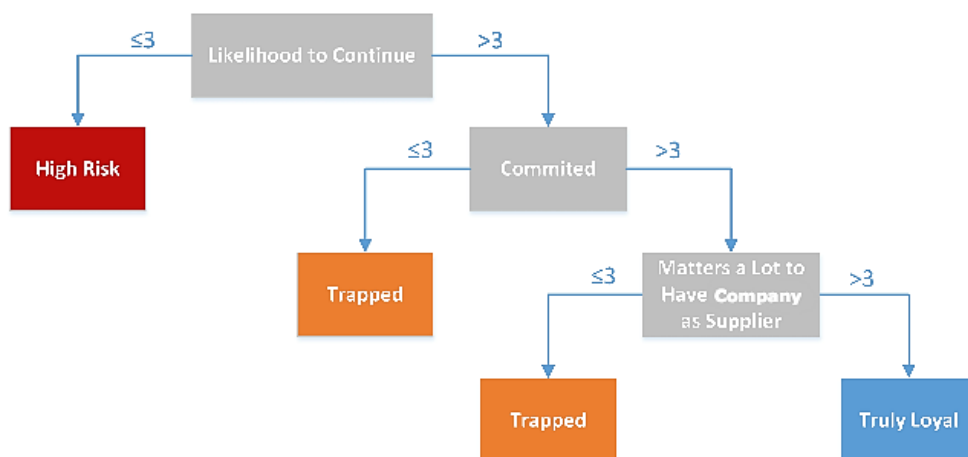


Рис. 5. Дерево рішень класифікації клієнтів компанії Walker

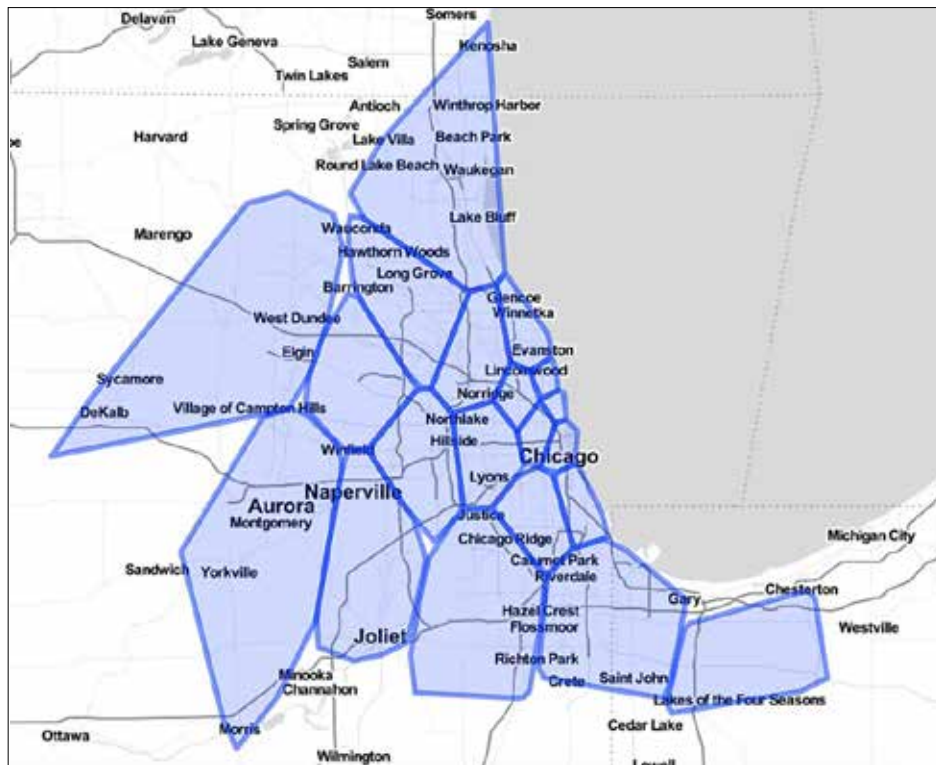


Рис. 6. Кластеризація Інтернет-клієнтів на основі їх координат

Ієрархічна кластеризація є альтернативним підходом до кластеризації, який не вимагає попереднього визначення кількості кластерів. Більше того, ієрархічна кластеризація гарантує стабільність результату і дає на виході привабливу візуалізацію, яка базується на деревовидній структурі спостережень/кластерів – дендрограма. Даний алгоритм кластеризації використовує різні метрики відстані і критерії агломеративного об'єднання кластерів, що робить його дуже гнучким до даних, на яких проводиться кластеризація. Проте недоліком ієрархічної кластеризації є необхідність обчислення матриці відстаней між спостереженнями перед проведенням агломерації, що ускладнює застосування даного алгоритму для великих даних і даних із багатьма вимірами.

На рис. 7 наведено дендрограму сегментації клієнтів за такими ознаками, як кількість транзакцій у вихідні/будні, середня кількість покупок за тиждень тощо. Сегментація дає змогу виділити групи «подібних» клієнтів, наприклад ті, що роблять покупки тільки у вихідні; ті, які купують переважно товари зі знижкою, тощо. Таке розбиття дає змогу поліпшити цільовий маркетинг.

Аналіз часових рядів. Часовий ряд формується спостереженнями, які були зібрані з фіксованим інтервалом. Це може бути щоден-

ний попит або ж щомісячні показники приросту прибутку, рівень інфляції тощо. Аналіз часових рядів посідає важливе місце в аналізі даних, який покриває області, починаючи з аналізу валютних курсів і закінчуючи прогнозуванням продажів [4]. Одна із задач аналізу часових рядів полягає у виділенні трендової і сезонних компонент і побудові прогнозу. Для цього було розроблено велику кількість алгоритмів, розглянемо такі моделі, як ARIMA і Prophet.

ARIMA. Алгоритм ARIMA є одним із найпоширеніших алгоритмів прогнозування часових рядів. Основна ідея полягає у використанні попередніх значень часового ряду для прогнозування майбутніх. При цьому може використовуватися будь-яка кількість лагів, що робить такий підхід складним у налаштуванні, оскільки потрібно так підібрати параметр, щоб водночас мінімізувати помилку і не перенавчити модель. ARIMA часто використовується для короткострокового прогнозування. Недоліком є складність навчання моделі в умовах багатьох сезонностей.

На рис. 8 зображено приклад прогнозування на один тиждень кількості замовлень у ресторані [5]. Можна чітко побачити сезонність в один день, яка притаманна рядам такого роду.

Prophet – це алгоритм, який розроблений компанією Facebook на початку 2017 р. для

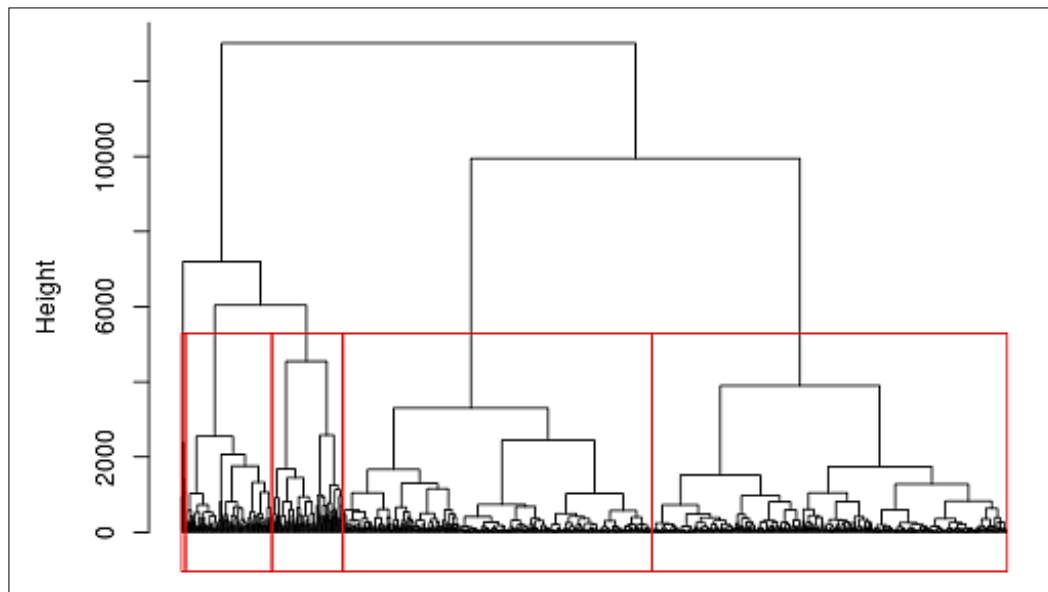


Рис. 7. Дендрограма сегментації клієнтів

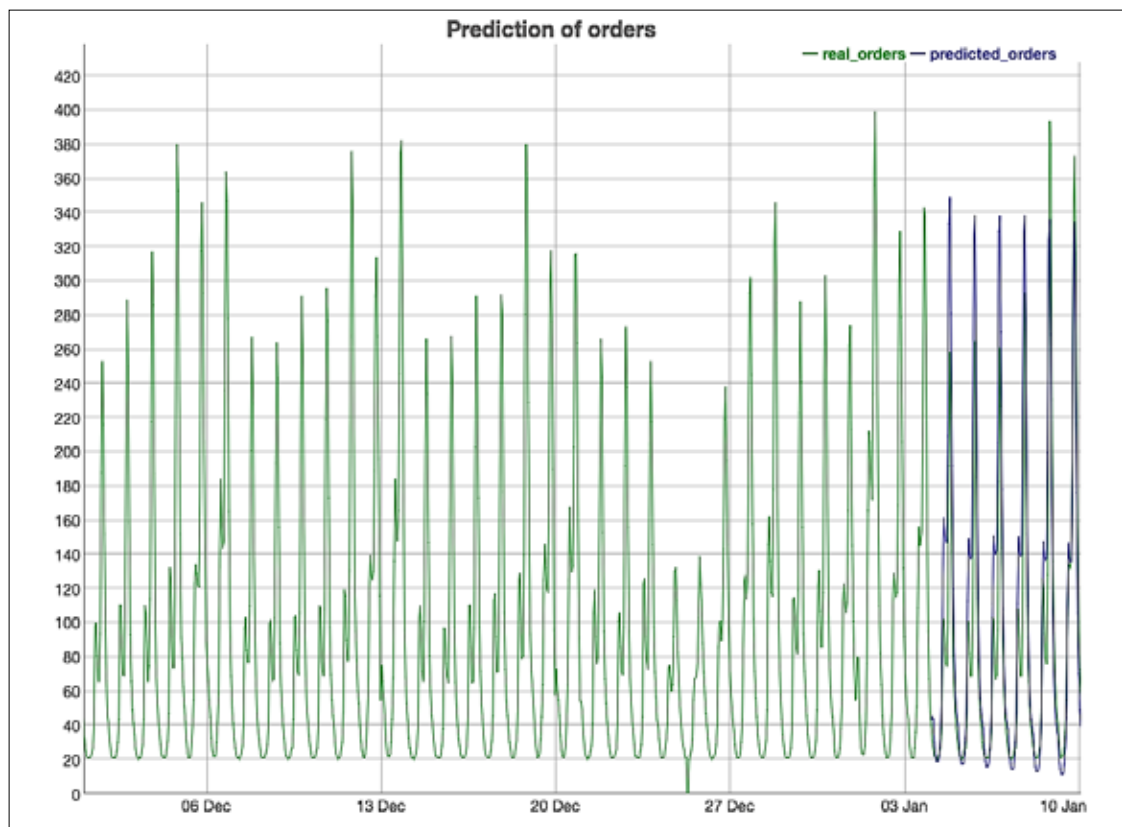


Рис. 8. Прогнозування кількості замовлень на основі ARIMA

прогнозування на основі часових рядів [6]. Він базується на адитивній моделі, в якій нелінійні тренди знаходяться з річною і тижневою сезонністю. Даний підхід також дає змогу змодельовати святкові дні і вихідні, тим самим даючи можливість прогнозувати викиди в ряді. Також Prophet є нечутливим до пропу-

щених значень, зміщень у тренді і значних викидів, що є важливою його перевагою над ARIMA. Ще однією перевагою є досить велика швидкість навчання, а також можливість використання великих за обсягом часових рядів.

На рис. 9 наведено приклад прогнозування з допомогою Prophet. На першому з графіків –

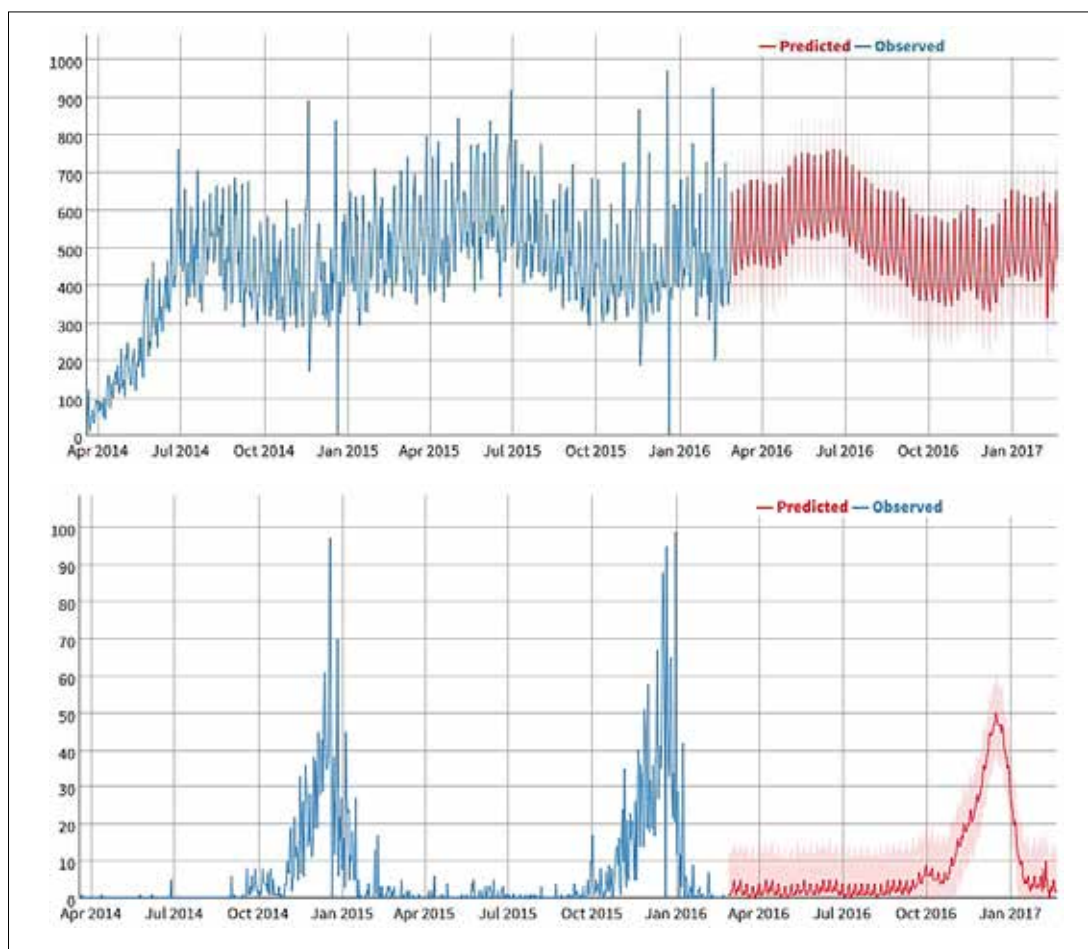


Рис. 9. Моделювання часових рядів за допомогою Prophet

прогнозування цілої категорії товарів, на другому – тих товарів, які купують на Різдво. При цьому в другому випадку враховуються тільки сезонні компоненти і не моделюється holiday-складник.

Хоча всі вищезазначені алгоритми не становлять повного переліку алгоритмів Data Science, проте, на нашу думку, вони становлять базу, яка необхідна для моделювання бізнес-процесів. Перелік інструментів Data Science, які доцільно використовувати в моделюванні бізнес-процесів, можна продовжити такими алгоритмами: ANOVA, нейронні мережі, метод головних компонент, факторний аналіз та ін.

Висновки з цього дослідження. Для забезпечення успішного розвитку бізнесу необхідно приймати рішення, використовуючи сучасні підходи до бізнес-аналітики – методи Data Science. Застосування алгоритмів Data Science дає можливість глибоко проаналізувати та зрозуміти бізнес-процеси, сприяє структуризації проблем, забезпечує систематизацію бізнес-процесів. Моделювання бізнес-процесів, в основі якого покладено алгоритми Data Science, дає можливість обґрунтовувати рішення і навіть автоматизувати процеси прийняття бізнес-рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Chen H., Chiang R.H., Storey V. C. Business intelligence and analytics: From big data to big impact. MIS quarterly.– 2012. – № 36(4).
2. Davenport T.H. Data scientist: the sexiest job of the 21st century / Davenport T.H., and Patil D.J. – Harv Bus Rev, – Oct. 2012.
3. James G. An Introduction to Statistical Learning /Gareth James, Daniela Witten, Trevor Hastie, Robert Tibshirani. – New York. : Springer, 2014. – 440 p.

4. Pavlyshenko B.M. Linear, machine learning and probabilistic approaches for time series analysis / Pavlyshenko Bohdan M. – In: Data Stream Mining & Processing (DSMP), IEEE First International Conference on. IEEE, 2016. – P. 377–381.
5. RPub's research code: http://rpubs.com/tarashnot/orders_full.
6. Taylor S.J. Forecasting at Scale / Sean J. Taylor, Benjamin Letham. – Menlo Park. : PeerJ Preprints., 2017 – 25 p.
7. Walker Loyalty Matrix: <https://www.walkerinfo.com/docs/WP-The-Walker-Loyalty-Matrix.pdf>.
8. Гнот Т.В. DATA SCIENCE в аналізі проблем природокористування / Т.В. Гнот, М.В. Негрей // Збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції «Глобальні та регіональні проблеми інформатизації в суспільстві та природокористуванні 2015» (Київ, 25–26 червня 2015 р.). – К. : Інтерсервіс, 2015. – С. 35–36.
9. Негрей М.В. Зміна клімату: ризики і можливості для сільського господарства України / М.В. Негрей // Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції «Глобальні та регіональні проблеми інформатизації в суспільстві та природокористуванні 2016» (Київ, 25–26 червня 2016 р.). – К. : Інтерсервіс, 2016. – С. 16–18.

Метод вибору туристичних об'єктів

Лапшин В.І.

доктор фізико-математичних наук,
професор кафедри економіко-математичних методів
та інформаційних технологій
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Кузнichenko В.М.

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економіко-математичних методів
та інформаційних технологій
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто метод аналітичної процедури структурування множини критеріїв та альтернатив на основі методу парних порівнянь під час вибору об'єктів туристичного бізнесу. Показано, що під час ухвалення рішень щодо вибору країн турпоїздки застосування методу залишає початкові дані вибору (глобальні пріоритети) без змін за зміни кількості критеріїв (ознак привабливості країн) або альтернатив (країни для турпоїздки).

Ключові слова: туризм, метод ухвалення рішень, критерії, альтернативи.

Лапшин В.І., Кузнichenko В.М. МЕТОД ВЫБОРА ТУРИСТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ

В статье рассмотрен метод аналитической процедуры структуризации множества критериев и альтернатив на основе метода парных сравнений при выборе объектов туристического бизнеса. Показано, что при принятии решений по выбору стран турпоездки применение метода оставляет начальные данные выбора (глобальные приоритеты) без изменений при изменении количества критериев (признаков привлекательности стран) или альтернатив (страны для турпоездки).

Ключевые слова: туризм, метод принятия решений, критерии, альтернативы.

Lapshyn V.I., Kuznichenko V.M. METHOD OF SELECTION OF TOURIST OBJECTS

The method of analytical procedure of structuration of a set of criteria and alternatives on the basis of method of pair comparisons at the selection of objects of tourist business is considered. It is shown that at making decision recommendations of selection of a tourist trip this method does not changed the initial data (global priorities) at the change of number of criteria (signs of attractiveness of countries) or alternatives (countries for tourist trip).

Keywords: tourism, method of making decision, criteria, alternatives.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За останні роки туризм випереджає темпи зростання усіх інших галузей світової економіки. Це потужна високорентабельна індустрія, величезний комплекс поєднання економічних і соціальних інтересів. Сфера туристичних послуг збільшує кількість робочих місць, знаходиться у тісному взаємозв'язку з такими ключовими секторами регіонального господарського комплексу, як, зокрема, транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів масового споживання, виступаючи каталізатором комплексного розвитку території [1].

Міжнародний туризм дає можливість досить швидко створити умови для здійснення інвестицій, рішення соціальних і екологічних проблем. Це визначає актуальність досліджень, представлених у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку туристичного бізнесу розглянуто у монографіях О. Артеменко [2], Я. Виклюк [3], С. Мельниченко [4; 5], Н. Сагакова [6].

Розвитку туристично-рекреаційних ресурсів, їх економіко-математичному моделюванню, формуванню регіональних програм розвитку туристично-рекреаційної сфери присвячено роботи О. Башти [7], А. Грабарєва [8], В. Кифяка [9], С. Куніцина [10] О. Молнара [11] та інших науковців. В дослідженні [12] розроблено метод визначення рекреаційної привабливості території на основі нечіткої логіки, проведено порівняння з наявними класичними лінійними адитивними методами. Метод дає змогу визначати території для розміщення нових туристичних об'єктів та науково обґрунтовувати вибір об'єктів інвестування,

що було проведено у статті [13; 14]. Апробація моделі виконувалась для територій Карпатського регіону. Роль кластерів у туристичному бізнесі розглянуто в роботі [15]. Однак під час досліджень ще недостатня увага приділяється методам вибору напрямів розвитку туристичного бізнесу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Математичні моделі і методи тісно переплітаються з процесами, яким властиві динаміка, масовість і випадковість. Вони дають можливість оцінити параметри конкретного об'єкта і сформулювати остаточні дані для ухвалення практичних рішень.

Розроблена авторами аналітична процедура структурування множини критеріїв і альтернатив на основі методу парних порівнянь під час ухвалення рішень [16] у процесі пошуку напрямів розвитку туристичного бізнесу, тобто зміни критеріїв (ознак привабливості країн під час вибору турпоїздки) і альтернатив (країни для турпоїздки), залишає початкові дані (глобальні пріоритети) без змін, на відміну від методу аналізу ієрархій (MAI) [17].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є зосередження уваги фахівців на застосуванні аналітичної процедури структурування множини критеріїв і альтернатив методом парних порівнянь і демонстрація переваг методу під час ухвалення рішень до напрямів розвитку туристичного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо процес визначення рангу привабливості країн під час вибору турпоїздки.

Нехай спочатку будуть три альтернативи (країни): A_1 – Туреччина, A_2 – Чорногорія, A_3 – Греція. Критерії оберемо такі: K_1 – витрати на час відпочинку, K_2 – відгуки туристів, K_3 – погодні умови [18]. Тоді критеріальна матриця переваг буде мати вигляд, приведений у табл. 1, де x_{ij} – відносні ваги переваг, які необхідно буде установити.

Побудуємо матриці парних порівнянь (шкала – 1:9) за критеріями K_1 , K_2 , K_3 та альтернативою A_1 .

За відсутності кількісного порівняння застосовується якісна шкала вимірювань. Ця

шкала записується у такому вигляді: рівна важливість 1:1, слабка перевага 3:1, помірна перевага 5:1, сильна перевага 7:1, абсолютна перевага 9:1 (2, 4, 6, 8 – проміжні значення переваг).

В рядку записуємо експертні парні порівняння значимості (ваги) першої структурної одиниці відносно інших. Ця процедура повторюється по всіх рядках. Зауважимо, що таблиці відповідають обернено-симетричним матрицям ($A = \{a_{ij}\}$, $i, j = \overline{1, n}$), тобто їх елементи задовольняють умовам:

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ji}}, \quad (1)$$

де a_{ij} – це елемент матриці (i – номер рядка, j – це номер стовпця як в матриці, так і у відповідній їй таблиці).

Результати парних порівнянь приведено у табл. 2–5.

Числові значення в табл. 2–5 означають відношення відносних ваг x_{ij} альтернатив (A_i) і кри-

Таблиця 2

Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію K_1

K_1	A_1	A_2	A_3
A_1	1	2/3	1/2
A_2	3/2	1	3/4
A_3	2	4/3	1

Таблиця 3

Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію K_2

K_2	A_1	A_2	A_3
A_1	1	1/3	1/2
A_2	3	1	3/2
A_3	2	2/3	1

Таблиця 4

Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію K_3

K_3	A_1	A_2	A_3
A_1	1	2/3	1
A_2	3/2	1	3/2
A_3	1	2/3	1

Таблиця 5

Матриця парних порівнянь критеріїв щодо альтернативи A_1

A_1	K_1	K_2	K_3
K_1	1	3	3/4
K_2	1/3	1	1/4
K_3	4/3	4	1

Таблиця 1

Критеріальна матриця переваг

	K_1	K_2	K_3
A_1	x_{11}	x_{12}	x_{13}
A_2	x_{21}	x_{22}	x_{23}
A_3	x_{31}	x_{32}	x_{33}

Таблиця 8

Критеріальна таблиця

	K_1	K_2	K_3	$W(A_j)$
A_1	6/67	2/67	8/67	16/67
A_2	9/67	6/67	12/67	27/67
A_3	12/67	4/67	8/67	24/67
$W(K_j)$	27/67	12/67	28/67	1

Таблиця 9

Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію K_1

K_1	A_1	A_2	A_3	A_4
A_1	1	2/3	1/2	2/3
A_2	3/2	1	3/4	1
A_3	2	4/3	1	4/3
A_4	3/2	1	3/4	1

Таблиця 10

Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію K_2

K_2	A_1	A_2	A_3	A_4
A_1	1	1/3	1/2	1/4
A_2	3	1	3/2	3/4
A_3	2	2/3	1	1/2
A_4	4	4/3	2	1

Таблиця 6

Початкова зведена таблиця розрахунків за даними табл. 1, 2, 3, 4

	X_{11}	X_{21}	X_{31}	X_{12}	X_{22}	X_{32}	X_{13}	X_{23}	X_{33}
X_{11}	1	2/3	1/2	3			3/4		
X_{21}	3/2	1	3/4						
X_{31}	2	4/3	1						
X_{12}	1/3			1	1/3	1/2	1/4		
X_{22}				3	1	3/2			
X_{32}				2	2/3	1			
X_{13}	4/3			4			1	2/3	1
X_{23}							3/2	1	3/2
X_{33}							1	2/3	1

Таблиця 7

Зведена таблиця розрахунків за даними табл. 1, 2, 3, 4

	X_{11}	X_{21}	X_{31}	X_{12}	X_{22}	X_{32}	X_{13}	X_{23}	X_{33}	V_{ij}
X_{11}	1	2/3	1/2	3	1	3/2	3/4	1/2	3/4	6/67
X_{21}	3/2	1	3/4	9/2	3/2	9/4	9/8	3/4	9/8	9/67
X_{31}	2	4/3	1	6	2	3	3/2	1	3/2	12/67
X_{12}	1/3	2/9	1/6	1	1/3	1/2	1/4	1/6	1/4	2/67
X_{22}	1	2/3	1/2	3	1	3/2	3/4	1/2	3/4	6/67
X_{32}	2/3	4/9	1/3	2	2/3	1	1/2	1/3	1/2	4/67
X_{13}	4/3	8/9	2/3	4	4/3	2	1	2/3	1	8/67
X_{23}	2	4/3	1	6	2	3	3/2	1	3/2	12/67
X_{33}	4/3	8/9	2/3	4	4/3	2	1	2/3	1	8/67

теріїв (K_j), які визначили у процесі парних порівнянь (зважувань). Наприклад, у табл. 5 перший рядок означає x_{11}/x_{11} , x_{11}/x_{12} , x_{11}/x_{13} .

Результати розрахунків, які дають можливість побудувати критеріальну таблицю для визначення глобальних пріоритетів, представлені у зведених табл. 6, 7.

Порожні клітинки в табл. 6 заповнюються за властивістю обернено-симетричних матриць, де числові значення означають відношення відповідних ваг x_{ij} альтернатив (A_j) і критеріїв (K_j), V_{ij} – власний вектор матриці табл. 5.

Критеріальна табл. 8 представляє глобальні пріоритети альтернатив $W(A_j)$ і критеріїв $W(K_j)$.

Привабливість туристичних поїздок для населення України визначається у такій послідовності: Чорногорія, Греція, Туреччина ($W(A_2)/W(A_3)=27/24$; $W(A_2)/W(A_1)=27/16$; $W(A_3)/W(A_1)=24/16$). Звертаємо увагу на те, що метод дає змогу знайти глобальні пріоритети критеріїв $W(K_j)$ відносно мети: $W(K_3) > W(K_1) > W(K_2)$.

Розглянемо випадок, коли виникає необхідність збільшення альтернатив. Наприклад, Єгипет запропонував зниження вартості турпоїздок у деякий період. При пропозиціях для

Таблиця 11

Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію КЗ

K_3	A_1	A_2	A_3	A_4
A_1	1	2/3	1	2/3
A_2	3/2	1	3/2	1
A_3	1	2/3	1	2/3
A_4	3/2	1	3/2	1

Таблиця 13

Критеріальна таблиця

	K_1	K_2	K_3	$W(A_i)$
A_1	1/16	1/48	1/12	1/6
A_2	3/32	1/16	1/8	9/32
A_3	1/8	1/24	1/12	1/4
A_4	3/32	1/12	1/8	29/96
$W(K_j)$	3/8	5/24	5/12	1

Таблиця 12

Зведена таблиця розрахунків за даними табл. 5, 9, 10, 11

	x_{11}	x_{21}	x_{31}	x_{41}	x_{12}	x_{22}	x_{32}	x_{42}	x_{13}	x_{23}	x_{33}	x_{43}	V
x_{11}	1	2/3	1/2	2/3	3	1	3/2	3/4	3/4	1/2	3/4	1/2	1/16
x_{21}	3/2	1	3/4	1	9/2	3/2	9/4	9/8	9/8	3/4	9/8	3/4	3/32
x_{31}	2	4/3	1	4/3	6	2	3	3/2	3/2	1	3/2	1	1/8
x_{41}	3/2	1	3/4	1	9/2	3/2	9/4	9/8	9/8	3/4	9/8	3/4	3/32
x_{12}	1/3	2/9	1/6	2/9	1	1/3	1/2	1/4	1/4	3/2	9/4	3/2	1/48
x_{22}	1	2/3	1/2	2/3	3	1	3/2	3/4	3/4	1/2	3/4	1/2	1/16
x_{32}	2/3	4/9	1/3	4/9	2	2/3	1	1/2	1/2	1/3	1/2	1/3	1/24
x_{42}	4/3	8/9	2/3	8/9	4	4/3	2	1	1	2/3	1	2/3	1/12
x_{13}	4/3	8/9	2/3	8/9	4	4/3	2	1	1	2/3	1	2/3	1/12
x_{23}	2	4/3	1	4/3	2/3	2	3	3/2	3/2	1	3/2	1	1/8
x_{33}	4/3	8/9	2/3	8/9	4/9	4/3	2	1	1	2/3	1	2/3	1/12
x_{43}	2	4/3	1	4/3	2/3	2	3	3/2	3/2	1	3/2	1	1/8

відпочинку треба додати четверту альтернативу (Єгипет).

В табл. 2–4 додано альтернативу A_4 . Результати парних порівнянь представлено у табл. 9–11. Табл. 5 залишається без змін.

Згідно з даними табл. 5, 9, 10, 11 формується початкова зведена таблиця розміром 12*12 аналогічно табл. 6 (розмір: 9*9). Після заповнення порожніх клітинок за властивістю обернено-симетричних матриць зведена таблиця розрахунків приймає такий вигляд (табл. 12).

Критеріальна табл. 13 представляє глобальні пріоритети альтернатив $W(A_i)$ і критеріїв $W(K_j)$.

Дослідження показали, що на основі проведених парних порівнянь визначилися глобальні пріоритети альтернатив: $W(A_4) > W(A_2) > W(A_3) > W(A_1)$ (Єгипет, Чорногорія, Греція, Туреччина), причому співвідношення між A_1 – A_3 не змінилися. Підкреслимо,

що місце глобального пріоритету A_4 серед інших глобальних пріоритетів альтернатив залежить від парних порівнянь, які визначає експерт.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, запропонований метод може бути універсальним та досить об'єктивним способом вибору напрямів розвитку туристичного бізнесу в розрізі наявних у регіонах ресурсів та сприяти ефективному використанню цієї сфери як досить потужного чинника соціально-економічного розвитку України. Підкреслимо, що збільшення чи зменшення критеріїв і альтернатив залишає початкові дані (глобальні пріоритети) без змін. Під час застосування МАІ зміниться співвідношення між альтернативами A_1 – A_3 і може змінитися упорядкування їх глобальних пріоритетів. Перспектива розвитку методу полягає у розробці комп'ютерної програми розрахунків для великої кількості ознак і альтернатив.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кифяк О. Туризм як фактор вдосконалення галузевої структури регіональної економіки / О. Кифяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. 4. – С. 145–152.
2. Інформаційні технології моделювання процесів розвитку туристичних та інфокомунікаційних комплексів на основі фізичних аналогій : [монографія] / [О. Артеменко, Я. Виклюк, Б. Гаць та ін.] ; за ред. В. Пасічника. - Львів : Новий Світ – 2000, 2015. - 334 с.

3. Виклюк Я. Математичне моделювання об'єктів туристичної галузі : [монографія] / Я. Виклюк. – Чернівці : Книги – XXI, 2010. – 340 с.
4. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу : [монографія] / [Т. Ткаченко, С. Мельниченко, Л. Гопкало та ін.] ; за заг. ред. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2010. – 596 с.
5. Мельниченко С. Управління бізнес-процесами в туризмі : [монографія] / С. Мельниченко, К. Шесенкова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 264 с.
6. Сагалакова Н. Туризм: бізнес-процеси, ціни і ціноутворення : [монографія] / Н. Сагалакова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 416 с.
7. Башта А. Инновационная стратегия развития рекреационной системы на базе энергосбережения : [монография] / А. Башта. – Симферополь : Крымучпедгиз, 2011. – 382 с.
8. Грабарев А. Імітаційна модель туристично-рекреаційного комплексу / А. Грабарев // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2012. – Вип. 86. – С. 133–145.
9. Кифяк В. Методи та принципи формування територіальних рекреаційних систем / В. Кифяк // Вісник ДІТБ. – 2013. – № 17. – С. 51–54.
10. Куніцин С. Моделювання процесів розвитку підприємств туристично-рекреаційної сфери / С. Куніцин // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 130–136.
11. Теоретичні основи розробки регіональної програми розвитку туристично-рекреаційного комплексу в системі стратегії соціально-економічного розвитку Закарпаття / [О. Молнар, Ф. Важинський, В. Даньків] // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 4 (41). – С. 140–147.
12. Виклюк Я. Порівняльний аналіз методів fuzzy logic та аналізу ієрархій в задачах визначення привабливості території / Я. Виклюк, О. Артеменко // Вестник Национального технического университета «Харьковский политехнический институт». Серия: Информатика и моделирование. – 2010. – С. 18–28.
13. Використання методів нечіткої логіки для визначення рекреаційної привабливості території адміністративно-територіальних одиниць / [Я. Виклюк, О. Артеменко, П. Брижак] // Вост.-Европ. журн. передовых технологий. – 2010. – № 2/4. – С. 4–10.
14. Артеменко О. Математичне моделювання рекреаційної привабливості території з використанням ієрархічної системи нечіткої логіки / О. Артеменко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 345–352.
15. Юрик Н. Роль кластерів у розвитку конкурентоздатності вітчизняного туризму в сучасних ринкових умовах / Н. Юрик, О. Шпак // Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (15–17 жовтня 2015 року). – Тернопіль : ТНТУ, 2015. – С. 103–106.
16. Кузниченко В. Методы принятия решений на основе парных сравнений: Решение задач теории выбора и принятия решений при многих критериях на основе парных сравнений : [монография] / В. Кузниченко, В. Лапшин. – Saarbrücken, Deutschland : Palmarium academic publishing, 2014. – 63 р.
17. Саати Т. Принятие решений: метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1989. – 316 с.
18. Лапшин В. Сучасні шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни / В. Лапшин, В. Кузніченко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 26–27 травня 2017 року) : у 2 ч. – Львів, 2017. – Ч. 2. – С. 102–104.

UDC 519.865: 338.518

Joint impact of real and information asymmetries on market equilibrium

Melnikov S.V.

Candidate of Economic Sciences, Docent,
Doctoral Candidate,

Institute of Market Problems and Economic-and-Ecological Research

This paper analyzes a duopoly model of sellers, which compete under conditions of the impact of real and information asymmetries. In the paper the equilibrium states of Cournot and Stackelberg are determined and the impact of all asymmetries is explicitly shown. The condition of Cournot superstable equilibrium is obtained, in which competitors can not increase their profits thanks to Stackelberg leadership. It is obtained that asymmetries influence each other in a nontrivial way: real asymmetries can dwindle the effect of information asymmetries, and information asymmetries can change the influence direction of real ones.

Keywords: duopoly, asymmetric information, quality and location asymmetry, Cournot and Stackelberg equilibrium.

Мельников С.В. СУМІСНИЙ ВПЛИВ РЕАЛЬНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ АСИМЕТРИЙ НА РИНКОВУ РІВНОВАГУ

В роботі досліджується модель дуополії продавців, які конкурують в умовах дії реальних та інформаційних асиметрій. У статті визначено стани рівноваги Курно і Штакельберга та в явному вигляді показано вплив усіх асиметрій. Отримано умову надстійкої рівноваги Курно, при якій конкуренти не можуть збільшити свій прибуток за рахунок лідерства за Штакельбергом. Встановлено, що асиметрії впливають одна на одну у нетривіальний спосіб: реальні асиметрії можуть нівелювати дію інформаційних, а інформаційні – змінювати напрям впливу реальних.

Ключові слова: дуополія, асиметрична інформація, асиметрія якості та розташування, рівновага Курно та Штакельберга.

Мельников С.В. СОВМЕСТНОЕ ВЛИЯНИЕ РЕАЛЬНЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ АСИММЕТРИЙ НА РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

В работе исследуется модель дуополии продавцов, конкурирующих в условиях действия реальных и информационных асимметрий. В статье определены состояния равновесия Курно и Штакельберга и в явном виде показано влияние всех асимметрий. Получено условие сверхустойчивого равновесия Курно, при котором конкуренты не могут увеличить свою прибыль за счет лидерства по Штакельбергу. Установлено, что асимметрии влияют друг на друга нетривиальным образом: реальные асимметрии могут нивелировать действие информационных, а информационные – менять направление влияния реальных.

Ключевые слова: дуополия, асимметричная информация, асимметрия качества и местоположения, равновесие Курно и Штакельберга.

Problem setting and its connection with important scientific and practical tasks.

The basis of a classical economic theory is the assumption of a completeness and accuracy of information held by the economic agents. On the basis of this assumption, a conclusion is made about the principle possibility of rational behavior of the economic agents and achieving the Pareto efficiency. However, this assumption does not correspond to economic reality and a lot of research in the XX century were devoted to the impact of informational and other types of asymmetry in market processes. The result of this research was the first in the XXI century, the Nobel Prize in economics that was awarded Akerlof, Spence, and Stiglitz for the development of the theory of markets with asymmetric information.

In this paper, we consider a duopoly model of sellers, which compete under conditions of the impact of real and information asymmetries. The equilibrium states of Cournot and Stackelberg are determined and the influence of all asymmetries is explicitly shown.

The article is organized as follows. In Section 2 and 3 we survey briefly some related literature and statement the problem. Section 4 describes the model only at the real asymmetries of quality and location. In section 5 we introduce the Akerlof information asymmetry and analyze how it is impacted on real asymmetries and sellers profits at Cournot equilibrium. In section 6 we introduce the Stackelberg information asymmetry and analyze the impact of all asymmetries. Section 7 is dedicated to comparative analysis

of the equilibria. Finally, Section 8 summarizes the results.

Recent research and publications analysis. Akerlof [1] was the first one to describe the impact of asymmetric information on market equilibrium. In his seminal work (1970), Akerlof formalized the adverse selection that occurs in the used car market with the asymmetry of information about car quality between seller and buyer. Vives [2] considers the impact of private information about an uncertain linear demand on Cournot and Bertrand equilibria in the duopoly model. It is shown that if the goods are substitutes (not) to share information is a dominant strategy for each firm in Bertrand (Cournot) competition.

Zanchettin [3] has analyzed the impact of cost asymmetry and demand asymmetry on Bertrand and Cournot equilibria in a differentiated duopoly. The paper has shown that both the efficient firm's and industry profits are higher under Bertrand competition when asymmetry is strong and/or products are weakly differentiated. Wang et al. [4] has proposed an agent-based model to study the impact of asymmetric information on market evolution. The model proposed is able to demonstrate how the asymmetry of information leads to the adverse selection effect. The model also explains the coexistence of low- and high-quality goods in a market with asymmetric information. Ledvina and Sircar [5] have investigated how costs asymmetry impact on entry/exit decisions of firms at Cournot and Bertrand equilibria. The paper shows that due to cost asymmetry the differentiated goods result in more active firms in equilibrium than homogeneous goods.

Nagurney et al. [6] has developed a spatial price equilibrium model with information asymmetry in quality in that the producers at the supply markets are aware of their product quality whereas consumers at the demand markets are only aware of the average quality of the products. In the paper provided qualitative analysis of conditions for existence and uniqueness of equilibria as well as stability analysis for the solutions. Melnikov [7] has investigated Cournot and Stackelberg equilibria in the duopoly model in conditions of asymmetric information of quality. It is found that optimal for both duopolists is a Stackelberg equilibrium when the leader is a manufacturer of high-quality good.

Formulation of research objectives. Based on the analysis of the literature, the following types of the asymmetries impact on market equilibrium can be distinguished.

The first type is the impact of real asymmetries. This is the asymmetry of the values of market indicators. This asymmetry type is natural and always present in the economy. The examples of indicators at the micro level: costs, quality level, prices, activity strategy, production capacities, volumes of activity, location, etc., at the macro level: gross national income, gross regional product, equilibrium state (stability), a degree of monopolization, etc.

The second type is the impact of information asymmetries. This is the asymmetry of completeness, reliability and an availability of information between economic agents about market indicators. For example, asymmetry of Akerlof (asymmetry of information about a quality of goods between a seller and a buyer) and Stackelberg (asymmetry of information about a competitor's strategy between sellers).

The third type is the simultaneous impact of real and information asymmetries. As an example, we can cite the classical model from Akerlof [1], where there are a real asymmetry of quality and asymmetry of information about quality.

In the Melnikov [7] found that the Stackelberg asymmetry does not help the high-quality seller overcome the Akerlof asymmetry and earn more than a competitor. The leadership of a high-quality seller paradoxically increases a profit of the low-quality seller under conditions of the Akerlof asymmetry.

It is of interest to develop the results obtained by Melnikov [7] to the case of a location asymmetry between sellers. The aim of this paper is the analysis of the asymmetry impact on equilibrium states in the duopoly model.

The basic results and their justification. The model. Two sellers sell similar goods in the same markets, $m = 2 \cdot n + 1$, $n \in N$, N – set of natural numbers. Markets are located along a line, the distance between any neighboring markets is l .

One of the sellers sells low-quality goods (index 0), the other – high-quality goods (index 1). The relationship between goods quality levels is described by the quality asymmetry coefficient, $k > 1$. Assume that all unit costs of high-quality goods are higher in k times comparison with low-quality goods.

Transportation delivery costs per unit of the low-quality product per unit distance are equal t . Deliveries are made on a DDP agreement, goods stocks of sellers are unlimited.

Preferences of consumers in each market are described by the Cobb-Douglas utility function. In these conditions, the demand for goods is expressed by isoelastic functions. Consumers

have full information about quality and form a separate demand for low-quality goods: $p_0 = 1/q_0$, and high-quality goods: $p_1 = k/q_1$, where p_0, p_1 – market prices, q_0, q_1 – quantity supplied. Consumers are willing to pay for the same volume of high-quality goods k times greater. In each market, prices and sales volumes are the same.

We introduce into the model the location asymmetry. Location asymmetry arises when one of the sellers has a competitive advantage because of his location. In this model, location asymmetry is measured by the ratio of the total distance of sellers' transportations and depends on their location and the number of markets.

Assume that the low-quality seller is located on the 1-th market, and the high-quality seller is located in the center, on the market with index $(m+1)/2$ (Fig.1).

Obviously, the low-quality seller has a maximum and the high-quality seller has a minimum delivery distance of goods. The total transportation distance of the high-quality seller is: $L = l \cdot (m^2 - 1)/4$, low-quality seller: $d \cdot L$, where $d = 2 \cdot m / (m+1)$ – location asymmetry coefficient, $d \in [1.5; 2)$.

In conditions of complete information about goods quality the sellers are monopolists. Sellers profit functions:

$$\begin{aligned} F_0^{\text{mono}} &= q_0 \cdot \left(m \cdot \frac{1}{q_0} - t \cdot d \cdot L \right) \rightarrow \max_{q_0}, \\ F_1^{\text{mono}} &= q_1 \cdot \left(m \cdot \frac{k}{q_1} - t \cdot k \cdot L \right) \rightarrow \max_{q_1}. \end{aligned} \quad (1)$$

From (1) we see that for identical volumes of sales, $q_0 = q_1$, a profit of the high-quality seller is always higher than the low-quality seller. The real asymmetries of quality and location “work” in favor of the high-quality seller: $\partial F_0 / \partial d < 0$, $\partial F_1 / \partial k > 0$.

The impact of Akerlof information asymmetry. Suppose that the low-quality seller began to advertise its product as a quality one.

If consumers can not distinguish a quality of goods, then the Akerlof information asymmetry of arises. In conditions of the Akerlof asymmetry, consumers form the demand for both goods already in the form of a single function: $p = (1 - \alpha) \cdot p_0 + \alpha \cdot p_1 = (k+1)/(q_0 + q_1)$, where $\alpha = q_1/(q_0 + q_1)$ – market share of the high-quality goods, $(1 - \alpha)$ – market share of the low-quality goods.

In conditions of incomplete information about goods quality the sellers are duopolists. Sellers profit functions:

$$\begin{aligned} F_0^{\text{duo}} &= q_0 \cdot \left(m \cdot \frac{k+1}{q_0 + q_1} - t \cdot d \cdot L \right) \rightarrow \max_{q_0}, \\ F_1^{\text{duo}} &= q_1 \cdot \left(m \cdot \frac{k+1}{q_0 + q_1} - t \cdot k \cdot L \right) \rightarrow \max_{q_1}. \end{aligned}$$

Let's find the Cournot equilibrium and analyze how the Akerlof asymmetry affected the profits of sellers and the impact of real asymmetries. Putting the first derivatives, $\partial F_0^{\text{duo}} / \partial q_0 = 0$ and $\partial F_1^{\text{duo}} / \partial q_1 = 0$, and solving for q_0, q_1 one obtains:

$$\begin{aligned} q_0^* &= \sqrt{\frac{m \cdot (k+1) \cdot q_1}{t \cdot d \cdot L}} - q_1, \\ q_1^* &= \sqrt{\frac{m \cdot (k+1) \cdot q_0}{t \cdot k \cdot L}} - q_0, \end{aligned} \quad (2)$$

which are the reaction functions.

The second derivatives are negative, $d^2 F_0 / dq_0^2 < 0$, $d^2 F_1 / dq_1^2 < 0$, what means the profit functions of reach a maximum.

Let's find the following equilibrium indicators (Table 1):

- the range of permissible values of the quality asymmetry coefficient k ;
- the sales volumes: q_0^e, q_1^e , $Q^e = q_0^e + q_1^e$;
- the profits: F_0^e, F_1^e ;
- the prices under conditions of effect of the Akerlof asymmetry p^e and in its absence p_0^e, p_1^e ;
- the market share of high-quality goods α^e ;
- the Akerlof point k^e . The Akerlof point corresponds to the value of the quality asymme-

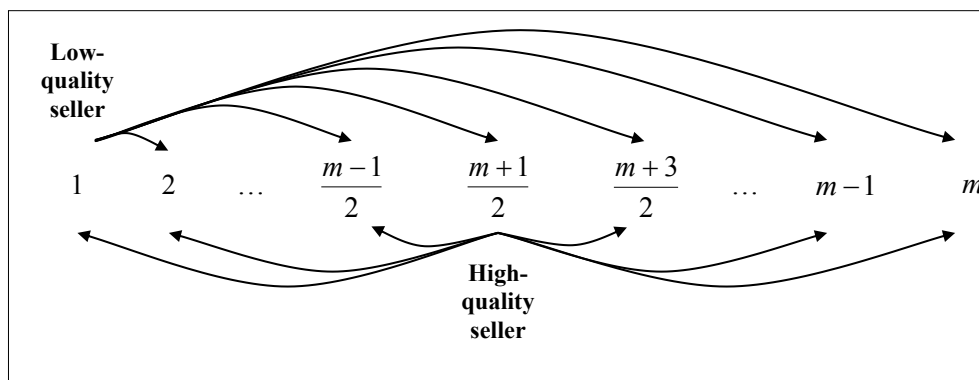


Fig. 1. Location of sellers

try coefficient, in which the duopoly disappears ("market failure"). A sign of the Akerlof point will be considered the absence of sales or profit or loss of equilibrium stability;

- the market share of high-quality goods in the Akerlof point $\alpha^e(k^e)$.

Let's analyze the results obtained. To analyze the impact of the Akerlof asymmetry on the profit of the low-quality seller, we calculate the coefficient: $A_0 = p^C/p_0^C = k \cdot (k+1)/(k+d)$, where p_0^C – the selling price of the low-quality good in volume q_0^C in the absence of the Akerlof asymmetry. Then the profit of the low-quality seller can be represented in the form:

$$F_0^C = q_0^C \cdot (m \cdot A_0 \cdot p_0^C - t \cdot d \cdot L). \quad (3)$$

The impact of the coefficient A_0 on profit (3) is determined by conditions: $\partial A_0/\partial k > 0$, $\partial A_0/\partial d < 0$, $\text{sign}(A_0 - 1) = \text{sign}(k - \sqrt{d})$. Because of location asymmetry, the low-quality seller benefits from the Akerlof asymmetry only when $k > \sqrt{d}$. At $k = \sqrt{d}$, the Akerlof asymmetry does not affect profit: $F_0^{\text{mono}}(q_0^C) = F_0^C(q_0^C)$.

To analyze the impact of the asymmetry Akerlof on profit of the high-quality seller, we calculate the coefficient: $A_1 = p^C/p_1^C = d \cdot (k+1)/(k \cdot (k+d))$, where p_1^C – the selling price of the high-quality good in volume q_1^C in the absence of the Akerlof asymmetry. Then the profit of the high-quality seller can be represented in the form:

$$F_1^C = q_1^C \cdot (m \cdot A_1 \cdot p_1^C - t \cdot k \cdot L). \quad (4)$$

The impact of the coefficient A_1 on profit (4) is determined by conditions: $\partial A_1/\partial k < 0$, $\partial A_1/\partial d > 0$, $\text{sign}(1 - A_1) = \text{sign}(k - \sqrt{d})$. With the Akerlof asymmetry, the high-quality seller benefits from location asymmetry only up to $k < \sqrt{d}$. At $k = \sqrt{d}$, the Akerlof asymmetry does not affect profit: $F_1^{\text{mono}}(q_1^C) = F_1^C(q_1^C)$.

From Table 1 it follows that sale volumes and profits at the Cournot equilibrium are always positive. To find the Akerlof point, we will analyze the equilibrium stability. Let's consider the two-dimensional map:

$$q_0^*(t+1) = \sqrt{\frac{m \cdot (k+1) \cdot q_1(t)}{t \cdot d \cdot L}} - q_1(t), \quad (5)$$

$$q_1^*(t+1) = \sqrt{\frac{m \cdot (k+1) \cdot q_0(t)}{t \cdot k \cdot L}} - q_0(t).$$

The stability of the map fixed point (5), (q_0^C, q_1^C) , is defined by multipliers μ_1, μ_2 , which are eigenvalues of Jacobian matrix at the fixed

point: $J = \begin{pmatrix} 0 & \frac{k-d}{2 \cdot d} \\ -\frac{k-d}{2 \cdot k} & 0 \end{pmatrix}$. The multipliers are

roots of the characteristic equation

$$\mu^2 + |J| = \mu^2 + \frac{(k-d)^2}{4 \cdot k \cdot d} = 0. \quad (6)$$

From (6) it follows that the eigenvalues are pure imaginary. As is known, the boundary of the stability region of a two-dimensional map for pure imaginary multipliers is found from condition $|J| = 1$. Equating $|J| = 1$, we find the value of the quality asymmetry coefficient at which the Cournot equilibrium loses stability: $k^C = d \cdot P$, where $P = 3 + 2 \cdot \sqrt{2}$ – the Puu point (bifurcation point in a duopoly model with one market [8]).

Equating $\mu_1 = \mu_2 = 0$, we find the value of the quality asymmetry coefficient at which the Cournot equilibrium is a superstable: $k = d$.

The relationship between equilibrium sales volumes depends on the superstable point: $\text{sign}(q_0^C - q_1^C) = \text{sign}(k - d)$. Dynamics of equilibrium sales volumes, depending on the quality asymmetry coefficient, is shown in Fig. 2 (a). Data: $t = 1$, $l = 0,1$, $m = 3$, $k \in (1; 9,375]$. The

Table 1

The Cournot equilibrium

Seller	k	q^C	Q^C	F^C		
low quality	$1 < k < d \cdot P$	$\frac{m \cdot k \cdot (k+1)}{t \cdot L \cdot (k+d)^2}$	$\frac{m \cdot (k+1)}{t \cdot L \cdot (k+d)}$	$\frac{m \cdot k^2 \cdot (k+1)}{(k+d)^2}$		
high quality		$\frac{m \cdot d \cdot (k+1)}{t \cdot L \cdot (k+d)^2}$		$\frac{m \cdot d^2 \cdot (k+1)}{(k+d)^2}$		
p_0^C	p^C	p_1^C	α^C	k^C	$\alpha^C(k^C)$	
$\frac{t \cdot L \cdot (k+d)^2}{m \cdot k \cdot (k+1)}$	$\frac{t \cdot L \cdot (k+d)}{m}$	$\frac{t \cdot k \cdot L \cdot (k+d)^2}{m \cdot d \cdot (k+1)}$	$\frac{d}{k+d}$	$d \cdot P$	$\frac{1}{P+1} = 14,6\%$	

Akerlof point: $k^C = 8,74$, the superstable point: $k = d = 1,5$. An increase in the number of markets leads to a decrease in equilibrium sales volumes and an increase in the level of the Akerlof point. This is clearly seen in the bifurcation diagrams of the high-quality seller (Fig. 2 (b)). Data: $t = 1$, $l = 0,1$, $m = 3$, $m = 5$, $k \in [8; 10,415]$. The points of Akerlof: $k^C(m = 3) = 8,74$, $k^C(m = 5) = 9,71$.

From Fig. 2 we see that an increase of investment in quality paradoxically leads to the ousting of high-quality goods from the market. If consumers can't distinguish the quality of goods, then the high-quality seller will either have to leave the market or switch to sale of the low-quality good. As a result, the duopoly is reduced to the market of low-quality goods. Thus, given model illustrates the adverse selection that results from the information asymmetry about quality [1].

The impact of Stackelberg information asymmetry. Now we introduce into the model the Stackelberg information asymmetry. Stackelberg information asymmetry arises when one of the sellers (leader) knows the

competitor's reaction curve, and competitor (follower) does not own such information. Assume that the low-quality seller is a leader, and the high-quality seller is a follower. The new profit function of the low-quality seller is:

$$F_0 = \sqrt{t \cdot k \cdot L \cdot m \cdot (k+1) \cdot q_0} - t \cdot d \cdot L \cdot q_0 \rightarrow \max_{q_0}.$$

Using the standard procedure, we find the equilibrium indicators (Table 2).

Let's analyze how a leadership of the low-quality seller affects the Cournot equilibrium. The impact on the equilibrium price we express in the form of a coefficient, which is defined as: $S_p^0 = p^{S_0} / p^C = 2 \cdot d / (k + d)$, where the superscript indicates the leader, and the lower index indicates the influence indicator. The impact of real asymmetries on the equilibrium price is determined by conditions: $\partial S_p^0 / \partial k < 0$, $\partial S_p^0 / \partial d > 0$, $\text{sign}(1 - S_p^0) = \text{sign}(k - d)$.

The impact on the sales volume of the low-quality seller we express in the form of a coefficient, which is defined as: $S_{q_0}^0 = q_0^{S_0} / q_0^C = (k + d)^2 / (4 \cdot d^2)$. Then the profit of the low-quality seller can be represented in the form:

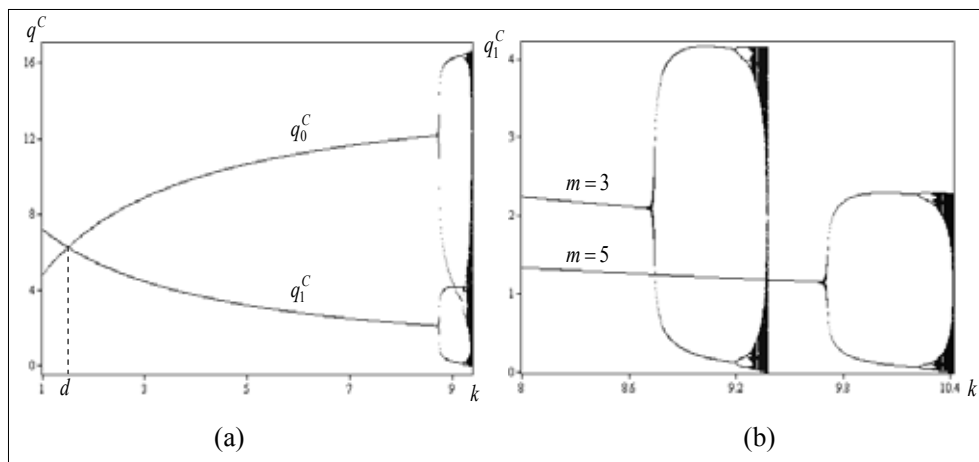


Figure 2. Bifurcation diagrams of sellers

Table 2

The Stackelberg equilibrium, leader is the low-quality seller

Seller	k		q^{S_0}	Q^{S_0}	F^{S_0}		
<i>low quality</i>	$1 < k < 2 \cdot d$		$\frac{m \cdot k \cdot (k + 1)}{4 \cdot t \cdot L \cdot d^2}$	$\frac{m \cdot (k + 1)}{2 \cdot t \cdot L \cdot d}$	$\frac{m \cdot k \cdot (k + 1)}{4 \cdot d}$		
<i>high quality</i>			$\frac{m \cdot (k + 1) \cdot (2 \cdot d - k)}{4 \cdot t \cdot L \cdot d^2}$		$\frac{m \cdot (k + 1) \cdot (2 \cdot d - k)^2}{4 \cdot d^2}$		
$p_0^{S_0}$		p^{S_0}	$p_1^{S_0}$		α^{S_0}	k^{S_0}	$\alpha^{S_0} \left(k^{S_0} \right)$
$\frac{4 \cdot t \cdot L \cdot d^2}{m \cdot k \cdot (k + 1)}$		$\frac{2 \cdot t \cdot L \cdot d}{m}$	$\frac{4 \cdot k \cdot t \cdot L \cdot d^2}{m \cdot (k + 1) \cdot (2 \cdot d - k)}$		$\frac{2 \cdot d - k}{2 \cdot d}$	$2 \cdot d$	0%

$$F_0^{S_0} = S_0^0 \cdot q_0^C \cdot (m \cdot S_p^0 \cdot p^C - t \cdot d \cdot L). \quad (7)$$

The impact of the coefficient $S_{q_0}^0$ on profit (7) is determined by conditions: $\partial S_{q_0}^0 / \partial k > 0$, $\partial S_{q_0}^0 / \partial d < 0$, $\text{sign}(S_{q_0}^0 - 1) = \text{sign}(k - d)$. At $k = d$, the Stackelberg asymmetry does not affect profit: $F_0^{S_0}(q_0^{S_0}) = F_0^C(q_0^C)$.

The impact on the sales volume of the high-quality seller we express in the form of a coefficient, which is defined as: $S_{q_1}^0 = q_1^{S_0} / q_1^C = (2 \cdot d - k) \cdot (k + d)^2 / (4 \cdot d^3)$. Then the profit of the high-quality seller can be represented in the form:

$$F_1^{S_0} = S_{q_1}^0 \cdot q_1^C \cdot (m \cdot S_p^0 \cdot p^C - t \cdot k \cdot L). \quad (8)$$

The impact of the coefficient $S_{q_1}^0$ on profit (8) is determined by conditions: $\text{sign}(\partial S_{q_1}^0 / \partial d) = \text{sign}(k - d)$, $\text{sign}(\partial S_{q_1}^0 / \partial k) = \text{sign}(d - k)$, $S_{q_1}^0 \leq 1$. At $k = d$, the Stackelberg asymmetry does not affect profit: $F_1^{S_0}(q_1^{S_0}) = F_1^C(q_1^C)$.

Assume that the high-quality seller is a leader, and the low-quality seller is a follower. The new profit function of the high-quality seller is: $F_1 = \sqrt{t \cdot d \cdot L \cdot m \cdot (k + 1) \cdot q_1} - t \cdot k \cdot L \cdot q_1 \rightarrow \max_{q_1}$.

Using the standard procedure, we find the equilibrium indicators (Table 3).

To determine the Akerlof point in the Stackelberg equilibrium $(q_0^{S_1}, q_1^{S_1})$, it is necessary to specify the lower boundary of a market share of the high-quality good, at which the seller will leave the market.

Let's analyze how the leadership of the high-quality seller impacted the Cournot equilibrium. The impact on the equilibrium price we express in the form of a coefficient, which is defined as: $S_p^1 = p^{S_1} / p^C = 2 \cdot k / (k + d)$. The impact of the real asymmetries on the equilibrium price is determined by conditions: $\partial S_p^1 / \partial k > 0$, $\partial S_p^1 / \partial d < 0$, $\text{sign}(S_p^1 - 1) = \text{sign}(k - d)$.

The impact on the sales volume of the low-quality seller we express in the form of a coefficient, which is defined as: $S_{q_0}^1 = q_0^{S_1} / q_0^C = (2 \cdot k - d) \cdot (k + d)^2 / (4 \cdot k^3)$. Then the profit of the low-quality seller can be represented in the form:

$$F_0^{S_1} = S_{q_0}^1 \cdot q_0^C \cdot (m \cdot S_p^1 \cdot p^C - t \cdot d \cdot L). \quad (9)$$

The impact of the coefficient $S_{q_0}^1$ on profit (9) is determined by conditions: $\text{sign}(\partial S_{q_0}^1 / \partial k) = \text{sign}(d - k)$, $\text{sign}(\partial S_{q_0}^1 / \partial d) = \text{sign}(k - d)$, $S_{q_0}^1 \leq 1$. At $k = d$, the Stackelberg asymmetry does not affect profit: $F_0^{S_1}(q_0^{S_1}) = F_0^C(q_0^C)$.

The impact on the sales volume of the high-quality seller we express in the form of a coefficient, which is defined as: $S_{q_1}^1 = q_1^{S_1} / q_1^C = (k + d)^2 / (4 \cdot k^2)$. Then the profit of the high-quality seller can be represented in the form:

$$F_1^{S_1} = S_{q_1}^1 \cdot q_1^C \cdot (m \cdot S_p^1 \cdot p^C - t \cdot k \cdot L). \quad (10)$$

The impact of the coefficient $S_{q_1}^1$ on profit (10) is determined by conditions: $\partial S_{q_1}^1 / \partial k < 0$, $\partial S_{q_1}^1 / \partial d > 0$, $\text{sign}(1 - S_{q_1}^1) = \text{sign}(k - d)$. At $k = d$, the Stackelberg asymmetry does not affect profit: $F_1^{S_1}(q_1^{S_1}) = F_1^C(q_1^C)$.

Thus, information asymmetries can change an action direction of real asymmetries, and real asymmetries can dwindle ("turn off") an action of information asymmetries.

The comparative analysis of equilibria. The relationship between sales volumes and profits in different equilibrium states depends significantly on the superstable point. Let's consider all cases.

1) $1 < k < d$. The sellers' volumes sales: $q_1^{S_1} > q_1^C > q_1^{S_0} > q_0^C > \{q_0^{S_0}, q_0^{S_1}\}$, $\text{sign}(q_0^{S_0} - q_0^{S_1}) = \text{sign}(d \cdot (\Phi - 1) - k)$, where $\Phi = (1 + \sqrt{5}) / 2$ – the golden ratio.

The profits: $F_1^{S_0} > F_1^{S_1} > F_1^C > F_0^{S_0} > F_0^C > F_0^{S_1}$. The prices and total sales: $p^{S_0} > p^C > p^{S_1}$, $Q^{S_0} < Q^C < Q^{S_1}$.

Table 3

The Stackelberg equilibrium, leader is the high-quality seller

Seller	k	q^{S_1}	Q^{S_1}	F^{S_1}	
<i>low quality</i>	$k > 1$	$\frac{m \cdot (k + 1) \cdot (2 \cdot k - d)}{4 \cdot t \cdot L \cdot k^2}$	$\frac{m \cdot (k + 1)}{2 \cdot t \cdot L \cdot k}$	$\frac{m \cdot (k + 1) \cdot (2 \cdot k - d)^2}{4 \cdot k^2}$	
<i>high quality</i>		$\frac{m \cdot d \cdot (k + 1)}{4 \cdot t \cdot L \cdot k^2}$		$\frac{m \cdot d \cdot (k + 1)}{4 \cdot k}$	
$p_0^{S_1}$		p^{S_1}		$p_1^{S_1}$	α^{S_1}
$\frac{4 \cdot t \cdot L \cdot k^2}{m \cdot (k + 1) \cdot (2 \cdot k - d)}$		$\frac{2 \cdot t \cdot L \cdot k}{m}$		$\frac{4 \cdot t \cdot L \cdot k^3}{m \cdot d \cdot (k + 1)}$	$\frac{d}{2 \cdot k}$

Table 4

Numerical example

Indicators	States of equilibrium								
	$1 < k < d, k = d \cdot (\Phi - 1)$			$k = d = 1,8$			$k > d, k = 2,2$		
	C	S0	S1	C	S0	S1	C	S0	S1
q_0^e	1,247	0,816	0,816	1,750	1,750	1,750	1,980	2,444	1,934
q_1^e	2,017	1,825	3,457	1,750	1,750	1,750	1,620	1,556	1,339
Q^e	3,264	2,641	4,273	3,500	3,500	3,500	3,600	4,000	3,273
F_0^e	2,774	2,938	0,693	6,300	6,300	6,300	8,712	8,800	10,056
F_1^e	7,262	9,077	7,691	6,300	6,300	6,300	5,832	4,356	5,891
$p_0(q_0^e)$	0,802	1,226	1,226	0,571	0,571	0,571	0,505	0,409	0,517
p^e	0,647	0,800	0,494	0,800	0,800	0,800	0,889	0,800	0,978
$p_1(q_1^e)$	0,551	0,610	0,322	1,029	1,029	1,029	1,358	1,414	1,643
α	0,618	0,691	0,809	0,500	0,500	0,500	0,450	0,389	0,409
$A_0 (A_1)$	0,807 (1,174)			1,400 (0,778)			1,760 (0,655)		
$S_p^0 (S_p^1)$	1,236 (0,764)			1,000 (1,000)			0,900 (1,100)		
$S_{q_0}^0 (S_{q_0}^1)$	0,655 (0,655)			1,000 (1,000)			1,235 (0,977)		
$S_{q_1}^0 (S_{q_1}^1)$	0,905 (1,714)			1,000 (1,000)			0,960 (0,826)		

Thanks to the location asymmetry, the high-quality seller sells more and receives more profit. Note that the optimal for both duopolists is the equilibrium $(F_0^{S_0}, F_1^{S_0})$. Thus, the profit of the high-quality seller on the follower position turned out to be greater than on the leader position.

2) $k = d$. The sellers' volumes sales: $q_0^C = q_0^{S_0} = q_0^{S_1} = q_1^C = q_1^{S_0} = q_1^{S_1} = m \cdot (k + 1) / (4 \cdot t \cdot L \cdot k)$. The profits: $F_0^C = F_0^{S_0} = F_0^{S_1} = F_1^C = F_1^{S_0} = F_1^{S_1} = m \cdot (k + 1) / 4$. The prices and total sales: $p^C = p^{S_0} = p^{S_1}$, $Q^C = Q^{S_0} = Q^{S_1}$.

It is obtained that in a state of the superstable Cournot equilibrium duopolists can not increase their profits with the help of the Stackelberg asymmetry. In this equilibrium state, a transport costs of the sellers are equalized, and the real asymmetries compensate each other.

3) $k > d$. The volumes sales: $q_0^{S_0} > q_0^C > q_0^{S_1} > q_1^C > \{q_1^{S_0}, q_1^{S_1}\}$, $\text{sign}(q_1^{S_1} - q_1^{S_0}) = \text{sign}(k - d \cdot \Phi)$. The profits: $F_0^{S_1} > F_0^{S_0} > F_0^C > F_1^{S_1} > F_1^C > F_1^{S_0}$. The prices and total sales: $p^{S_0} < p^C < p^{S_1}$, $Q^{S_0} > Q^C > Q^{S_1}$.

It is obtained that the high-quality seller can not overcome the Akerlof information asymmetry

with the help of the Stackelberg asymmetry. Note that the optimal for both duopolists is the equilibrium $(F_0^{S_1}, F_1^{S_1})$. Thus, the profit of the low-quality seller on the follower position turned out to be greater than on the leader position.

Let's illustrate the comparative analysis of the equilibria on a numerical example (Table 4). Data: $m = 9$, $t = 1$, $l = 0,1$, $d = 1,8$.

Conclusions and prospects for further research. As a result of the analysis it was found that asymmetries exert a significant influence not only on a market equilibrium, but also on a market structure. Also, asymmetries affect each other: information asymmetries can change an action direction of real asymmetries, and real asymmetries can dwindle ("turn off") an action of information asymmetries. It is received that in the Akerlof model with location asymmetry, profit of the high-quality seller can exceed profit of the low-quality seller. With a small difference in quality, the high-quality seller benefits from its location. A superstable state is defined in which the solutions of duopolists in the Cournot and Stackelberg equilibria coincide.

REFERENCES:

1. Akerlof G. The Market for "Lemons": Quality uncertainty and the market mechanism / G. Akerlof // *Quarterly Journal of Economics*. – 1970. – Vol. 84, No. 3. – P. 488-500.
2. Vives X. Duopoly information equilibrium: Cournot and Bertrand / X. Vives // *Journal of Economic Theory*. – 1984. – Vol. 34. – P. 71-94.
3. Zanchettin P. Differentiated duopoly with asymmetric costs / P. Zanchettin // *Journal of Economics & Management Strategy*. – 2006. – Vol. 15. – P. 999-1015.
4. Wang Y. Impact of asymmetric information on market evolution / Y. Wang, Y. Li, M. Liu // *Physica A*. – 2007. – No. 373. – P. 665-671.
5. Ledvina A.F. Bertrand and Cournot Competition under Asymmetric Costs: Number of Active Firms in Equilibrium / A.F. Ledvina, R. Sircar // *SSRN Electronic Journal*. – 2011, <https://doi.org/10.2139/ssrn.1692957>.
6. Nagurney A. Spatial price equilibrium with information asymmetry in quality and minimum quality standards / A. Nagurney, D. Li, L.S. Nagurney // *International Journal of Production Economics*. – 2014. – No. 158. – P. 300-313.
7. Melnikov S.V. Cournot and Stackelberg equilibria in the Akerlof model / S.V. Melnikov // *Odesa National University Herald. Series Economy*. – 2017. – Vol. 22, No. 1(54). – P. 174-177.
8. Puu T. Chaos in duopoly pricing / T. Puu // *Chaos, Solitons & Fractals*. – 1991. – Vol. 1. – P. 573-581.

УДК 311.21:331.5

Прогнозування основних показників функціонування ринку праці за регіонами України

Пономаренко І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

Цой О.С.

магістр кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуто питання статистичного аналізу динаміки основних показників ринку праці України в розрізі регіонів. Визначено необхідність екстраполяції виявлених тенденцій на майбутні періоди часу. Встановлено істотність впливу сезонного фактору на процеси економічної активності населення, а також рівень заробітної плати впродовж року. Науково обґрунтовано застосування моделі експоненційного згладжування для обчислення прогнозних значень основних показників функціонування ринку праці на майбутні періоди часу. Отримано прогнозні значення рівня зайнятості та безробіття за методологією МОП, а також заробітної плати за регіонами та у цілому для України на 2018 р.

Ключові слова: економічна активність населення, Міжнародна організація праці, експоненційне згладжування, ряд динаміки, зайнятість та безробіття, заробітна плата.

Пономаренко И.В., Цой А.С. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА ПО РЕГИОНАМ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены вопросы статистического анализа динамики основных показателей рынка труда Украины в разрезе регионов. Определена необходимость экстраполяции выявленных тенденций на будущие периоды времени. Установлена существенность влияния сезонного фактора на процессы экономической активности населения, а также уровень заработной платы в течение года. Научно обосновано применение модели экспоненциального сглаживания для вычисления прогнозных значений основных показателей функционирования рынка труда на будущие периоды времени. Получены прогнозные значения уровня занятости и безработицы по методологии МОТ, а также заработной платы по регионам и в целом для Украины на 2018 г.

Ключевые слова: экономическая активность населения, Международная организация труда, экспоненциальное сглаживание, ряд динамики, занятость и безработица, заработная плата.

Ponomarenko I.V., Tsoy O.S. FORECASTING OF THE MAIN LABOR MARKET INDICATORS BY REGIONS OF UKRAINE

The article deals with the issues of the main indices dynamics statistical analysis of the Ukrainian labor market in terms of regions. The necessity of the revealed tendencies extrapolation for the future periods of time is determined. The significance of the seasonal factor influence on the population economic activity processes, as well as the level of wages during the year is established. The application of the exponential smoothing model for calculating the predictive values of the main indicators of the labor market functioning for future periods is scientifically substantiated. The projected values of employment and unemployment rates according to the ILO methodology, as well as wages by region and in general for Ukraine in 2018, are obtained.

Keywords: economic activity of the population, International Labor Organization, exponential smoothing, time series, employment and unemployment, wages.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Структурні трансформації соціально-економічної системи, які відбуваються у сучасних умовах, є об'єктивним процесом, що пов'язано з необхідністю підвищення конкурентоздатності економіки України в глобальному середовищі. Істотну роль в еволюції національної економічної системи відіграє ринок праці, який дає змогу використовувати наявне економічно активне населення для реалізації цілей сталого розвитку країни, а

також забезпечує певний рівень соціальних гарантій робочій силі. Недостатній рівень оплати праці в Україні пов'язаний як із кризовими явищами в економіці, так і з недостатньо розвиненими механізмами формування ринкової вартості вітчизняної робочої сили. Поряд із цим, слід відзначити наявність істотних розбіжностей в оплаті праці у різних регіонах України, що впливає на рівень зайнятості в адміністративно-територіальному розрізі, а також за видами економічної діяльності.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Окреслені проблеми призводять до нерівномірного розподілу економічно активного населення в країні та міграції робочої сили до інших країн світу [1].

Євроінтеграційний вектор розвитку України передбачає підвищення рівня ефективності національного ринку праці, запровадження інновацій за усіма видами економічної діяльності, забезпечення міжнародних стандартів у сфері оплати праці економічно активного населення. Досягнення поставлених завдань можливе за умови комплексного аналізу статистичної інформації про ринок праці органами державного управління України. Серед методів дослідження важливе місце посідає статистичний аналіз тенденцій розвитку зайнятості населення та рівня оплати праці у цілому в країні та на рівні її окремих регіонів. Визначені тенденції дають можливість побудувати прогнозні моделі основних показників ринку праці України та отримати оціночні значення на майбутні періоди часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань щодо комплексного аналізу ринку присвячено праці таких вітчизняних вчених, як: З.П. Бараник, С.І. Бандур, Б.М. Данилишин, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, Н.О. Парфенцева, С.І. Пірожков, В.Г. Сарюгло, А.В. Хмелюк, М.Г. Чумаченко та ін. Проте існує необхідність у періодичному дослідженні національного та регіональних ринків праці для виявлення основних тенденцій та обчислення на їх основі прогностичних значень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні тенденцій розвитку основних показників функціонування ринку праці України та її окремих регіонів, а також побудові динамічних моделей для отримання прогнозних значень рівня зайнятості та безробіття за методологією МОП і заробітної плати, що сприятиме підвищенню ефективності функціонування національного ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з методологією статистичного аналізу динаміки, важливим етапом дослідження виступає прогнозування основних показників ринку праці України на майбутнє. Аналіз тенденцій розвитку досліджуваного явища дає змогу виявити наявні тренди, оцінити вплив сезонного фактору виходячи зі специфіки статистичної інформації та обрати науково обґрунтовану динамічну модель.

У цьому дослідженні прогнозування рівня зайнятості та безробіття населення, а також

розмір середньомісячної заробітної плати в Україні та її окремих регіонах було реалізовано у програмі Statistica за допомогою методу експоненційного згладжування. Зазначена прогнозна модель була побудована на основі лінійного тренду з урахуванням адитивної сезонності (параметр δ), а рівні динамічного ряду згладжувалися за допомогою параметру γ [2; 3].

Згідно з методичними підходами, спочатку проводиться обчислення сезонної компоненти, яка використовується для згладжування рівнів зайнятості та безробіття за кварталами, а для заробітної плати – за місяцями для України та її окремих регіонів. Прикладний пакет Statistica 12.0 дає змогу отримати методом експоненційного згладжування прогнозні значення досліджуваних показників з урахуванням сезонності у модулі Time Series Analysis.

Модель експоненційного згладжування у загальному вигляді має такий вигляд:

$$S_t = a \cdot X_t + (1 - a) \cdot S_{t-1} + I_{t-p},$$

де a – параметр згладжування;

X_t – фактичне значення показника за певний період часу, який знаходиться перед прогнозом;

S_t – прогнозне значення показника;

S_{t-1} – експоненційно згладжене середнє значення показника для періоду, який знаходиться перед прогнозом;

I_{t-p} – згладжений сезонний фактор у момент $t-p$ (p – довжина сезону).

Згідно з методологічними положеннями Державної служби статистики України, інформація про економічну активність населення публікується щоквартально. Отже, для прогнозування рівня зайнятості було використано метод експоненційного згладжування та враховано сезонний фактор.

На рис. 1 представлено фактичні та прогнозні рівні зайнятості населення, які були отримані методом експоненційного згладжування, за кварталами 2012–2018 рр. в Україні. Розрахована прогностична модель експоненційного згладжування має такий вигляд:

$$S_t = 0,847 \cdot X_t + (1 - 0,847) \cdot 59,26 + I_{t-p}.$$

У табл. 1 представлено рівняння експоненційного згладжування та прогнозні значення рівня зайнятості за регіонами України у цілому за 2018 р.

У 2018 р. порівняно з 2017 р. очікується зростання рівня зайнятості населення в Україні на 1,0 в. п. Також передбачається середньорічне зростання зайнятості впро-

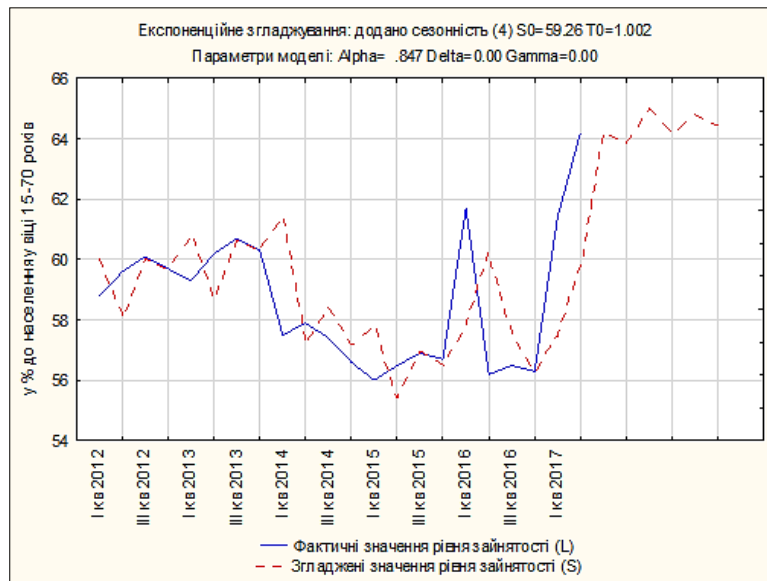


Рис. 1. Фактичні та згладжені значення рівня зайнятості в Україні за кварталами, 2012–2018 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Таблиця 1

Прогнозні значення рівня зайнятості за регіонами України у цілому за 2018 р.

Регіони	Рівняння експоненційного згладжування	Прогнозні значення, %
Україна	$S_t = 0,847 \cdot X_t + (1 - 0,847) \cdot 59,26 + I_{t-p}$	64,6
Вінницька	$S_t = 0,548 \cdot X_t + (1 - 0,548) \cdot 58,20 + I_{t-p}$	63,5
Волинська	$S_t = 0,727 \cdot X_t + (1 - 0,727) \cdot 58,93 + I_{t-p}$	56,5
Дніпропетровська	$S_t = 0,987 \cdot X_t + (1 - 0,987) \cdot 61,14 + I_{t-p}$	68,5
Донецька	$S_t = 0,805 \cdot X_t + (1 - 0,805) \cdot 59,33 + I_{t-p}$	58,9
Житомирська	$S_t = 0,815 \cdot X_t + (1 - 0,815) \cdot 59,25 + I_{t-p}$	62,8
Закарпатська	$S_t = 0,809 \cdot X_t + (1 - 0,809) \cdot 57,60 + I_{t-p}$	61,3
Запорізька	$S_t = 0,888 \cdot X_t + (1 - 0,888) \cdot 59,99 + I_{t-p}$	65,8
Івано-Франківська	$S_t = 0,489 \cdot X_t + (1 - 0,489) \cdot 53,22 + I_{t-p}$	59,7
Київська	$S_t = 1,000 \cdot X_t + (1 - 1,000) \cdot 58,59 + I_{t-p}$	69,3
Кіровоградська	$S_t = 0,792 \cdot X_t + (1 - 0,792) \cdot 57,76 + I_{t-p}$	63,5
Луганська	$S_t = 0,469 \cdot X_t + (1 - 0,469) \cdot 57,79 + I_{t-p}$	62,3
Львівська	$S_t = 0,888 \cdot X_t + (1 - 0,888) \cdot 58,00 + I_{t-p}$	64,5
Миколаївська	$S_t = 0,634 \cdot X_t + (1 - 0,634) \cdot 59,59 + I_{t-p}$	65,7
Одеська	$S_t = 1,000 \cdot X_t + (1 - 1,000) \cdot 58,78 + I_{t-p}$	66,1
Полтавська	$S_t = 0,789 \cdot X_t + (1 - 0,789) \cdot 58,70 + I_{t-p}$	63,7
Рівненська	$S_t = 0,093 \cdot X_t + (1 - 0,093) \cdot 58,65 + I_{t-p}$	58,9
Сумська	$S_t = 0,970 \cdot X_t + (1 - 0,970) \cdot 59,29 + I_{t-p}$	65,3
Тернопільська	$S_t = 0,656 \cdot X_t + (1 - 0,656) \cdot 55,19 + I_{t-p}$	58,2
Харківська	$S_t = 0,691 \cdot X_t + (1 - 0,691) \cdot 60,53 + I_{t-p}$	64,7
Херсонська	$S_t = 0,862 \cdot X_t + (1 - 0,862) \cdot 58,54 + I_{t-p}$	66,3
Хмельницька	$S_t = 0,879 \cdot X_t + (1 - 0,879) \cdot 58,83 + I_{t-p}$	63,7
Черкаська	$S_t = 1,000 \cdot X_t + (1 - 1,000) \cdot 58,75 + I_{t-p}$	68,0
Чернівецька	$S_t = 0,505 \cdot X_t + (1 - 0,505) \cdot 57,48 + I_{t-p}$	59,1
Чернігівська	$S_t = 0,977 \cdot X_t + (1 - 0,977) \cdot 59,66 + I_{t-p}$	66,1
м. Київ	$S_t = 0,722 \cdot X_t + (1 - 0,722) \cdot 64,15 + I_{t-p}$	67,8

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

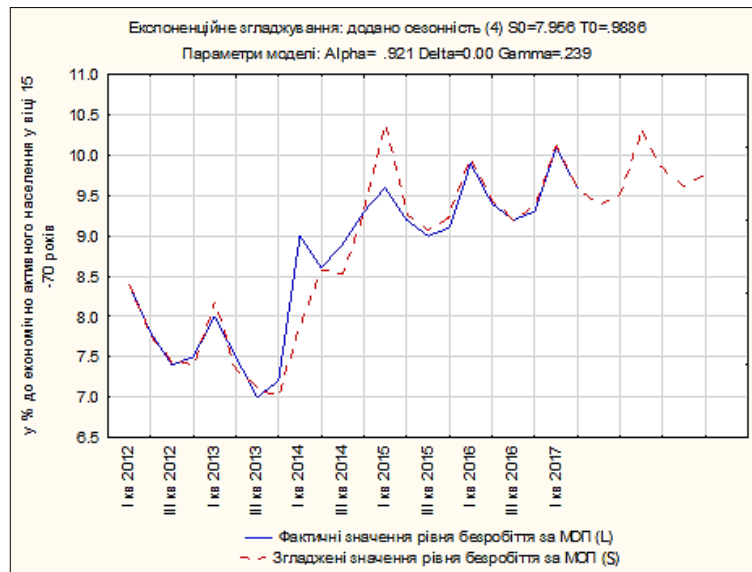


Рис. 2. Фактичні та згладжені значення рівня безробіття за МОР в Україні за кварталами в 2012–2018 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Таблиця 2

Прогнозні значення рівня безробіття за методологією МОР за регіонами України у цілому за 2018 р.

Регіони	Рівняння експоненційного згладжування	Прогнозні значення, %
Україна	$S_t = 0,921 \cdot X_t + (1 - 0,921) \cdot 7,96 + I_{t-p}$	9,9
Вінницька	$S_t = 1,000 \cdot X_t + (1 - 1,000) \cdot 9,21 + I_{t-p}$	10,8
Волинська	$S_t = 1,000 \cdot X_t + (1 - 1,000) \cdot 8,57 + I_{t-p}$	13,6
Дніпропетровська	$S_t = 0,805 \cdot X_t + (1 - 0,805) \cdot 6,90 + I_{t-p}$	8,8
Донецька	$S_t = 0,372 \cdot X_t + (1 - 0,372) \cdot 8,48 + I_{t-p}$	15,4
Житомирська	$S_t = 0,962 \cdot X_t + (1 - 0,962) \cdot 9,94 + I_{t-p}$	11,4
Закарпатська	$S_t = 0,715 \cdot X_t + (1 - 0,715) \cdot 8,98 + I_{t-p}$	10,1
Запорізька	$S_t = 0,337 \cdot X_t + (1 - 0,337) \cdot 7,17 + I_{t-p}$	11,9
Івано-Франківська	$S_t = 0,634 \cdot X_t + (1 - 0,634) \cdot 8,45 + I_{t-p}$	8,9
Київська	$S_t = 0,969 \cdot X_t + (1 - 0,969) \cdot 6,97 + I_{t-p}$	6,2
Кіровоградська	$S_t = 1,000 \cdot X_t + (1 - 1,000) \cdot 9,09 + I_{t-p}$	12,9
Луганська	$S_t = 1,000 \cdot X_t + (1 - 1,000) \cdot 6,87 + I_{t-p}$	18,4
Львівська	$S_t = 0,952 \cdot X_t + (1 - 0,952) \cdot 7,86 + I_{t-p}$	7,7
Миколаївська	$S_t = 0,523 \cdot X_t + (1 - 0,523) \cdot 8,32 + I_{t-p}$	10,9
Одеська	$S_t = 0,799 \cdot X_t + (1 - 0,799) \cdot 6,14 + I_{t-p}$	7,5
Полтавська	$S_t = 1,000 \cdot X_t + (1 - 1,000) \cdot 8,97 + I_{t-p}$	11,8
Рівненська	$S_t = 0,917 \cdot X_t + (1 - 0,917) \cdot 10,22 + I_{t-p}$	11,5
Сумська	$S_t = 0,952 \cdot X_t + (1 - 0,952) \cdot 9,19 + I_{t-p}$	9,1
Тернопільська	$S_t = 0,870 \cdot X_t + (1 - 0,870) \cdot 10,26 + I_{t-p}$	13,0
Харківська	$S_t = 0,419 \cdot X_t + (1 - 0,419) \cdot 7,41 + I_{t-p}$	6,2
Херсонська	$S_t = 0,962 \cdot X_t + (1 - 0,962) \cdot 8,95 + I_{t-p}$	11,9
Хмельницька	$S_t = 0,868 \cdot X_t + (1 - 0,868) \cdot 8,92 + I_{t-p}$	9,5
Черкаська	$S_t = 0,726 \cdot X_t + (1 - 0,726) \cdot 9,44 + I_{t-p}$	10,3
Чернівецька	$S_t = 0,908 \cdot X_t + (1 - 0,908) \cdot 8,37 + I_{t-p}$	8,4
Чернігівська	$S_t = 0,959 \cdot X_t + (1 - 0,959) \cdot 10,34 + I_{t-p}$	11,4
м. Київ	$S_t = 0,868 \cdot X_t + (1 - 0,868) \cdot 5,85 + I_{t-p}$	7,5

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

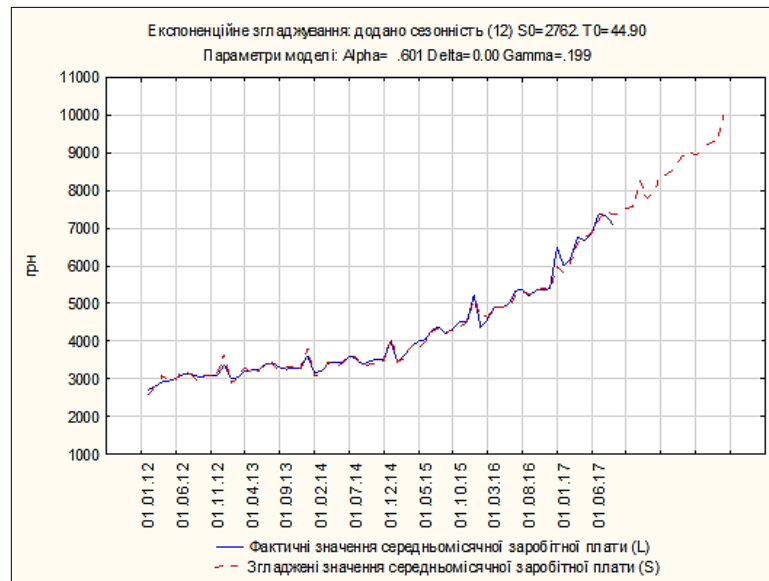


Рис. 3. Фактичні та згладжені значення середньомісячної зарплати за 2012–2018 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Таблиця 3

Прогнозні значення середньомісячної зарплати за регіонами України у цілому за 2018 р.

Регіони	Рівняння експоненційного згладжування	Прогнозні значення, грн.
Україна	$S_t = 0,601 \cdot X_t + (1 - 0,601) \cdot 2762 + I_{t-p}$	8808,53
Вінницька	$S_t = 0,716 \cdot X_t + (1 - 0,716) \cdot 2226 + I_{t-p}$	7718,08
Волинська	$S_t = 0,715 \cdot X_t + (1 - 0,715) \cdot 2134 + I_{t-p}$	7104,63
Дніпропетровська	$S_t = 0,847 \cdot X_t + (1 - 0,847) \cdot 2898 + I_{t-p}$	8499,96
Донецька	$S_t = 0,763 \cdot X_t + (1 - 0,763) \cdot 3195 + I_{t-p}$	8546,70
Житомирська	$S_t = 0,852 \cdot X_t + (1 - 0,852) \cdot 2166 + I_{t-p}$	7222,13
Закарпатська	$S_t = 0,850 \cdot X_t + (1 - 0,850) \cdot 2119 + I_{t-p}$	7774,90
Запорізька	$S_t = 0,487 \cdot X_t + (1 - 0,487) \cdot 2662 + I_{t-p}$	8730,37
Івано-Франківська	$S_t = 0,671 \cdot X_t + (1 - 0,671) \cdot 2335 + I_{t-p}$	7797,63
Київська	$S_t = 0,528 \cdot X_t + (1 - 0,528) \cdot 2908 + I_{t-p}$	8963,92
Кіровоградська	$S_t = 0,835 \cdot X_t + (1 - 0,835) \cdot 2238 + I_{t-p}$	7140,23
Луганська	$S_t = 0,604 \cdot X_t + (1 - 0,604) \cdot 2907 + I_{t-p}$	6991,07
Львівська	$S_t = 0,620 \cdot X_t + (1 - 0,620) \cdot 2331 + I_{t-p}$	8023,80
Миколаївська	$S_t = 0,451 \cdot X_t + (1 - 0,451) \cdot 2576 + I_{t-p}$	8236,39
Одеська	$S_t = 0,512 \cdot X_t + (1 - 0,512) \cdot 2445 + I_{t-p}$	7984,83
Полтавська	$S_t = 0,765 \cdot X_t + (1 - 0,765) \cdot 2633 + I_{t-p}$	7891,42
Рівненська	$S_t = 0,468 \cdot X_t + (1 - 0,468) \cdot 2360 + I_{t-p}$	7345,58
Сумська	$S_t = 0,867 \cdot X_t + (1 - 0,867) \cdot 2300 + I_{t-p}$	6451,04
Тернопільська	$S_t = 0,828 \cdot X_t + (1 - 0,828) \cdot 1999 + I_{t-p}$	6735,00
Харківська	$S_t = 0,748 \cdot X_t + (1 - 0,748) \cdot 2542 + I_{t-p}$	7521,89
Херсонська	$S_t = 0,746 \cdot X_t + (1 - 0,746) \cdot 2056 + I_{t-p}$	6976,24
Хмельницька	$S_t = 0,723 \cdot X_t + (1 - 0,723) \cdot 2225 + I_{t-p}$	7309,67
Черкаська	$S_t = 0,732 \cdot X_t + (1 - 0,732) \cdot 2303 + I_{t-p}$	7590,56
Чернівецька	$S_t = 0,688 \cdot X_t + (1 - 0,688) \cdot 2143 + I_{t-p}$	6965,20
Чернігівська	$S_t = 0,671 \cdot X_t + (1 - 0,671) \cdot 2099 + I_{t-p}$	7161,91
м. Київ	$S_t = 0,278 \cdot X_t + (1 - 0,278) \cdot 4114 + I_{t-p}$	13664,22

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

довж досліджуваного періоду в 23 регіонах країни. Поряд із цим прогнозне значення рівня зайнятості у Рівненській області менше на 0,5 в. п. у 2018 р. порівняно з 2017 р., а у Харківській – на 1,1 в. п. Отримані результати свідчать про наявність позитивних тенденцій із залученням економічно активного населення в економіку країни. Проте зазначені прогнозні оцінки можуть бути досягнуті за умови сталого розвитку України та відсутності у середньостроковій перспективі кризових явищ національного та міжнародного масштабів.

Поряд із рівнем зайнятості під час дослідження ринку праці доцільно провести аналіз динаміки рівня безробіття за МОП. На рис. 2 представлено фактичні та прогнозні рівні безробіття населення за МОП, які були отримані методом експоненційного згладжування, за кварталами 2012–2018 рр. в Україні. Розрахована прогностична модель експоненційного згладжування має такий вигляд:

$$S_t = 0,847 \cdot X_t + (1 - 0,847) \cdot 59,26 + I_{t-p}.$$

У табл. 2 представлено рівняння експоненційного згладжування та прогнозні значення рівня безробіття за методологією МОП за регіонами України у цілому за 2018 р.

Згідно з отриманим прогнозом, у 2018 р. порівняно з 2017 р. можна очікувати незначне зростання рівня безробіття за МОП в Україні (на 0,2 в. п.). Регіональний аналіз безробіття впродовж досліджуваного періоду часу свідчить про зменшення рівня даного показника у семи регіонах. Поряд із цим серед регіонів зі збільшенням питомої ваги безробітних слід виділити Волинську (зростання на 0,8 в. п.), Донецьку (на 0,8 в. п.), Запорізьку (на 1,2 в. п.) та Луганську (на 1,7 в. п.) області.

В Україні органи державної статистики публікують дані про номінальну середньомісячну заробітну плату щомісяця. Враховуючи зазначену специфіку публікації даних, під час побудови моделі сезонну компоненту було враховано за допомогою лагу ($\text{lag}=12$). За даними про середньомісячну заробітну плату за 2012–2017 рр. (рис. 3) було побудовано модель експоненційного згладжування, яка має такий вигляд:

$$S_t = 0,601 \cdot X_t + (1 - 0,601) \cdot 2762 + I_{t-p}.$$

У табл. 3 представлено рівняння експоненційного згладжування та прогнозні значення

середньомісячної заробітної плати за регіонами України у цілому за 2018 р.

Отримані результати свідчать про зростання середньомісячної заробітної плати у цілому за 2018 р. в усіх регіонах України. У цілому по країні впродовж досліджуваного періоду часу очікується зростання заробітної плати на 1 725,25 грн. Згідно з прогнозом, найменше зросте оплата праці у Сумській (на 592,53 грн., або на 10,11%), Донецькій (на 887,41 грн., або на 11,59%) та Луганській (на 1 144,17 грн., або на 19,57%) областях. Поряд із цим у 2018 р. порівняно з 2017 р. очікується, що найбільше зросте середньомісячна заробітна плата у м. Києві (на 2 573,18 грн., або на 22,87%). Серед ключових чинників зростання середньомісячної заробітної плати в 2018 р. слід відзначити збільшення розміру мінімальної заробітної плати до 3 723 грн. згідно зі ст. 8 проекту закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [5]. На зростання розміру оплати праці також впливатиме рівень інфляції, тому для об'єктивного оцінювання доходів населення буде необхідно використати індекс реальної заробітної плати, оскільки зазначений показник дає можливість урахувати вплив зміни цін на купівельну спроможність населення.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дало змогу оцінити тенденції розвитку основних показників функціонування ринку праці у цілому в Україні та на рівні її окремих регіонів. Використання методів економіко-математичного моделювання дало змогу отримати прогнозні значення рівня зайнятості та безробіття, а також розміру середньомісячної заробітної плати в Україні на 2018 р. Виявлені тенденції та наявність сезонного фактору було враховано в прогнозних значеннях завдяки використанню методу експоненційного згладжування. Отримані прогнозні результати основних показників функціонування ринку праці можуть бути використані органами державного управління для вдосконалення політики регулювання національного та регіональних ринків праці. Запропонований методологічний підхід дослідження ринку праці України доцільно використовувати на постійній основі, що дасть змогу оперативно реагувати на соціально-економічні ризики, які можуть виникнути в країні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ślusarczyk B., Barwińska-Małajowicz A., Czop T., Rynek pracy młodzieży w regionie podkarpackim. Możliwości i bariery, Wyd. AMELIA, Rzeszów 2016. (s.125).
2. Анализ временных рядов [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.biometrika.tomsk.ru/textbook/modules/sttimser.html>.
3. Seasonal and Non-seasonal Exponential Smoothing [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://documentation.statsoft.com/STATISTICAHelp.aspx?path=TimeSeries/TimeSeries/Examples/Example4SeasonalandNonseasonalExponentialSmoothing>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Проект закону про Державний бюджет України на 2018 рік (станом на 8.10.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551.

Прогнозування середньої пенсії українця із застосуванням економетричних методів

Рибальченко Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної математики та інформатики
Університету митної справи та фінансів

Гусєва К.

студентка
Університету митної справи та фінансів

У статті розглянуто питання пенсійного забезпечення в Україні. Проаналізовано особливості підходів до оцінки непрацездатної частини населення, яке отримує допомогу лише за рахунок державних коштів. Сьогодні країна не може забезпечити своїм громадянам належного рівня життя. Тому потреба у регулюванні пенсійного забезпечення обумовлена викликами глобалізації, які вимагають підвищення міжнародної конкурентоспроможності України. Досліджено сучасний стан та перспективи пенсійного забезпечення в Україні. Побудовано прогноз середньої пенсії українця станом на 2020 рік за допомогою методів математичного моделювання.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, соціальна політика, економетричні методи, методи математичного моделювання, прогнозування середньої пенсії.

Рыбальченко Л.В., Гусева Е. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СРЕДНЕЙ ПЕНСИИ УКРАИНЦА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

В статье рассмотрены вопросы пенсионного обеспечения в Украине. Проанализированы особенности подходов к оценке нетрудоспособной части населения, которая получает помощь только за счет государственных средств. Сегодня государство не может обеспечить своим гражданам надлежащего уровня жизни. Потому потребность в урегулировании пенсионного обеспечения обусловлена вопросами глобализации, которые требуют повышения международной конкурентоспособности Украины. Исследованы современное состояние и перспективы пенсионного обеспечения в Украине. Построен прогноз средней пенсии украинца на 2020 год с помощью эконометрических методов.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, социальная политика, эконометрические методы, методы математического моделирования, прогнозирование средней пенсии.

Rybalchenko L.V., Guseva E. FORMALIZATION OF THE UKRAINIAN MIDDLE PENSION BY USING ECONOMETRIC METHODS

The article deals with the issues of the pension provision in Ukraine. The peculiarities of the approaches of estimation of the incapacitated persons which receive assistance only from the public funds were analyzed. As of today, the country cannot provide its citizens with an adequate standard of living. That is why the necessity of regulation of the pension provision is determined by the challenges of globalization which are demand the improving of the international competitiveness of Ukraine. The current status of the pension provision in Ukraine and its perspectives were researched in the article. By applying of the methods of mathematical modeling had built the prognosis of the average pension of Ukrainian as of year of 2020.

Keywords: pension provision, social policy, econometric of methods, methods of mathematical modeling, forecasting of average pension.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На нашу думку, на даному етапі Україна, на жаль, не може забезпечити своїм громадянам належного рівня життя. Особисто гостро ця проблема постає перед непрацездатною частиною населення, яке отримує допомогу лише за рахунок державних коштів. Ми вважаємо, що саме ця проблема у сфері соціальної політики є одним із важливих аргументів необхідності реформування та підвищення соціальних стандартів в державі, а саме для людей похилого віку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема функціонування пенсійного забезпечення в Україні була досліджена у працях вітчизняних вчених, таких як Н. Болотіна, Е. Лібанова, В. Колбун, М. Бойко, С. Синчук, М. Боднарук, І. Федоренко, А. Мірошніченко, Таггарт, П. Голиш, Н. Барр.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте ми вважаємо, що проблема пенсійного забезпечення в Україні потребує подальшого дослідження із застосуванням методів математичного моделювання [7].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз пенсійного забезпечення в Україні та прогнозування середньої пенсії українця станом на 2020 рік за допомогою методів математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявна пенсійна система України є результатом еволюційної трансформації інституту пенсійного забезпечення, який сформувався після здобуття незалежності на початку 90-х років XX століття. Вона базується на солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка побудована на механізмі пенсійного страхування, що передбачає персоніфікований розподіл через суспільні страхові фонди надходжень від працездатної частини населення на користь пенсіонерів. Джерелом коштів для фінансування пенсій є Пенсійний фонд, який формується на основі страхових внесків підприємств та громадян [6].

Стаття 46 Конституції України проголошує, що «громадяни мають 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 інших випадках, передбачених законом.

Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення. Пен-

сії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом» [1].

Досліджуючи це питання, О. Шелест загрожує увагу на тому, що бюджет Пенсійного фонду України щороку стає більш дефіцитним, було вжито додаткових заходів реформування пенсійної системи, які включили у себе поступове підвищення пенсійного віку, підвищення мінімального страхового стажу, необхідного для призначення пенсії, а також введення обмежень для певних категорій пенсіонерів [2].

Управління фінансами пенсійного забезпечення, функції з призначення (перерахунку) та виплати пенсій здійснює Пенсійний фонд України, який є центральним органом виконавчої влади [3].

Згідно з даними Державної служби статистики України побудована діаграма, яка ілюструє середній показник пенсії за віком в Україні у період 2010–2016 рр. (рис. 1), який за сім років збільшився на 64,6%.

Моніторинг зазначеної діаграми показав, що ситуація з рівнем місячної пенсії українця виглядає таким чином. Суттєвих позитивних зрушень протягом аналізованого періоду не спостерігається. Станом на 2010 рік цей показник складав 1 032,6 грн., а у 2012 році він дорівнював 1 253,3 грн., що лише на 220,7 грн. більше, ніж у 2010 році. У 2014 році рівень щомісячної пенсії українського пенсіонера збільшився до позначки 1 581,5 грн., а у 2016 році місячна пенсія дорівнювала 1 699,5 грн. Вра-



Рис. 1. Середній розмір пенсії українця у 2010–2016 роках

Джерело: складено авторами за даними Державного комітету статистики України [5]

ховуючи високі ціни на комунальні послуги та харчування, можна сказати, що їх недостатньо для нормального життя пенсіонера. На жаль, середній рівень пенсії є меншим за прожитковий мінімум, водночас низький рівень пенсій залежить від низької заробітної плати українця. Це говорить, про те, що соціальні стандарти стосовно пенсійної системи потребують термінового внесення коригувань.

Станом на 1 квітня 2017 року фактичний середній розмір пенсії в Україні становить 1 828 гривень. Середня пенсія в різних регіонах України суттєво відрізняється. Так, в Києві пенсіонери отримують в середньому 2 408 грн., в Дніпропетровській області – 1 949,3 грн., а в Тернопільській області – 1 560 грн.

Розглянемо різницю у середньому розмірі пенсії в Україні та країнах Європейського Союзу (табл. 1).

За наведеними даними ми бачимо, що найбільшу пенсію отримують громадяни таких країн, як Люксембург та Франція, а найменшу – жителі Бельгії. Україна, на жаль, у цьому рейтингу відноситься до другої категорії, її показники в п'ять разів менше від інших країн Європейського Союзу.

Згідно з прогнозом 2020 року Україна планує перехід на Європейські норми соціальних стандартів. Нами було розроблено власні розрахунки стосовно соціальних стандартів пенсійного забезпечення в Україні. Пенсійне забезпечення – це актуальне та гостре питання, яке зараз хвилює багатьох громадян, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду.

Аналізуючи показники середньої пенсії в Україні 2010–2016 років, побудували лінійну модель динаміки рівня середньої пенсії в Україні (рис. 2):

$$y_i = a_0 + a_1 x_i;$$

$$y_i = -223924,79 + 111,93 x_i,$$

де y_i – середня пенсія в Україні, грн.;
 x_i – рік.

За критерієм Фішера модель є адекватною з надійністю 95%, оскільки $F_p = 173,97 > F_{kp} = 6,608$ при $\alpha = 0,05$. Значення коефіцієнта детермінації для цієї моделі дорівнює $R^2 = 0,9721$, що вказує на високий рівень впливу року на розмір пенсії. За критерієм Стюдента параметри моделі a_0, a_1 є статистично значимими, оскільки $|t_{p_{a_0}}| = 13,11 > t_{kp} = 2,75$ і $t_{p_{a_1}} = 13,19 > t_{kp} = 2,75$ за вибраним рівнем ймовірності $P=0,95$. Тому виконано розрахунок прогнозних значень середньої пенсії українця на період 2017–2020 років, а також побудовано зони довірчих інтервалів прогнозу.

Точкова оцінка прогнозу:

$$Y_{пр2017} = -223924,79 + 111,93 \cdot 2017 = 1835,14 \text{ грн.};$$

$$Y_{пр2020} = -223924,79 + 111,93 \cdot 2020 = 2170,93 \text{ грн.}$$

Інтервальна оцінка прогнозу:

$$\Delta Y = t_{крит} * S * \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(X_{пр} - \bar{X})^2}{\sum (X_i - \bar{X})^2}} = 98,94.$$

Граничні довірчого інтервалу:

$$Y_{ниж.гр.} < Y_{пр2017} < Y_{верх.гр.};$$

$$1736,205 < 1835,14 < 1934,08;$$

$$Y_{ниж.гр.} < Y_{пр2020} < Y_{верх.гр.};$$

$$2170,93 < 2170,93 < 2337,89.$$

Таким чином, розраховані значення середньої пенсії українця знаходяться в межах довірчих інтервалів прогнозу (рис. 2).

Згідно з наведеними розрахунками ми спостерігаємо тенденцію стосовно збільшення середньої пенсії в Україні. У 2017 році розмір середньої пенсії буде підвищений на 145,38 грн. порівняно з минулим роком і складе 1 835,14 грн., що відповідає фактичному середньому розміру пенсії 1 828 грн. станом на 1 квітня 2017 року, зазначеному прем'єр-міністром України Володимиром Гройсманом під час презентації проекту плану середньострокових пріоритетних дій до 2020 року.

Таблиця 1

**Середній розмір пенсії в Україні та країнах Європейського Союзу у 2010–2016 роках
(дані наведені у доларах США)**

Країна	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Україна	91	109	122	138	139	52
Люксембург	3 525	3 738	4 010	4 223	4 348	3 741
Ірландія	1 720	1 773	1 856	1 807	1 795	1 572
Нідерланди	3 405	3 542	3 738	3 812	3 888	1 327
Франція	3 394	3 527	3 670	3 830	3 924	1 000
Бельгія	2 672	2 816	2 915	3 044	3 198	1 771

Джерело: складено авторами за даними Державного комітету статистики України та Європейського комітету статистики [4; 5]

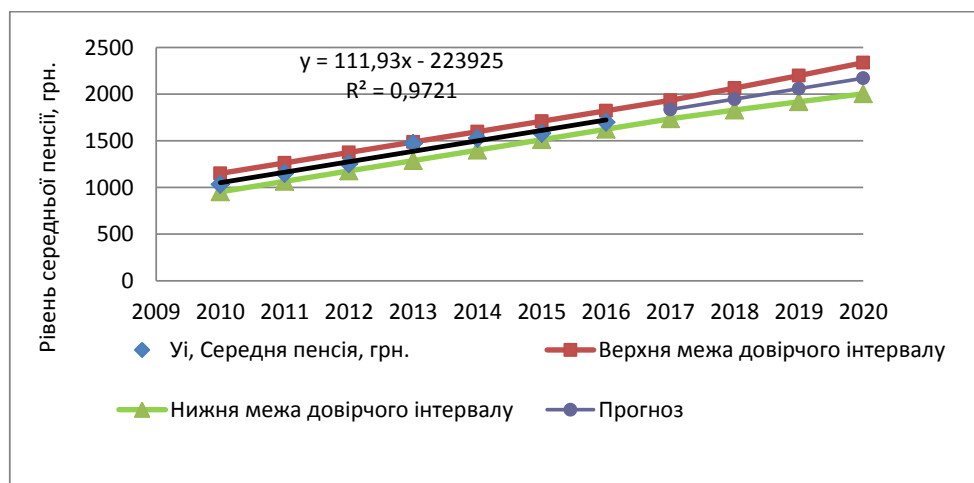


Рис. 2. Прогноз підвищення середньої пенсії в Україні до 2020 року

Джерело: виконано авторами на основі даних Державної служби статистики України

У 2018 році прогнозується збільшення пенсії на 192,21 грн., тому можемо сподіватись на середню пенсію у розмірі 1 947,07 грн. Підвищення наведеного нами стандарту на 252,43 грн. та на 326,02 грн. спостерігається станом на 2019–2020 рік, що буде складати 2 059 грн. та 2 170,93 грн. відповідно.

Необхідно взяти до увагу також той факт, що на рівень середньої пенсії впливають багато чинників, які на основі отриманої моделі ми не врахували. Тому отримані розрахунки будуть мати коливаючий характер.

Важливими напрямками для вирішення багатьох проблем, що пов'язані з наявною недосконалою пенсійною системою, є застосування методів математичного моделювання, реформування наявної загальнообов'язкової пенсійної системи та

удосконалення пенсійного забезпечення в напрямі накопичувальної складової, за рахунок якої враховували б більшу частину внесків на пенсійне забезпечення коштів індивідуального пенсійного внеску.

Висновки з цього дослідження. Розглядаючи соціальний аспект, який стосується пенсійного забезпечення, варто враховувати і додаткові фактори, що можуть виникати в країні і обумовлюють соціальну напруженість у суспільстві. Потреба у регулюванні пенсійного забезпечення обумовлена викликами глобалізації, які вимагають підвищення міжнародної конкурентоспроможності України. Виникнення питань пенсійного забезпечення пов'язане, з одного боку, з явищем інфляції, а з іншого – з нездатністю державної політики забезпечити економічну та соціальну стабільність в країні іншими методами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К. : Українська правнича фундація, 1996. – 44 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Шелест О. Потреба у регулюванні пенсійним забезпеченням, обумовлена викликами глобалізації, які вимагають підвищення міжнародної конкурентоспроможності України / О. Шелест // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2016. – № 3 (39). – С. 197–201. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_3\(39\)_2016/article/38.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_3(39)_2016/article/38.pdf).
3. Про Положення про Пенсійний фонд України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/384/2011>.
4. Eurostat statistic [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/statistics-a-z/abc>.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Рудик В. Стан реформування пенсійної системи в Україні / В. Рудик, В. Олексійко // Облік і фінанси. – 2016. – № 4 (74). – С. 106–113.
7. Рибальченко Л. Антиінфляційна політика фінансової безпеки держави. / О. Рядно, Л. Рибальченко // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 2 (31). – С. 161–166.

Кластеризація регіонів за рівнем економічного потенціалу

Синиця С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Вакун О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

У статті запропоновано систему моделей розпізнавання діагностичних класів, яка дає можливість провести комплексну і локальну діагностику економічного потенціалу регіонів і, як наслідок, виявити напрями адаптивного коригування стратегічних нормативів їх економічного розвитку.

Ключові слова: синергетичний ефект, кластер, кластеризація, агломеративні методи, міжкластерна дисперсія, внутрішньокластерна дисперсія.

Синиця С.М., Вакун О.В. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье предложена система моделей распознавания диагностических классов, которая дает возможность провести комплексную и локальную диагностику экономического потенциала регионов и, как следствие, выявить направления адаптивного корректировки стратегических нормативов их экономического развития.

Ключевые слова: синергетический эффект, кластер, кластеризация, агломеративные методы, межкластерная дисперсия, внутрикластерная дисперсия.

Sinita S.M., Vakun O.V. CLUSTERIZATION OF REGIONS BY THE LEVEL OF ECONOMIC POTENTIAL

The article proposes a system of recognition models for diagnostic classes, which makes it possible to conduct complex and local diagnostics of the economic potential of regions and, as a result, identify areas for adaptive correction of strategic standards of their economic development.

Keywords: synergetic effect, cluster, clusterization, agglomerative methods, intercluster dispersion, intracluster dispersion.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світова практика показує функціонування найбільш розвинених економічних систем, високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання, це насамперед забезпечують чинники, що стимулюють поширення нових технологій. Оскільки сучасні конкурентні переваги практично повністю забезпечуються за рахунок переваг у технологіях виробництва, управління, організації просування продукції, тому успішний розвиток конкурентоспроможності регіональної економічної системи можливий за використання теорій кластеризації та сучасних концепцій інноваційного розвитку.

Кластер визначається як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюж-

ком, і виступає альтернативою секторальному підходу [1].

Відбиваючи динаміку відносних переваг, кластери формуються, розширюються, заглиблюються, але можуть також згодом звужуватися, зачинятися, розпадатися. Подібна динамічність і гнучкість кластерів є ще однією перевагою порівняно з іншими формами організації економічної системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Наявність кластера дає змогу національній галузі підтримувати свою перевагу, а не віддавати її більш розвиненим країнам. Наявність цілого кластера галузей прискорює процес створення факторів там, де є група внутрішніх конкурентів. Усі фірми із кластера взаємозалежних галузей роблять інвестиції в спеціалізовані, але родинні технології, в інформацію, інфраструктуру, людські ресурси, що веде до масового виникнення

нових фірм. Кластери є причиною великих капіталовкладень і пильної уваги уряду, тобто кластер має синергетичний ефект. У процесі розвитку кластера економічні ресурси починають притікати до нього з ізольованих галузей, які не можуть використати їх продуктивно. Таким чином, національна конкурентоспроможність багато в чому залежить від рівня розвитку окремих кластерів.

Завдяки кластеризації можна формувати необхідну критичну масу в певних сферах діяльності. Успіхи такої форми діяльності, як кластер, варто розглядати в тісному зв'язку із сучасними законами конкурентної боротьби й з урахуванням специфіки територіально-регіонального аспекту в глобальній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних економічних умовах територіальні утворення ініціювали розроблення та реалізацію планів розвитку на основі створення кластерів. До кінця XX ст. кластери існували в усіх розвинених європейських економіках. Особливо значна їх концентрація спостерігалася в найбільш промислово розвинених регіонах [2].

Сьогодні в Україні існує декілька «спонтанних» кластерів, створених навколо ключових галузей промисловості, а саме хімічної, нафтогазової, металургійної, машинобудування та ін. Але ці структури ще дуже слабкі й навряд чи можуть зрівнятися з дійсними кластерами з добре налагодженою системою взаємозв'язків.

Складником модуля методики оцінки і прогнозування економічного потенціалу регіону

є формування діагностичних класів стратегічних позицій регіонів за рівнем їх економічного потенціалу. Для реалізації завдань модуля пропонується методика просторово-динамічної оцінки результативності використання економічного потенціалу регіону, схема взаємозв'язку блоків якої наведена на рис. 1.

У першому блоці здійснюється просторово-динамічна класифікація регіонів за рівнем їх економічного потенціалу. Економічну діяльність регіонів можна розглядати як багатовимірну структуру, яка описується сукупністю діагностичних показників. Для реалізації завдань цього блоку пропонується використовувати методи багатовимірної класифікації, зокрема методи кластерного аналізу [4–9]. Пропонований алгоритм класифікації регіонів за рівнем їх економічного потенціалу наведено на рис. 2.

На першому етапі здійснюється класифікація регіонів за допомогою ієрархічних агрегативних методів [5]. Цей етап включає такі основні кроки.

Крок 1.1. Значення чинників – складників економічного потенціалу регіону нормуються за формулою.

Крок 1.2. Формується матриця Евклідових відстаней, елементи якої розраховують за сукупністю об'єктів (регіонів):

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^m (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (1)$$

де k – номер ознаки; i, j – номери регіонів.

Крок 1.3. Визначається пара найближчих кластерів за певним алгоритмом об'єднання. Новому кластеру присвоюється менший із номерів об'єднаних кластерів.

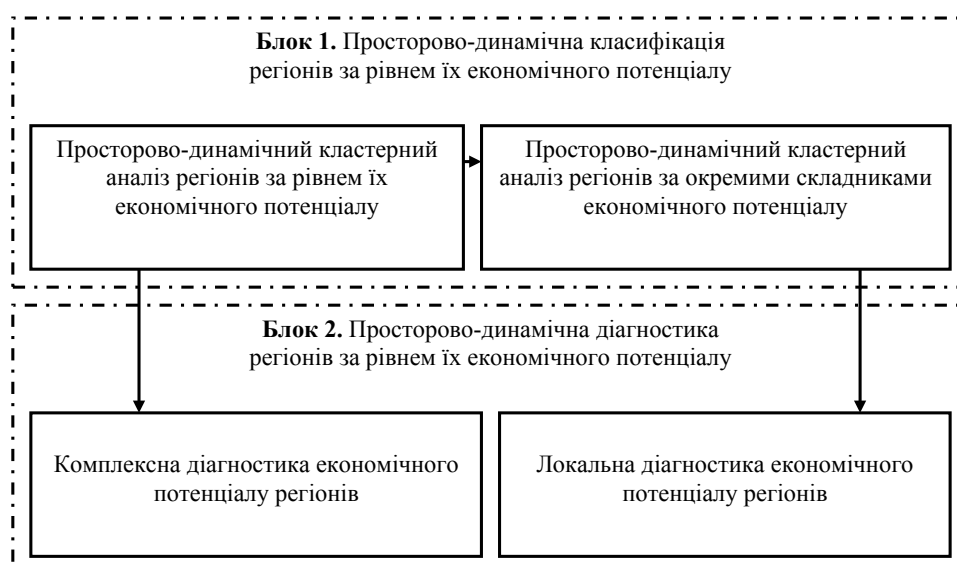


Рис. 1. Схема взаємозв'язку блоків методики просторово-динамічної оцінки результативності використання економічного потенціалу регіону

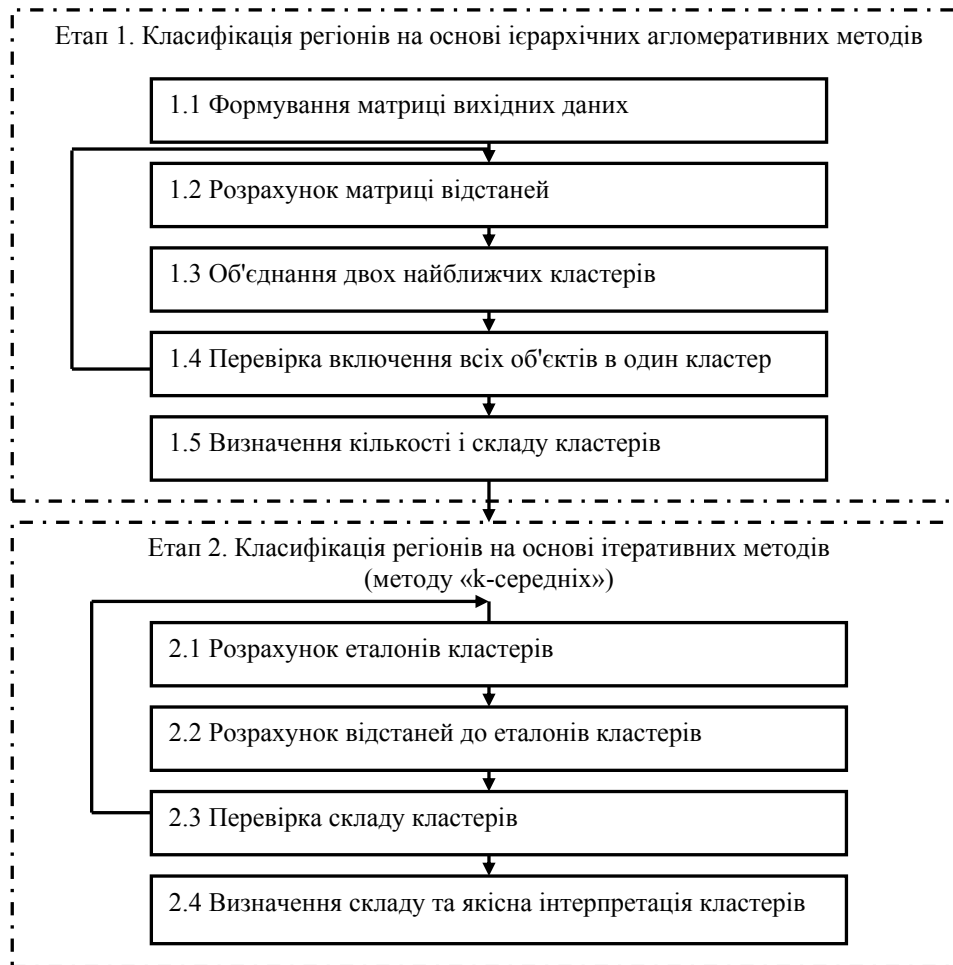


Рис. 2. Алгоритм класифікації регіонів за рівнем їх економічного потенціалу

Проведений аналіз методів об'єднання кластерів дав змогу зробити висновок про доцільність використання методу Уорда [4–7], оскільки саме цей метод дає змогу отримати кластери з максимальною щільністю. За цим методом на першому кроці кожен кластер складається з одного об'єкта. Далі обчислюють середні значення кожної ознаки і розраховується сума квадратів відхилень за формулою:

$$V_k = \sum_{i=1}^{n_k} \sum_{j=1}^p (x_{ji} - \bar{x}_{jk})^2, \quad (2)$$

де k – номер кластера;

i – номер об'єкта (регіону);

j – номер показника;

p – кількість показників у групі;

n_k – кількість об'єктів у k -му кластері.

За методом Уорда об'єднуються об'єкти, або кластери, які дають найменше збільшення величини V_k .

Крок 1.4. Зміст другого і третього кроків повторюється, поки всі об'єкти не будуть об'єднані в один кластер.

Крок 1.5. Графічне представлення класифікації регіонів у вигляді дендрограми дає змогу вибрати такий розподіл об'єктів по кластерах, за якого максимізується сумарна міжкластерна дисперсія.

На другому етапі здійснюється класифікація регіонів на основі ітеративних методів, зокрема, методу «к-середніх» [6]. Даний етап включає такі основні кроки.

Крок 2.1. За n -спостереженнями сформованої матриці вихідних даних відбирають k -точок шляхом сортування відстаней і вибором спостережень, віддалених на рівних інтервалах. Ці точки приймаються за еталони. Кожному з еталонів присвоюють порядковий номер, який одночасно є й номером кластера.

Крок 2.2. За формулою визначаються відстані між вибраною точкою еталону і спостереженнями x_i з координатами $(x_{i1}, \dots, x_{ip})$.

Крок 2.3. Кожен з об'єктів сукупності перевіряється, до якого з еталонів він знаходиться найближче, на основі мінімальної відстані. Об'єкт, що перевіряється, відповідає тому

еталону, якому відповідає менше значення відстані d_{il} ($l = 1, \dots, k$). Результатом таких операцій є новий склад кластерів. Якщо він збігається з попереднім, тоді вважають, що нова класифікація є остаточною. В іншому разі еталон замінюють новим, обраним з урахуванням приєднаного спостереження. Якщо зустрічаються дві або більше мінімальних відстаней, то спостереження приєднують до кластеру з найменшим порядковим номером. Вибирають точку X_{i+1} і для неї повторюють кроки 2–3.

Крок 2.4. На цьому кроці визначається кінцевий склад кластерів та здійснюється їх якісна інтерпретація.

Таким чином, результатом першого блоку методики є сформовані кластери, що включають однорідні за характеристиками економічного потенціалу та його складників регіони.

У другому блоці методики (рис. 1) розробляються моделі комплексної та локальної діагностики економічного потенціалу регіонів.

Побудова моделей здійснюється на основі просторово-часової вибірки $X = (x_{it1}, x_{it2}, x_{it3}, \dots, x_{itm}); i = (1 \dots n); t = (1 \dots T)$, де n – кількість регіонів, T – кількість досліджуваних періодів; m – кількість діагностичних показників економічного потенціалу регіону. Розв'язок задачі розпізнавання станів економічного потенціалу регіонів полягає у встановленні правил, за яким за відповідними значеннями координат вектора X спостереження можна віднести до однієї з можливих сукупностей Z_p , $p = 1, 2, \dots, p$, де p – кількість виділених кластерів економічного потенціалу регіонів. Разом із цим роблять припущення, що кожен зі станів має нормальну функцію щільності розподілу від m показників, тобто:

$$f_i(x) = (2\pi)^{\frac{m}{2}} \left| \sum_j \right|^{-1/2} \exp\left(-\frac{1}{2}(x - \mu^i)^T \sum_j^{-1} (x - \mu^i)\right), \quad (3)$$

де μ^i – вектор математичних сподівань змінних розмірності m ;

$\sum_j$ – коваріаційна матриця;

$\sum_j^{-1}$ – обернена матриця.

З урахуванням зробленого вище припущення алгоритм побудови моделі розпізнавання стану економічного потенціалу регіону включає такі основні етапи.

На першому етапі сформовану систему діагностичних показників економічного потенціалу регіону на основі таких критеріїв, як λ -статистика Вілкса, F -статистику оцінюють на інформативність, яка дає змогу забезпечити задану якість розпізнавання станів.

Для побудови правила дискримінації вибіркового простір значень вектора X розбивається

на підобласті, так, щоб за попадання X_i у підобласть l спостереження належало до сукупності l . Під час побудови моделі здійснюють перехід від вектора ознак, що характеризує спостереження, до лінійної функції-гіперплощини, яка найкращим чином описує сукупність вибірових спостережень. Тобто припускають, що функція щільності має найбільшу щільність у заданій гіперплощини. Якщо апіорні ймовірності для спостережень, які повинні бути класифіковані, є однаковими і втрати від невірної класифікації i -ї сукупності як j не залежать від i , то процедура мінімізує очікувані втрати від неправильної класифікації. Для l вибірок $(x_1^{(i)}, x_2^{(i)}, \dots, x_m^{(i)}) \equiv x_i; i = \overline{1, l}$ станів математичні сподівання $\mu_1, \mu_2, \dots, \mu_m$ визначають як:

$$\mu_q^{(i)} = \frac{1}{m_i} \sum_{j=1}^{m_i} x_{jq}^{(i)}; q = \overline{1, m} \quad (4)$$

Незміщені оцінки елементів коваріаційної матриці розраховують так:

$$\left(\sum_j\right)_{rs} = \frac{1}{m_i - 1} \sum_{j=1}^{m_i} (x_{jr}^{(i)} - \mu_r^{(i)})(x_{js}^{(i)} - \mu_s^{(i)}); r, s = \overline{1, m} \quad (5)$$

Обчислюючи $\mu_q^{(i)}$ та $\left(\sum_j\right)_{rs}$ по вибірках кожного класу за допомогою (4), (5), розраховують значення дискримінантної функції. Якщо прийняти нормальний розподіл станів з одної коваріаційної матриці, тоді стан, до якого може належати нове спостереження, визначають на підставі нерівності $f_i(x) > f_j(x)$. Нерівність можна записати квадратичними формами у вигляді:

$$-((x - \mu^{(i)})^T \sum^{-1} (x - \mu^{(i)})) > -((x - \mu^{(j)})^T \sum^{-1} (x - \mu^{(j)})) \quad (6)$$

Тоді, якщо позначити $v^{(i)} = \sum^{-1} \mu^{(i)}; i = \overline{1, l}$, $\lambda_i = \frac{1}{2}(\mu^{(i)}, \sum^{-1} \mu^{(i)})$, нерівність набуває вигляду $(x, v^{(i)}) - \lambda_i > (x, v^{(j)}) - \lambda_j$. Таким чином, правило дискримінації має такий вигляд:

$$h_i(x) = (x, v^{(i)}) - \lambda_i = \max \quad (7)$$

Етап 3. Для оцінки якості розпізнавання станів на основі отриманої системи дискримінантних функцій застосовується такий критерій, як питома вага правильно класифікованих об'єктів. У разі низької якості розпізнавання з вихідної вибірки виключаються важко розпізнавані об'єкти і здійснюється перехід до другого етапу алгоритму.

Таким чином, результатом другого блоку методики є комплекс моделей розпізнавання станів економічного потенціалу регіону, що дають змогу проводити як комплексну, так і локальну (за окремими чинниками – складниками економічного потенціалу) діагностику регіонів.

Згідно з наведеною вище методикою (рис. 2), на основі ієрархічних агломеративних методів виділено класи, що включають однорідні за своїми характеристиками складників економічного потенціалу регіони.

Значення міжкластерної та внутрішньокластерної дисперсії, F-критерію, що відображає ступінь інформативності складових економічного потенціалу для формування відповідних кластерів, наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, гіпотеза про значимість розрізнення виділених кластерів за сформованою системою чинників – складників економічного потенціалу регіону приймається з 99,8%-м рівнем довірчої ймовірності.

Середні значення чинників – складників економічного потенціалу регіону в отриманих на основі методу «k-середніх» кластерах наведено на рис. 3.

Аналіз отриманих результатів (рис. 3) дає змогу стверджувати, що перший кластер регі-

онів із сильними економічними позиціями сформували регіони, які характеризуються приблизно пропорційним використанням усіх складників економічного потенціалу: високим рівнем трудового, виробничого та ресурсного потенціалів, наявністю власних фінансових коштів, високим рівнем конкурентоспроможності завдяки впровадженню інноваційних розробок та використанню інформаційних технологій.

Другий кластер регіонів із нейтральними економічними позиціями сформували регіони, які проводять активну політику реконструкції економічного потенціалу за рахунок інформатизації та інноваційної діяльності, що, своєю чергою, дає змогу підвищувати їх трудовий та виробничий потенціал. Окрім того, регіони даного кластеру характеризуються найбільш високими значеннями фінансової незалежності. Разом із тим регіони цього кластеру залишаються залежними від зовнішніх ресурсів.

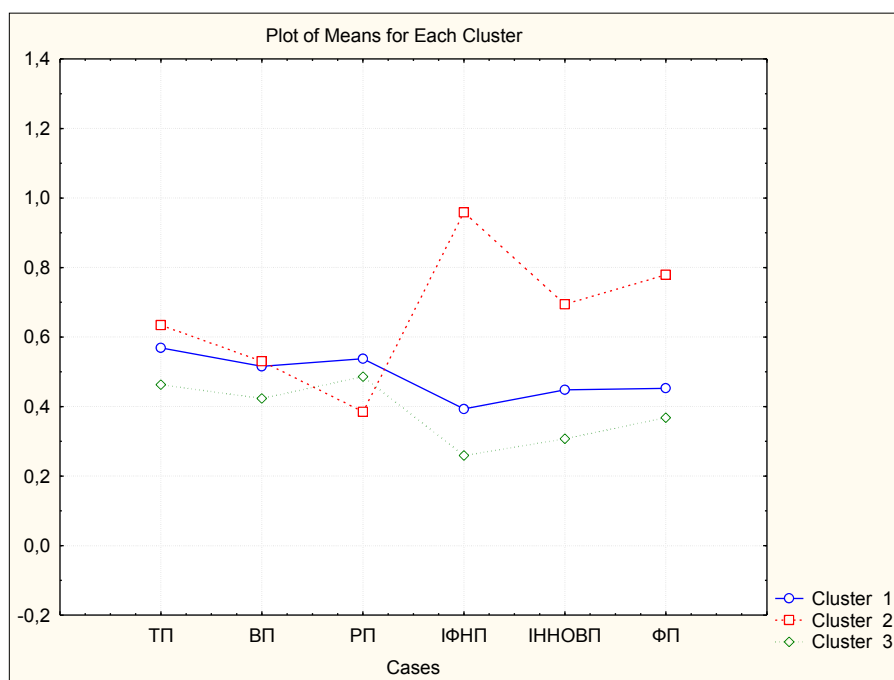


Рис. 3. Графік середніх значень складників економічного потенціалу регіону

Таблиця 1

Статистичні характеристики класифікації регіонів за рівнем їх економічного потенціалу

Складова ЕП	Міжкластерна дисперсія	Внутрішньокластерна дисперсія	F-критерій	Рівень значущості
ТП	0,077176	0,040849	22,6719	0,000003
ВП	0,050141	0,022790	26,4014	0,000001
РП	0,026302	0,039441	8,0025	0,002173
ІФНП	0,515674	0,021458	288,3816	0,000000
ІННОВП	0,219333	0,154876	16,9942	0,000025
ФП	0,181014	0,055745	38,9662	0,000000

Третій кластер регіонів зі слабкими економічними позиціями сформували регіони з низьким рівнем фінансової автономії, нераціональною структурою використання трудових та виробничих ресурсів, низькими значеннями показників інформатизації та впрова-

дження інноваційних новинок. Проте регіони даного кластеру більшою мірою володіють ресурсним складником, аніж регіони другого кластеру, що в перспективі може бути потенційним джерелом їх переміщення на вищий рівень.

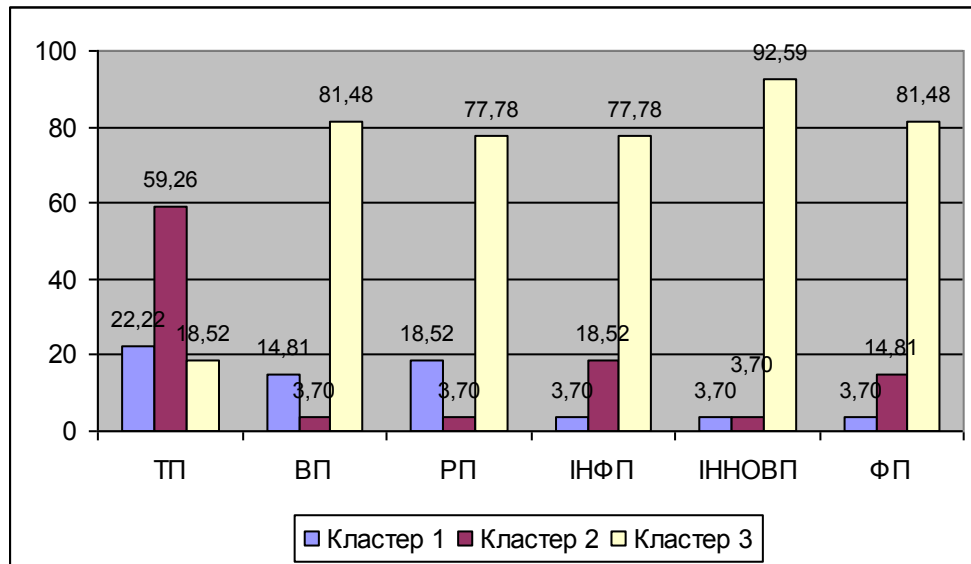


Рис. 4. Розподіл регіонів за кластерами, сформованими на основі діагностичних показників складників економічного потенціалу

Таблиця 2

Статистичні критерії моделей розпізнавання діагностичних класів

Складник економічного потенціалу	Лямбда Уїлкса	Часткова лямбда Уїлкса	F-критерій	Рівень значущості
Лямбда Уїлкса: ,07904 approx. F (12,38)=18,0970 p<0,0000				
ТП	0,085824	0,920950	0,815435	0,000
ВП	0,121204	0,652120	5,067866	0,000
РП	0,080811	0,978080	0,212911	0,000
ІНФП	0,088184	0,896301	1,099124	0,000
ІННОВП	0,111813	0,706893	3,939096	0,000
ФП	0,100234	0,788552	2,547394	0,000

Таблиця 3

Моделі розпізнавання діагностичних класів

Складова економічного потенціалу	Коефіцієнти дискримінантної функції за змінних – складників економічного потенціалу		
	Кластер 1 p=,22222	Кластер 2 p=,07407	Кластер 3 p=,70370
ТП	234,429	277,330	212,008
ВП	504,505	301,004	376,389
РП	145,833	166,323	138,213
ІНФП	-221,622	-175,922	-190,506
ІННОВП	167,495	130,493	131,396
ФП	150,695	222,371	145,517
Константа	-268,110	-245,388	-184,938

Розподіл регіонів за утвореними кластерами показує, що до першого кластеру увійшли Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська та Харківська області, які можна охарактеризувати як промислово-

виробничі гіганти України. Другий кластер містить тільки одну регіональну одиницю – м. Київ, в якому дійсно сконцентрувався людський, фінансовий та науково-технічний капітал країни. І до третього кластеру увійшли всі решта

Таблиця 4

Статистичні критерії моделей розпізнавання діагностичних класів

Показник складника економічного потенціалу	Лямбда Уїлкса	Часткова лямбда Уїлкса	F-критерій	Рівень значущості
<i>Лямбда Уїлкса: 0,06110 approx. F (16,34)=16,4720 p<0,0000</i> <i>Виробничий потенціал</i>				
Індекси промислової продукції, % до попереднього року	0,063042	0,969147	0,27060	0,766146
Індекси продукції сільського господарства, у відсотках до попереднього року	0,065500	0,932789	0,61245	0,553554
Вантажообіг автомобільного транспорту, млн. ткм	0,071165	0,858530	1,40065	0,273477
Пасажирооборот автобусів, млн. пас-км	0,061513	0,993246	0,05780	0,944026
Забезпеченість населення основними домашніми телефонними апаратами, на 100 сімей; одиниць	0,091064	0,670928	4,16902	0,033631
Оборот роздрібної торгівлі, млн. грн.	0,137145	0,445494	10,57995	0,001036
Обсяг реалізованих послуг, млн. грн.	0,072751	0,839818	1,62124	0,226765
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,066780	0,914908	0,79055	0,469577
<i>Лямбда Уїлкса: 0,13364 approx. F (10,40)=16,9421 p<0,0000</i> <i>Ресурсний потенціал</i>				
Площа земель регіонів України, тис. га	0,182997	0,730260	3,69376	0,043129
Площа сільськогосподарських угідь у володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств та господарств населення, тис. га	0,172623	0,774144	2,91749	0,077307
Відтворення лісів, га	0,156792	0,852309	1,73284	0,202288
Забір води із природних водних об'єктів, млн. куб. м	0,283002	0,472206	11,17721	0,000551
Добування водних біоресурсів, т	0,327122	0,408518	14,47875	0,000129
<i>Лямбда Уїлкса: 0,39790 approx. F (6,44)=14,2922 p<0,0017</i> <i>Інноваційний потенціал</i>				
Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, од.	0,495990	0,802239	2,711630	0,088581
Впровадження інноваційних технологічних процесів у промисловості, процесів	0,404944	0,982610	0,194671	0,824508
Впровадження інноваційних (нових) видів продукції у промисловості, найменувань	0,647301	0,614710	6,894616	0,004736
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, один.	0,156792	0,852309	1,73284	0,202288
<i>Лямбда Уїлкса: 0,14067 approx. F (8,42)=8,7477 p<0,0000</i> <i>Фінансовий потенціал</i>				
Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	0,142321	0,988414	0,12308	0,884829
Питома вага збиткових підприємств, %	0,147066	0,956523	0,47726	0,627049
Капітальні інвестиції на одну особу населення, грн.	0,298556	0,471175	11,78471	0,000370
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах, грн.	0,250729	0,561053	8,21482	0,002315

регіони, ресурсний потенціал яких дасть змогу в майбутньому формувати альтернативні шляхи розвитку економічного потенціалу.

Співвідношення розподілу сукупності спостережень (регіонів) між першим, другим і тре-

тім кластерами становило відповідно 25,93%, 3,70%, 70,37%.

Аналогічно були сформовані кластери за окремими чинниками – складниками економічного потенціалу регіону – трудовим, виробни-

Таблиця 5

Моделі розпізнавання діагностичних класів

Показник складника економічного потенціалу	Коефіцієнти дискримінантної функції за змінних – показниках складників економічного потенціалу		
	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
<i>Виробничий потенціал</i>			
	$p=,14815$	$p=,07407$	$p=,77778$
Індекси промислової продукції, % до попереднього року	8,248	7,936	7,977
Індекси продукції сільського господарства, % до попереднього року	3,617	3,354	3,369
Вантажообіг автомобільного транспорту, млн. ткм	-0,012	-0,008	-0,010
Пасажирооборот автобусів, млн. пас-км	-0,011	-0,011	-0,010
Забезпеченість населення основними домашніми телефонними апаратами, на 100 сімей; одиниць	1,065	0,813	0,813
Оборот роздрібної торгівлі, млн. грн.	0,003	0,002	0,002
Обсяг реалізованих послуг, млн. грн.	0,002	0,003	0,003
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	1,591	1,240	3,692
Константа	-721,154	-631,887	-620,657
<i>Ресурсний потенціал</i>			
	$p=,14815$	$p=,07407$	$p=,77778$
Площа земель регіонів України, тис. га	-0,0017	0,0132	0,00710
Площа сільськогосподарських угідь у володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств та господарств населення, тис. га	0,0042	-0,0135	-0,00389
Відтворення лісів, га	0,0014	-0,0009	0,00025
Забір води із природних водних об'єктів, млн. куб. м	0,0069	0,0056	-0,00209
Добування водних біоресурсів, т	0,0002	0,0005	0,00011
Константа	-10,2499	-26,5217	-5,91603
<i>Інноваційний потенціал</i>			
	$p=,07407$	$p=,18519$	$p=,74074$
Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, один.	-0,0199	0,00140	-0,001912
Впровадження інноваційних технологічних процесів у промисловості, процесів	0,0208	0,01127	0,013278
Впровадження інноваційних (нових) видів продукції у промисловості, найменувань	0,0903	0,02552	-0,000418
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, один.	0,0014	-0,0009	0,00025
Константа	-11,8664	-3,82276	-0,803306
<i>Фінансовий потенціал</i>			
	$p=,07407$	$p=,11111$	$p=,81481$
Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	1,7233	1,5910	1,4878
Питома вага збиткових підприємств, %	2,4873	2,7729	2,8947
Капітальні інвестиції на одну особу населення, грн.	0,0005	-0,0046	-0,0030
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах; грн.	0,0005	0,0014	0,0007
Константа	-72,0940	-68,3532	-57,5378

чим, ресурсним, інформаційним, інноваційним та фінансовим потенціалами, які, своєю чергою, формуються з набору діагностичних показників.

Статистична значимість і адекватність проведених класифікацій підтверджується значеннями F-критерію.

Розподіл сукупності спостережень – регіонів – між першим, другим і третім кластерами за групою показників трудового потенціалу становив відповідно 22,22, 59,26, 18,52%; за групою показників виробничого потенціалу – 14,81, 3,70, 81,48%; за групою показників ресурсного потенціалу – 18,52, 3,70, 77,78%; за групою показників інформаційного потенціалу – 3,70, 18,52, 77,78%; за групою показників інноваційного потенціалу – 3,70, 3,70, 92,59%, за групою показників фінансового потенціалу – 3,70, 14,81, 81,48% (рис. 4).

Аналіз результатів, наведених на рис. 4, дає змогу зробити висновок про несприятливий стан усіх, окрім трудового потенціалу, складників економічного потенціалу регіонів. Сформовані вище класифікації є основою для побудови моделей розпізнавання класів, що є змістом другого блоку методики. За допомогою покрокового дискримінантного аналізу з включенням була сформована система дискримінантних змінних.

Як видно з табл. 2, значення лямбди Вілкса, рівне 0,07904, є досить близьким

за величиною до 0, що свідчить про високу якість дискримінації. Даний висновок підтверджує і значення F-статистики, рівне 18,0970, що дає змогу прийняти гіпотезу про статистичну значущість системи дискримінантних функцій з 99%-м рівнем довірчої ймовірності. Найбільший вплив на точність розпізнавання мають такі складники, як трудовий, ресурсний та інформаційний потенціали. Параметри дискримінантних функцій наведено в табл. 3.

Для локальної діагностики економічного потенціалу регіонів за діагностичними показниками розроблено часткові системи моделей. Характеристики виробничого, ресурсного, інноваційного та фінансового потенціалів за побудованими моделями наведено в табл. 4.

Як видно з табл. 4, гіпотеза про статистичну значущість сформованої системи дискримінантних моделей приймається з 99%-м рівнем довірчої ймовірності. Параметри дискримінантних функцій наведено в табл. 5.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, запропонована система моделей розпізнавання діагностичних класів дає можливість провести комплексну та локальну діагностику економічного потенціалу регіонів і, як наслідок, виявити напрями адаптивного коригування стратегічних нормативів їх економічного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
2. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2005. – 556 с.
3. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : [учеб. пособ. для вузов] / Под. ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 318 с.
4. Васильев В.И. Статистический анализ многомерных объектов произвольной природы. Введение в статистику качеств / В.И. Васильев [и др.]. – М. : ИКАР, 2004. – 381 с.
5. Дубровский С.А. Прикладной многомерный статистический анализ / С.А. Дубровский. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 216 с.
6. Тамашевич В.Н. Многомерный статистический анализ в экономике / В.Н. Тамашевича [и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
7. Кильдишев Г.С. Многомерные группировки / Г.С. Кильдишев, Ю.И. Аболенцев. – М. : Статистика, 1988. – 157 с.
8. Горелик А.Л. Методы распознавания / А.Л. Горелик, В.А. Скрипник. – М. : Высшая школа, 1984. – 128 с.
9. Елисеева И.И. Основные процедуры многомерного статистического анализа / И.И. Елисеева, В.О. Рукавишников. – Л. : УЭФ, 1993. – 78 с.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Ємець В.В. Динаміка нагромадження капіталу в Україні за умов економічної нестабільності.	3
Карапетян О.М. Формування державних фінансових резервів у ретроспективі економічного розвитку.	11
Краус Н.М., Манжура О.В. Теоретико-методологічний контент інституціонального зрізу економіки інноваційного типу в умовах хаотично-структурованої трансформації.	16
Личковська М.Р. Причини та наслідки збільшення кількості жінок в армії у воєнний чи мирний час (економічний аналіз).	26

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гончар Г.П. Ризики у сфері зовнішньоекономічної діяльності.	32
Ерфан Є.А., Посипанко О.А. Китай як центр тяжіння прямих іноземних інвестицій.	37
Киристюк С.В. Диверсифікація економічної діяльності агропромислових підприємств: деякі висновки з досвіду ЄС.	44
Коломійцева В.І. Причини та передумови економічного зростання Південної Кореї.	52
Ліхоносова Г.С. Брендинг туристичних послуг в умовах глобалізаційних викликів.	57

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрєєв М.А. Фінансове забезпечення освіти, науки та розвитку інтелектуального капіталу суспільства.	63
Власюк В.Є., Гордієнко К.О., Пшенична А.О. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний»).	68
Гинда С.М., Гинда О.М. Людський капітал: сутність, особливості аналізування та оцінювання.	73
Гордієнко В.О., Борвінко Е.В. Оцінка прибутковості сфери діяльності компаній.	79
Доброва Т.Г. Деіндустріалізація економіки в контексті економічної безпеки України.	86
Касич А.О., Литвиненко Я.О. Чинники розвитку альтернативної енергетики у сучасних умовах.	93
Лебеда М.О. Факторний аналіз динаміки податкових надходжень від фізичних осіб – підприємців на загальній системі оподаткування за 2013–2015 рр..	100
Левчук О.В., Кузьміч І.І. Військово-економічні аспекти застосування людського капіталу: проблеми та шляхи оптимізації.	110
Лір В.Е. Трансформація суспільної думки як чинник розвитку ядерної енергетики.	117
Луциків І.В., Сороківська О.А., Котовська І.В. Дослідження особливостей інноваційного розвитку системи публічного управління в Україні.	124

Овчиннікова В.О. Особливості державного регулювання розвитку залізничного транспорту в Україні.	129
Побігун С.А., Мельничук І.В., Побігун О.В. Аналіз динаміки та передумов зниження показника енергомосткості в економіці України.	136
Пугачевська К.Й. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.	143
Стегней М.І., Білак Г.Г., Архангельська А.-М.І. Аналіз виробництва сільськогосподарської продукції в контексті продовольчої безпеки: регіональний та національний аспект.	149
Сухоставець А.І. Інституційне середовище формування соціального капіталу.	155
Чабан Г.В. Вплив домогосподарств на соціально-економічний розвиток України.	159

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Беркман Л.Н., Гудзь О.Є., Сотниченко В.М. Мультирівнева оптимізація проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств.	163
Биба В.В., Теницька Н.Б. Якість продукції як чинник конкурентоспроможності підприємства.	171
Білик О.І., Лукашевська У.Т. Сутність, значення та розвиток публічного механізму.	177
Біловодська О.А., Кириченко Т.В., Савченко О.Ю. Мотиваційна політика як фактор підвищення іміджу промислового підприємства в контексті управління людськими ресурсами.	181
Бондаренко С.М., Копа А.В. Управління якістю, стандартизація та сертифікація лісів в Україні.	185
Борисяк О.В. Оцінка оптимізаційного ефекту технологій формування персоналу підприємств.	193
Бугай В.З., Бурка М.Г. Життєвий цикл як інструмент антикризового управління підприємством.	198
Бутко Н.В. Комунікативні елементи в системі маркетингу суб'єктів підприємництва.	203
Гарматюк О.В. Формування інформаційного забезпечення прогнозування збуту продукції.	208
Глушенкова А.А., Лазоренко Л.В. Сутність та основні тенденції розвитку телекомунікаційних підприємств України.	212
Гречаник Н.Ю. Маркетинговий погляд на проблематику необмеженості потреб та споживчого вибору.	216
Грінченко Р.В. Класифікація змін у діяльності підприємств.	223
Гузенко Г.М. Управління та вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві.	227
Гуменюк А.В., Школенко О.Б. Маркетингове забезпечення процесу створення конкурентоспроможної овочевої продукції.	235
Дейнека О.В., Дехтяр Н.А., Пігуль Є.І. Актуальні питання управління вартістю підприємства.	240
Демчук Н.І., Ткаченко Г.А., Копил М.О. Застосування бенчмаркінгу в контексті поліпшення фінансового стану підприємства.	246
Спіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства.	251
Житченко Г.О. Сутність та визначення поняття «інтелектуальний капітал».	255

Іващенко Г.А., Головаш С.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством.	260
Кваша О.С., Фоміна В.В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури.	268
Кузьо Н.Є., Косар Н.С., Пагута М.Г. Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України та обґрунтування товарних інновацій виробників на ньому.	284
Кулініч Т.В., Лозова І.О. Інноваційні стратегії в розрізі гуртової торгівлі.	292
Люта Г.В., Павленко І.А. Вплив інноваційних технологій на систему управління підприємством.	298
Михайленко О.В., Лаленко Т.В. Управління витратами і цінова політика на підприємстві.	304
Недбалюк О.П., Урбанович В.А. Планування інноваційної діяльності підприємств.	310
Радзіховська Ю.М. Функціонування PR-технологій та реклами в Інтернеті.	315
Родіонова І.В. Використання світового досвіду корпоративного управління промислових підприємств.	319
Rudenko I.V., Harkusha N.M., Kolesnyk A.O. The essence of the enterprise's crisis management in the modern economic conditions.	324
Русин-Гриник Р.Р. Визначення та обґрунтування показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємницьких структур.	330
Сакун А.А., Тардаскина Т.Н., Васильева Ю.В. Обоснование основных элементов маркетинговой стратегии развития страховых организаций в Украине.	337
Сардак С.Е., Гасленко К.С. Внутрішня корпоративна соціальна відповідальність підприємства: теоретичні та практичні аспекти.	342
Смачило В.В. Колмакова О.М., Коломієць Ю.В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства.	348
Смолій Л.В., Загороднюк О.В., Малюга Л.М. Прийняття управлінських рішень з використанням методів економіко-математичного моделювання.	354
Стахів О.А., Адамчук Т.Л. Фактори конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.	360
Суботовський С.О., Фесенко І.А. Використання сучасних методів управління результативністю для підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств.	366
Супрун С.Д., Хачатрян В.В. Особливості управління інвестиційними ризиками на підприємствах ЗЕД.	372
Терещенко С.І. Взаємозв'язок стійкого розвитку та ресурсної політики підприємства.	377
Тертичний О.О. Особливості маркетингу в мережі Інтернет.	382
Федорова В.А. Оценка имиджа банка.	386
Цьвок Д.Р., Яворська Н.П. Теоретичні підходи до розкриття сутності та змісту поняття «конкурентна перевага».	390

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Babukh I.B. Commodity science as a science and educational discipline: principles of buildings and development directions.	397
Бут Т.В. Визначення рівня конкурентоспроможності ринку туристичних послуг Запорізького регіону.	402
Вільчинська О.М., Бондар Ю.І. Кількісна оцінка інвестиційної привабливості регіону (на прикладі Вінницької області).	408
Котлубай В.О., Толкачова Г.В., Пащенко І.В. Активізація зовнішньоторгових операцій на ринку телекомунікацій.	415
Осадчук О.О. Фінансування органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади.	422
Чайка-Петегірич Л.Б. Туристично-інформаційний центр як ефективний інструмент розвитку туризму малих міст.	426
Шумська Г.М. Теоретико-методичні аспекти реалізації регіональної екологічної політики.	432

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Зіновчук Н.В. Природокористування сільських територій: системний підхід до пошуку збалансованості.	440
Колтунович О. Проблеми та перспективи розвитку водогосподарського комплексу в Україні та країнах-членах СНД.	444
Сердюк О.С., Трушкіна Н.В. Щодо перспектив розвитку сектору теплової енергетики в контексті екологічної політики.	449
Хоменко І.О., Бабаченко Л.В., Падій Я.В. Проблеми та напрями переробки твердих побутових відходів в Україні.	454

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Ганін В.І., Ганіна Н.В., Соляр В.В. Формування людського капіталу в освітньому середовищі: світоглядний аспект.	459
Герасименко Г.В. Людські ресурси високотехнологічних підприємств: генезис дефініції та сучасний вектор розвитку концепту управління.	465
Кучер М.М., Кучер О.А. Побічні ефекти трансформаційних змін: кримінометрична характеристика соціально-економічних детермінант асоціальних проявів в Україні.	472
Лизанець А.Г., Нестерова С.В. Розвиток віртуального ринку праці в умовах інформаційного суспільства.	480
Лисак В.Ю., Комарніцька О.М. Основні причинно-наслідкові зв'язки міграційних потоків населення Хмельницької області та їх вплив на рівень трудового потенціалу.	486
Мішина С.В., Мішин О.Ю. Науково-теоретичні засади впровадження кадрової логістики у сфері соціальної роботи.	492
Самолук Н.М., Юрчик Г.М. Плинність персоналу: індикатор кадрової безпеки підприємства.	500

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бучко І.Є., Самура Ю.О. Гарантування безпеки вкладів населення Фондом гарантування вкладів фізичних осіб в Україні.	509

Гатаулліна Е.І., Маршук Л.М. Аналіз показників діяльності комерційних банків в Україні.	515
Давискіба К.В. Стимулювання соціальних процесів у світовій практиці корпоративного прибуткового оподаткування.	522
Дем'яненко І.В., Мельниченко А.І. Колапс банківської системи України як наслідок зменшення обсягу довіри до банківських установ.	530
Дудченко Н.В. Особливості формування недержавних фондів пенсійного страхування.	535
Євтушенко Н.М., Виноградня В.М. Боргова безпека України в умовах кризових явищ в економіці.	540
Костюк В.А., Скоринська М.О. Розвиток споживчого кредитування у банківській сфері України.	547
Кремень В.М., Бочкарьова Т.О. Діяльність фінансових конгломератів та їх вплив на стійкість фінансового сектору України.	553
Макарчук І.М., Виноградня В.М., Малишко В.В. Оцінка та шляхи забезпечення бюджетної безпеки України.	560
Мордань Є.Ю., Божко М.І., Зимогляд А.В. Іноземний капітал в банківському секторі України.	566
Мунтян В.В. Теоретичні підходи до визначення поняття «фінансове забезпечення молодіжної політики».	572
Найденко О.Є., Григоренко Ю.В. Забезпечення принципу соціальної справедливості в оподаткуванні.	577
Наливайко Д.В. Аналіз стану страхування майна в Україні.	585
Насібова О.В., Папуцин В.М. Теоретичні аспекти управління ліквідністю та діловою активністю підприємства.	591
Омельченко Л.С., Лактионова О.Е., Мандра Н.Г. Фінансовий аутсорсинг в міжнародній практиці, компанії-аутсорсери України.	597
Остапенко В.М., Таран І.О. Моделювання ефективності діяльності банків на ринку платіжних карток.	606
Пахненко О.М., Семенов А.Ю., Мілютіна М.О. Страховий ринок України та країн ЄС: порівняльний аналіз.	612
Погрішук Г.Б., Мацедонська Н.В. Управління фінансовою безпекою підприємства в сучасних умовах.	618
Пурій Г.М. Особливості функціонування та розвитку інституційної структури фінансового ринку України.	622
Романовська Ю.А., Демченко О.П. Фінансові показники як підґрунтя конкурентоспроможності страховика на прикладі СК «Провідна».	630
Ткачук О.В. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи.	636
Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Дьякова Ю.Ю. Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства.	642
Чепка В.В., Матяш О.К. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу.	649
Черничко Т.В., Черничко С.Ф. Державна політика щодо регулювання інфляції: досвід для України.	656
Шелест О.Л., Сидоренко О.О. Сучасні аспекти міжбюджетних відносин в умовах децентралізаційних перетворень.	660

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артеменко Н.В. Виробничі запаси: особливості обліку та методичні засади проведення аудиту.	665

Беляєва Л.А., Назаренко К.В. Правові аспекти розрахунків з іноземними постачальниками в сучасних умовах.	.671
Будник Л.А., Михайлишин Н.П. Принципи державного аудиту та проблеми їх реалізації.	.677
Гончаренко Н.Г. Роль комплексного системного аналізу в управлінні підприємством.	.683
Жадько К.С., Лінник А.О., Орел В.Ю. Необхідність організації внутрішнього аудиту на підприємствах України.	.687
Кухар М.Ф. Теоретичні засади обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємств у контексті теорії сталого розвитку.	.691
Макурін А.А. Удосконалення методики проведення внутрішнього аудиту основних засобів на підприємствах вуглевидобувної промисловості.	.696
Маценко Л.Ф. Концептуальні відмінності обліку доходів після введення МСФЗ 15 «Виручка за контрактами із замовниками».	.701
Попович О.В., Климчук І.В. Проблемні аспекти обліку нематеріальних активів.	.706
Сарапіна О.А., Осадча Н.С. Теоретико-методологічні засади механізму управління дебіторською заборгованістю.	.710
Чуніхіна Т.С., Давидюк Г.С. Теоретичні основи формування обліку фінансових результатів діяльності підприємства відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.	.715
Шендригоренко М.Т. Товари як об'єкт обліку та внутрішнього аудиту на підприємстві.	.722
Якубенко Ю.Л., Треніна Ю.М. Проблеми обліку розрахунків з дебіторами та пошук шляхів їх вирішення.	.727

СТАТИСТИКА

Іванишин В.В., Печенюк А.П. Особливості статистичних досліджень сільського зеленого туризму.	.730

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бандоріна Л.М., Удачина К.О. Формування економічної поведінки суб'єктів господарювання на основі компетентнісного підходу.	.736
Гнот Т.В., Негрей М.В. Алгоритми Data Science у моделюванні бізнес-процесів.	.743
Лапшин В.І., Кузніченко В.М. Метод вибору туристичних об'єктів.	.752
Melnikov S.V. Joint impact of real and information asymmetries on market equilibrium.	.757
Пономаренко І.В., Цой О.С. Прогнозування основних показників функціонування ринку праці за регіонами України.	.765
Рибальченко Л.В., Гусєва К. Прогнозування середньої пенсії українця із застосуванням економетричних методів.	.772
Синиця С.М., Вакун О.В. Кластеризація регіонів за рівнем економічного потенціалу.	.776

НОТАТКИ

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 12

Коректура • *В.М. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

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