МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання

Випуск 13

Мукачево

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

Клеменс Будзовский*, 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. mpx.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 № 6 від 28.12.2017 р.)

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

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ISSN (Online): 2313-2165

© Мукачівський державний університет, 2017

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.341.2:[339.9:330.131.7]

Інституційна стійкість держави в умовах глобальної нестабільності

Жукова Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті йдеться про виявлення теоретичних основ інституційної стійкості держави в умовах глобальної нестабільності. Обґрунтовано чинники, що впливають на процеси забезпечення стійкості господарчої системи України. Запропоновано рівень досягнення інституційної рівноваги в суспільстві шляхом викорінення інституційних аномалій розвитку.

Ключові слова: інституційна стійкість держави, глобальна нестабільність, якість інститутів, інституціональні аномалії, інституційна реконструкція.

Жукова Л.Н. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье идёт речь о выявлении теоретических аспектов институциональной устойчивости государства в условиях глобальной нестабильности. Обоснованы факторы, влияющие на процессы обеспечения устойчивости хозяйственной системы Украины. Предложен уровень достижения институционального равновесия в обществе путём искоренения институциональных аномалий развития.

Ключевые слова: институциональная устойчивость государства, глобальная нестабильность, качество институтов, институциональные аномалии, институциональная реконструкция.

Zhukova L.N. INSTITUTIONAL SUSTAINABILITY OF THE STATE IN CONDITIONS OF GLOBAL INSTABILITY

The article deals with the identification of theoretical aspects of the institutional stability of the state in conditions of global instability. Factors influencing the processes of ensuring the stability of the economic system of Ukraine are justified. The level of achievement of institutional equilibrium in society by eliminating the institutional anomalies of development is proposed.

Keywords: institutional sustainability of the state, global instability, quality of institutions, institutional anomalies, institutional reconstruction.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні кризові економічні та соціально-політичні процеси в Україні виявили гострі проблеми розвитку нашого суспільства, які стали наслідком як загальних глобалізаційних викликів, так і особливих національних суперечностей. Більш чітко виявилися недоліки, пов'язані із фактичною відсутністю стратегії суспільного розвитку в контексті підтримання стабільності, забезпечення стійкості і рівноваги [1, с. 5]. Тобто сучасна глобальна господарча система для нашої країни є не стільки джерелом ресурсів розвитку, скільки джерелом невизначеності, ризиків та загроз. Кількість суттєвих подій та чинників у зовнішньому середовищі перевищує адаптаційний потенціал економічної системи України. Конкурентний тиск дедалі частіше набуває руйнівного характеру. Наслідком цього є активізація ентропійних процесів у суспільстві та економіці. Отже, вкрай необхідно зламати цю небезпечну тенденцію спрощення і розпаду та вийти на траєкторію стійкого розвитку [2, с. 63].

Перехід національного господарства України на модель стійкого розвитку значною мірою залежить від наявного потенціалу розширеного відтворення ресурсної бази соціально-економічного піднесення на новій інституціональній та технологічній основі. Досвід передових країн та наслідки структурної і системної перебудови більшості сегментів національного господарства свідчать про те, що реальні зрушення в напрямі формування передумов стійкого розвитку як держави загалом, так і окремих регіонів можливі

© Жукова Л.М.

лише за умови нарощення не лише виробничого, але й природно-ресурсного, демографічного, науково-технічного, рекреаційного, інформаційного та соціально-культурного потенціалів. Тобто йдеться про всі складові соціально-економічного потенціалу, а також людський фактор та інституціональні зміни в системі економічних відносин під час вибору пріоритетів переходу національного та регіональних господарських комплексів на модель стійкого розвитку [3, с. 7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення стійкого економічного розвитку держави неможливе без інституційної трансформації та проведення політики конструктивних змін. Дослідження цих явищ потребує формування відповідного наукового підґрунтя на основі застосування методологічного інструментарію сучасного інституціоналізму.

Питання забезпечення соціально-економічної стабільності та досягнення інституційної стійкості держави знайшли своє відображення в працях відомих вітчизняних економістів, а саме в роботах Т. Артьомової [4], А. Бойко [5], В. Гейця [6; 7], А. Гриценка [8], М. Звєрякова [9], В. Лагутіна [1], О. Яременка [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте подальша інституційна реконструкція України з урахуванням закономірностей економічної глобалізації та процесів становлення постіндустріального суспільства обумовлює необхідність звернення до теорії інституційних змін і потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення чинників інституційної стійкості держави в умовах глобальної нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку з інституціональним закріпленням євроінтеграційних прагнень українського народу назріла необхідність формування сучасних підходів до нарощення соціально-економічного потенціалу стійкого розвитку України.

Вітчизняні науковці [3] під стійким розвитком розуміють такі структурно-динамічні зрушення, які задовольняють сучасні потреби, але не ставлять під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. Іноді фахівці поняття «стійкість» і «стабільність» розглядають як синоніми. Зокрема, поняття «стійкість» означає здатність сучасної господарчої системи повертатися до початкового стану після зняття (елімінування) зовнішнього впливу, що призвів до її неврівноважного стану. Відповідно, стабільність національного господарства – це здатність зберігати свою структуру і функціональні властивості в умовах зовнішніх і внутрішніх впливів. Тобто стабільне суспільство – це суспільство, яке розвивається, але одночасно зберігає свою стійкість. Як зазначає В. Лагутін [1], «суспільна стабільність ґрунтується на сукупності нестійких рівноваг між системоутворювальними і системоруйнівними процесами». Звідси випливає важливість таких категорій (це споріднені, або парні, категорії), між якими встановлюється органічний взаємозв'язок, як «стабільність (нестабільність) – рівновага (нерівновага)». Ці категорії описують зрештою одне суспільне явище, але з різних боків. Перша є змістовною характеристикою і вказує на якісні параметри, друга вказує, скоріше, на оцінку суспільного стану в кількісних показниках.

Важливо усвідомлювати, що в сучасних умовах стабільний суспільний розвиток здійснюється за умов глобальної економіки, яка інтегрує національні економіки на базі загальних цінностей. Індивід, його права, гідність та свободи стають у сучасному суспільстві найвищими глобальними цінностями. Водночас глобалізація посилює загрози деформації національної ідентичності, руйнації архетипів національної культури й ментальності.

Відповідно, нестабільний суспільний розвиток характеризується наявністю неврівноваженої соціально-економічної ситуації, погіршенням життя людей, занепадом соціальної та духовної сфер тощо. У нинішніх умовах загрози нестабільного розвитку в Україні обумовлені впливом низки чинників (факторів ризику), як зовнішніх (несприятлива геополітична ситуація, валютно-фінансова нестабільність, надмірна залежність від світових сировинних ринків), так і внутрішніх (високий рівень корупції, олігархізація економіки, тінізація, гострі структурні диспропорції, кризове падіння виробництва) [1, с. 7].

Суперечливий стан розвитку України, яка сьогодні перебуває в зоні інтенсивних трансформаційних зрушень та у стані пошуку стійкої ідентичності, потребує репрезентації та проведення реформ. Йдеться про інституційні реформи як основу забезпечення конкурентоспроможності національного господарства, добробуту нації та соціального поступу суспільства. Процеси суспільних трансформацій істотно залежать від вихідного стану країни, ступеня розвиненості її інститутів та виразності політичної волі до змін.

В умовах, коли реформи починаються, майже неможливо уникнути трансформаційного спаду, який супроводжує практично будь-яку серйозну структурну перебудову. Через спад частина суспільства відчуває погіршення своєї ситуації і може відмовлятись від підтримки реформ. Якщо реформи не зупиняються і досягають результату, ситуація через деякий час покращується, а підтримка нових інститутів підсилюється і, скоріше за все, консолідується. Якщо ж реформи спиняються, ситуація залишається досить складною, а через деякий час може виникнути бажання нових реформ [10, с. 33]. Отже, загроза чергової хвилі українських реформ полягає в тому, що деякі реформатори не розуміють небезпеки ідеології «переформатування інституційної матриці». Чергове «обнуління» результатів попередніх реформ призведе, скоріш за все, до посилення корупції як звичного механізму функціонування держави й економіки в умовах інституційного вакууму [2, с. 71].

Реформи можуть бути успішними лише в тому разі, коли реформаторам вдасться знайти баланс між оновленням, доповненням, розвитком інституційної структури економіки України, з одного боку, та збереженням вже наявної інституційної складової національного багатства на підставах первинності національного інтересу, з іншого боку [11]. Тобто в основі суспільних перетворень має лежати не ринковий автоматизм, а свідома цілеспрямована діяльність держави щодо радикальної зміни суспільних інститутів на основі всебічного врахування місцевих умов та історичних особливостей.

Для успішної трансформації економіки України в напрямі більш високих стадій розвитку Б. Данилишин пропонує формування нової моделі відтворення національного господарства на основі телеологічного принципу та посилення ролі держави [12, с. 53–54]. Варто зауважити, що підвищення якості інститутів (захищеність прав власності, незалежність і непідкупність суддів, покращення якості державного управління, зниження рівня корупції, зміцнення законності) давно визнано одним із ключових чинників успішної суспільної трансформації та складовою ефективної стратегії соціально-економічного розвитку [13].

Комплексне завдання забезпечення інституційної стійкості держави з урахуванням викликів глобальної нестабільності, вимог інформаційно-інноваційного етапу еволюції світового господарства актуалізує проблему інституційної реконструкції як особливого способу творення та розвитку ефективної економіки на основі зміни укорінених норм і правил взаємодії як між державою та її громадянами, так і в самому господарському середовищі. Йдеться не лише про еволюцію чи будівництво інститутів, але й про створення й реалізацію інститутів трансформації. Інституційна трансформація полягає в зміні правил, а це означає не тільки відкриття нових можливостей та включення потужних мотиваційних механізмів інноваційного розвитку, але й підрив старої налагодженої системи норм і механізмів, що прирікають суспільство й економіку на стагнацію та залежність, але забезпечують еліті можливості контролю та використання суспільних ресурсів і державної влади [14]. За таких умов відбувається зміна інституційного поля діяльності економічних суб'єктів, тобто попередні інститути перестають діяти, а нові тільки починають формуватися. В цій ситуації найбільшого розвитку набуває аномія, яку можна розглядати, з одного боку, як відсутність норм (законів) у суспільстві, що необхідні для розвитку нових умов господарювання, а з іншого боку, як заперечення (неприйняття за різними обставинами) норм із боку людей, тобто останні не підпорядковують свою поведінку чинним правилам та законам [15, с. 254]. Найбільший розмах аномія одержує саме в умовах кризового стану економіки, внаслідок чого відбуваються негативні процеси.

Особливе значення для функціонування економіки має внутрішньосистемна аномія, яка виявляється в суперечності між цілями, цінностями та нормами, що панують у суспільстві, та індивідуально визначеними настановами і стереотипами поведінки конкретних людей або їх угруповань. А розвиток аномії приводить до появи інституційних аномалій.

В умовах зростаючих соціально-інституційних розривів систематичного характеру набувають аномалії специфікації прав власності, серед яких можна виділити агенезію та гіпогенезію [15, с. 256–257].

Агенезія (неправильний розвиток) необхідних для економіки інститутів. Наприклад, агенезією може виступати приватизація державної власності. Нині в Україні немає прогресу у виконанні програми приватизації. Законодавство не дає змогу гнучко встановлювати ціну на державні активи, крім того, їх більшість обтяжена боргами або представляють інтерес для місцевих олігархів і політиків, всіляко блокують продаж. У підсумку аукціони не привертають уваги іноземних інвесторів, а такі гіганти, як Одеський припортовий завод,

«Центренерго», ціла низка обленерго, ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Суми-хімпром», залишаються в руках держави, яка не здатна ними ефективно управляти. І те ж саме відбувається з рештою державної власності, яка включає сьогодні майже 3,5 тис. підприємств, більша половина яких ще й не працює [16]. При цьому не можна залишити поза увагою той факт, що неправильно розроблені механізми приватизації деформували розподіл власності в суспільстві, створивши умови для асоціальних і протиправних форм економічної поведінки. Однією із таких форм є рейдерство (протиправний перерозподіл власності).

Існує декілька видів рейдерства в діапазоні від абсолютно легальної діяльності (рейдерство як бізнес, який нічим не відрізняється від інших видів бізнесу), до кримінального діяння, яке супроводжується цілим комплексом злочинів від корупції до фізичного насильства.

Треба враховувати, що недосконалість українського корпоративного права, висока корумпованість бюрократії і правоохоронних органів роблять можливим протиправне захоплення практично будь-якого підприємства незалежно від форми власності, легітимності придбання, якості оформлення статутних документів, реєстру акціонерів та інших документів, а також від ефективності менеджменту.

Наступною інституційною аномалією специфікації прав власності є гіпогенезія (недорозвиненість) інститутів, що приводить до їх розмивання. Такий процес відбувається за появи нових інститутів, становлення яких ще не завершене, а тому вони не можуть повноцінно функціонувати в уже наявній системі норм і правил. За таких умов стає зрозумілим, що рейдерство – це результат розмивання прав власності, оскільки в економіці не досягнутий суспільний виграш від подолання їх розмивання.

Отже, виникає загроза, що інституційні аномалії специфікації прав власності та багаторічне ігнорування проблем, що існують у системі забезпечення прав власності, насамперед корпоративної, обов'язково знову і знову загострюватимуть інші економічні хвороби, а саме корупцію, монопольне завищення цін, тіньові процеси. У зв'язку з цим в Україні слід припинити практику, коли нехтування правами одних власників спостерігається на тлі абсолютизації цього права для інших. Таким чином, Україні необхідні радикальні зміни у відносинах власності та їх правовому регулюванні, від яких багато в чому залежатиме успіх реформ, які проводяться в країні. Водночас вагомим критерієм подолання інституційних аномалій соціально-економічного розвитку країни є боротьба з корупційними практиками.

Сьогодні немає жодної країни, де корупція була би повністю викорінена. Жодна із соціально-політичних та економічних систем не мала, не має і не може мати повного імунітету до корупції. Корупція може існувати тривалий час навіть у розвинутих демократичних країнах та у відкритих ринкових економіках. Відмінність полягає не в наявності чи відсутності корупції як такої, а в її масштабах, характері корупційних проявів, впливі на економічні, соціальні, політичні, правові та інші процеси [17]. В українських реаліях неочікуваний парадокс зростання корупції як поточного результату швидких реформ може знову повернути країну на ще більш небезпечний шлях контрреформ. Тому ознака швидкості реформ не повинна бути критерієм їх доцільності. Водночас проблема запобігання корупції залишається однією з найважливіших для нашої держави на сучасному етапі її розвитку і потребує невідкладного вирішення.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, інституційна стійкість держави – це ступінь зростання, в якому вищій рівень стабільності досягається шляхом реформування природного еволюційного процесу самооновлення суспільної системи. Цього можна досягти шляхом докорінної зміни відсталих соціально-політичних інститутів та подолання деструктивних проявів інституційного розвитку держави, які потребують для свого відновлення часу та значних зусиль усього суспільства. Перспективи подальших розвідок полягають у детальному аналізі порушень економічної рівноваги та додаткових можливостей зростання української економіки в процесі глобальних зрушень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лагутін В. Стабільність суспільного розвитку: досвід міждисциплінарного дослідження / В. Лагутін // Економічна теорія. – 2017. – № 2. – С. 5–18.

2. Яременко О. Фінансова складова Угоди про асоціацію України з країнами ЄС: додаткові можливості зростання та інституційні ризики / О. Яременко // Економічна теорія. – 2016. – № 2. – С. 63–74.

3. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь / за ред. Е. Лібанової, М. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

4. Артьомова Т. Політична економія як ціннісний оплот соціально-економічної модернізації / Т. Артьомова // Економічна теорія. – 2015. – № 4. – С. 62–70.

5. Бойко А. Концептуалізація стійкості національної економіки / А. Бойко // Вісник Київського націон. торг.-екон. ун-ту. – 2014. – № 1 (93). – С. 5–19.

6. Геєць В. Політико-економічні засади дослідження сучасного суспільства / В. Геєць // Економічна теорія. – 2015. – № 3. – С. 5–13.

7. Геєць В. Новий прагматизм – інструмент досягнення кращого майбутнього / В. Геєць // Економічна теорія. – 2017. – № 1. – С. 5–24.

8. Гриценко А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку / А. Гриценко // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 9–23.

9. Звєряков М. Про зміну моделі економічного розвитку / М. Звєряков // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 41–49.

10. Неекономічні пріоритети модернізації в Україні з урахуванням інтеграційного досвіду країн Центрально-Східної Європи : наукова доповідь / за ред. О. Балакірєвої. – К. : НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування», 2015. – 162 с.

11. Ещенко П. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П. Ещенко, А. Арсеенко. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.

12. Данилишин Б. Тактика еволюціонізму в сучасному економічному розвитку світу (в аспекті Третьої та Четвертої промислових революцій) / Б. Данилишин // Економіка України. – 2016. – № 8 (649). – С. 44–61.

13. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4–24.

14. Небрат В. Теоретичні основи дослідження інституційної трансформації економіки / В. Небрат // Економічна теорія. – 2017. – № 2. – С. 34–49.

15. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / [Л. Шевченко, О. Гриценко, С. Макуха та ін.] ; за ред. Л. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

16. Україна посіла 20 місце в прогресі реформ серед країн Східної Європи і Центральної Азії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unian.ua/ politics/2086091-ukrajina-posila-20-mistse-v-progresi-reform-sered-krajin-shidnoji-evropi-i-tsentralnoji-aziji.html.

17. Захарова В. Запобігання корупції в органах місцевого самоврядування / В. Захарова // Актуальні питання економіки, фінансів, обліку та управління : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (29 вересня 2017 р.). – Полтава, 2017. – С. 31–33.

УДК 94(477.53):336.71

Фінансові аспекти діяльності Полтавського земельного банку: уроки історії

Краснікова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

У статті, підготовленій на основі як опублікованих джерел, так і тих, які зберігаються у Російському державному історичному архіві, проаналізовані фінансові аспекти функціонування Полтавського акціонерного земельного банку на рубежі XIX – XX ст., що дало можливість окреслити законодавчі принципи його фінансової діяльності, умови та загальні обсяги кредитування власників як земельних угідь, так і міської нерухомості. Встановлено факт абсолютної переваги земельної іпотеки над міською нерухомістю, питома вага якої у загальних обсягах виданих кредитних ресурсів була мізерною. Як виявилось у процесі аналізу фінансових результатів діяльності Полтавського земельного банку, які мав свої відділення не лише в українському регіоні, але й далеко за його межами (Кавказ і Середня Азія), саме земельна іпотека забезпечувала левову частку надходжень до його каси. Доведено, що основною умовою фінансової стабільності Полтавського земельного банку було не лише ефективне керівництво цією установою, але й розширення його відділень далеко за межами полтавського регіону та намагання тримати частину коштів у надійних столичних банках з іноземним капіталом.

Ключові слова: Полтавський земельний банк, іпотека, кредит, дворяни, селяни.

Красникова О.Н. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛТАВСКОГО ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА: УРОКИ ИСТОРИИ

В статъе проанализированы финансовые аспекты функционирования Полтавского акционерного земельного банка на рубеже XIX – XX вв., что дало возможность раскрыть законодательные принципы его финансовой деятельности, условия и общие объемы кредитования собственников как земельных угодий, так и городской недвижимости. Установлен факт абсолютного преимущества земельной ипотеки над городской недвижимостью, удельный вес которой в общих объемах выданных кредитних ресурсов был незначительным. Как оказалось в ходе анализа финансовых результатов деятельности Полтавского земельного банка, который имел свои отделения не только в украинском регионе, но и далеко за его пределами (Кавказ и Средняя Азия), именно земельная ипотека обеспечивала львиную долю поступлений в его кассу. Доказано, что основным условием финансовой стабильности Полтавского земельного банка было не только эффективное управление этим учреждением, но и расширение его отделений далеко за пределами полтавского региона и попытка держать часть средств в надежных столичных банках с иностранным капиталом.

Ключевые слова: Полтавский земельный банк, ипотека, кредит, дворяне, крестъяне.

Krasnikova O.M. FINANCIAL ASPECTS OF POLTAVA LAND BANK: HISTORY LESSONS

The article, prepared on the basis of sources that are published and kept in Russian State Historical Archive, deals with the analysis of financial aspects of functioning of Poltava Joint Stock Land Bank at the turn of XIX and XX centuries that enabled to define legislative principles of its financial activity, conditions and total crediting of both land and local real estate owners. The fact of an absolute superiority of a land mortgage over a local real estate, the specific gravity of which in total volumes of granted credit resources was tiny, has been established. In the course of the analysis of financial results of Poltava Land Bank activity, which had its branches not only in Ukrainian region, but far beyond its borders (the Caucasus and Middle Asia), it has been found out that the land mortgage ensured lion's share of its cash receipts. It has been proved that the main condition of the financial stability of Poltava Land Bank was not only the effective leadership of this establishment, but the expansion of its branches far beyond the borders of the region and attempts to keep a part of money in reliable capital banks with foreign capital.

Keywords: Poltava land bank, mortgage, credit, nobles, peasants.

Постановка проблеми. Для ефективного господарювання і, відповідно, успішної конкуренції на світовому ринку товарів і послуг не останнє значення має доступ безпосередніх товаровиробників до кредитних ресурсів. Якщо говорити про аграрний сектор, то для його представників важливі не лише доступність кредитів, але і строки їх повернення. Щоб, скажімо, продукція рослинництва потрапила на ринок, має пройти певний час (оранка, сівба, догляд, збирання, транспортування тощо). Отже, для сільськогосподарського товаровиробника велике значення має термін кредиту. На превеликий жаль у нашій

© Краснікова О.М.

державі, на відміну, скажімо, від тих же країн Європейського Союзу, відсутні як дешеві кредити, так і можливість отримати їх на тривалий термін, як це було, наприклад, у нашій країні на рубежі XIX – XX ст.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В історико-економічній літературі за останні два десятиліття ця проблема вже отримала досить повне висвітлення у працях В.С. Стельмаха, І.І. Д'яконова, І.В. Сало, І.Е. Новікової, І.Г. Скоморович та низки інших авторів. Проте окремі питання цього багатогранного економічного сюжету висвітлені поки що недостатньо.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у тому, щоб з'ясувати фінансові аспекти (умови кредиту, його розмір, борги, прибутки та видатки) Полтавського земельного банку з часу його заснування і до припинення діяльності у 1919 р.

Матеріалом для дослідження стали протоколи засідань Правління та звіти банку за різні роки (як опубліковані, так і ті, що зберігаються у Російському державному історичному архіві (м. Санкт-Петербург), а також відповідні законодавчі акти та різноманітні статистичні видання Полтавського губернського земства. Методологічну основу статті становлять принципи об'єктивності, історизму та науковості у поєднанні із комплексним застосуванням аналізу, синтезу, систематичності, індукції і дедукції, аналогії і порівняння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після скасування у 1861 р. кріпосного права та інших реформ 60-х років XIX ст. на українських землях потреба в обігових коштах суттєво зросла, що стимулювало появу як приватних, так і державних земельних банків, адже тогочасні лихварі пропонували позики під неймовірні відсотки – від 50 до 1200% [1, с. 3]. Серед перших щойно згаданих іпотечних установ був і Полтавський акціонерний земельний банк, Статут якого було затверджено імператором 8 квітня 1872 р. [2]. Серед акціонерів банку з капіталом в 1 млн. руб. були відомий свого часу економіст І.В. Вернадський та голова Полтавської земської управи Л.П. Томара. Початок роботи банку залежав від міністра фінансів, який ухвалював відповідне рішення лише після того, як його засновники забезпечать реалізацію акцій на суму, не меншу за 25%, тобто 250 тис. руб. Лише у 1874 р. були завершені усі процедури відповідно до чинного законодавства і Полтавський земельний банк розпочав свою практичну діяльність. У Статуті, неодноразово доповненому і зміненому, говорилося про те, що позики під заставу нерухомості можна було отримати не тільки у Полтавській, але і у Харківській, Чернігівській, Київській губерніях та у містах Бессарабської і Херсонської губерній (окрім Одеси), а також у містах Туркестанського краю. Було передбачено як довгострокові (до 61,8 року), так і короткострокові кредити (на 1–2 роки). За максимального терміну відсоток річних сягав 5, а разом з іншими доплатами (на рахунок запасного капіталу, дивіденди акціонерам і витрати з управління банком) відповідний відсоток сягав 8. Якщо довгострокові позики видавалися у вигляді цінних паперів (заставні листи), то короткотермінові – готівкою, а відсоток за ними визначався Правлінням банку, інформація щодо якого публікувалася у «Правительственном вестнике», «Полтавских губернских ведомостях», а також у «Вестнике финансов, промышленности и торговли» [3, с. 227]. Подальші зміни Статуту Полтавського земельного банку мали місце на початку XX ст., що дало змогу суттєво розширити географію діяльності цієї іпотечної установи та знизити відсоткові ставки. У роки столипінської реформи на кредит у цьому банку могли розраховувати також мешканці Волинської, Єреванської та Єлизаветпольської губерній, а також клієнти областей Самаркандської, Сирдар'їнської, Ферганської і Семипалатинської. Максимальний термін було продовжено до 66 років і 2 місяців при 4,5% річних [4, с. 52]. Звіти банку дають усі підстави для висновку про наявність тенденції до постійного зростання загальної суми виданих кредитів під заставу землі та міської нерухомості. Так, якщо у 1874 р. було видано позик на суму 9,8 млн. руб., то у 1892 р. відповідна цифра вже становила 30,7 млн. (ріст 333,3%). При цьому левова частка припадала саме на заставу сільськогосподарських угідь: у 1874 р. на цю сферу припадало 7,3 млн. руб., тобто утричі більше, ніж застава міського нерухомого майна. Ще яскравішою постає перед нами картина з кредитами 1892 р., коли на міську нерухомість припало всього 0,4 млн. руб., тоді як, скажімо, Харківський земельний банк на міську нерухомість у 1892 р. виділив майже половину усіх кредитів: 18,9 млн. з усіх 40,2 млн. руб. [5, с. 70]. Порівнюючи загальну суму довгострокових і короткострокових кредитів, констатуємо факт незначного розміру останніх. У 1874 р., наприклад, їх було видано лише 46 тис., що становило не більше 1% усіх

кредитів. З роками їх сума зростала, проте питома вага короткострокових кредитів і надалі залишалася незначною: у 1892 р. – 576 тис. руб., тобто лише 5,2% від загальної суми [6, с. 13].

Акціонерні земельні банки дуже неохоче укладали кредитні угоди із сільськими станами через ризик неповернення належних коштів. Так, відомий в Україні харківський дослідник історії довгострокового кредиту В.Є. Кириченко підрахував, що загальний відсоток позичальників із числа селян у Полтавському банку, як і у низці інших подібних фінансових установ Російської імперії, не перевищував кількох відсотків – 2,6% [7, с. 104]. Іншою причиною незначної участі непривілейованих станів у купівлі з допомогою цього банку бажаної землі, на що сучасні дослідники майже не звертають уваги, було законодавче обмеження для селян купувати не більше 6 душових наділів (близько 15 десятин) в одні руки [8, с. 14], а також рекомендація віце-губернатора Полтавщини не видавати кредити тим селянам, які брали участь в аграрних заворушеннях 1905–1907 рр. [9, с. арк. 18]. Отже, клієнтами Полтавського акціонерного банку були, як правило, поміщики дворяни та купці, які з року у рік заставляли у ньому десятки тисяч десятин належної їм землі. У 1886 р., наприклад, цій іпотечній установі було запропоновано 56 644 десятини землі привілейованих станів, під заставу яких було видано 2 155 900 руб. кредиту. Та з часом земельні ресурси у дворян все ж таки вичерпувалися, переважно через неспроможність успішно господарювати. Так, через 15 років (1900 р.) економісти Полтавського банку зафіксували вже 25 524 десятин заставленої землі, що становило лише 45% від 1886 р. [10, с. 162]. Зіставляючи розміри річних відсотків за максимального терміну кредитів, переконуємося у тому, що вони були однаковими (5,25%) у Полтавському акціонерному та державному Селянському банках, і лише Дворянський банк міг у 1900 р. похвалитися нижчими ставками, які дорівнювали 5% [11, с. 183]. Хоча період кінця XIX ст. і характеризувався гострою аграрною кризою, хронологію якої російський дослідник Б.Н. Миронов свого часу окреслив 1882–1895 рр. [12, с. 51], проте Полтавський земельний банк з фінансового погляду почувався досить добре, приносячи своїм акціонерам щорічний прибуток. Про це свідчить, наприклад, постійне зростання як основного, так і запасного капіталу. У Полтавському банку в 1874 р., наприклад, основний капітал становив 1 млн. руб., а у 1889 р. – майже удвічі більше – 1,8 млн. руб. Запасний капітал у 1874 р. взагалі був відсутній, тоді як у 1889 р. він вже становив майже мільйон рублів [13, с. 939]. Чистий прибуток по роках мав такий вигляд: 1885 р. – 375 447 руб.; 1886 р. – 425 583 руб.; 1887 р. – 457 076 руб.; 1888 р. – 410 583 руб.; 1889 р. – 365 583 руб.; 1890 р. – 418 351 руб.; 1891 р. – 491 076 руб.; 1892 р. – 510 720 руб.; 1893 р. – 552 461 руб.; 1894 р. – 607 462 руб. Отже, загальна сума прибутку за 10 років становила солідну цифру – 4 238 895 руб. [14, с. 95]. Фінансову стабільність банку не похитнуло навіть викрадення у 1912 р. шахрайським способом окремими службовими особами 200 000 руб. [15, арк. 24]. Проте немає жодних підстав говорити, що на рубежі XIX – XX ст. у Полтавському земельному банку, як, між іншим, і в інших тогочасних іпотечних установах, не було фінансових проблем. Одна з них – надто високі для незаможної категорії сільських мешканців відсоткові ставки та забюрократизованість процесу отримання бажаного кредиту. Так, для застави слід було, окрім відповідної заяви про бажання отримати кредит, надати банку ще й детальний план маєтку, підписаний землеміром, а також орендні угоди (в оригіналі чи завірені нотаріусом копії); акти на право власності або їх нотаріальні копії; кошти на витрати з огляду маєтку у розмірі четвертої частин відсотка від тієї суми, яку просить клієнт; шляхові і добові витрати оцінщика банку [16, с. 23]. Що ж до питання зависоких, на думку окремих позичальників, відсотків за кредитом, то голова правління Полтавського земельного банку С.С. Хрулев у 1898 р. писав, що він є цілком обґрунтованим і не набагато вищим за аналогічні позики в Англії, Німеччині та США [17, с. 34]. Мали місце ситуації, коли деякі дворяни, що звикли до низьких відсотків та періодичного списання своїх боргів у Дворянському банку, зверталися до того чи іншого міністра фінансів з проханням вплинути на акціонерів приватних банків, щоб ті ухвалили щодо пільг відповідне рішення. Однак таке прохання задоволене не було через те, що, як сказано в офіційній відповіді, «у міністра фінансів немає права робити розпорядження стосовно приватних банків з приводу надання пільг позичальникам» [18, арк. 60].

На рубежі XIX – XX ст. з ініціативи міністра фінансів Миколи Бунге набула значного поширення практика проведення з'їздів представників усіх тогочасних банків імперії, на яких

ухвалювались рішення, що їх враховували у своїй повсякденній практиці не лише самі банки, але й Міністерство фінансів. Так, згідно з планом роботи першого з'їзду представників російських земельних банків, який відбувся у 1874 р., до числа першочергових питань, які слід було розв'язати банкірам, була віднесена проблема неузгодженості «способів проведення торгів майна боржників», а також унормування «загальної системи оцінок та відповідність наданих позик реальній вартості майна, що його пропонували клієнти у якості застави» [19, с. 414]. З метою розширення фінансової бази акціонерних банків згадуваний раніше вже С.С. Хрулев на одному зі з'їздів виступив з ідеєю надати поряд із державними і приватним банкам право брати як заставу надільні селянські сільськогосподарські угіддя [5, с. 48], на що уряд з різних причин так і не пішов. Досить показовим з погляду фінансової стабільності Полтавського земельного банку був 1891 р., коли цілу низку центрально-чорноземних губерній вразила засуха, результатом якої було навіть голодування частини населення тогочасної країни. Із усієї суми наданих позичальникам кредитів (11 704 тис. руб.) станом на 1 січня 1892 р. борг банку становив порівняно небагато – 1 213 373 руб., або 10,3% виданих кредитів [5, с. 18]. З метою полегшення становища боржників у 1898 р. акціонерні банки провели нараду, на якій стояло лише одне питання: про конверсію, тобто заміну раніше випущених заставних листів у 5% на листи у 4,5%, що 11 березня того ж року було негайно затверджено міністром фінансів [20, арк. 54].

Фінансовій стабільності Полтавського земельного банку неабияк сприяло намагання його правління мати свої рахунки у великих тогочасних банках, де питома вага іноземного капіталу була досить помітною. Станом на 1 січня 1909 р., наприклад, його рахунки у Санкт-Петербурзькому міжнародному комерційному банку становили солідну суму – 1 205 552 руб. Окрім цього, у Санкт-Петербурзькій конторі Московського купецького банку зберігалось 55 009 руб.; Волзько-Камському комерційному банку – 35 490 руб.; у банку «Ліонський кредит» – 10 505 руб.; Північному банку – 11 832 руб. [21, арк. 184].

Найпоширенішим способом стягнення боргів є, як відомо, реалізація відповідного майна з аукціону, що було зафіксовано як у Статуті Полтавського банку, так і в інших тогочасних правових актах, включаючи і такий загальнодержавний, як «Устав кредитный» – складову частину «Собрания законов Российской империи». Відповідні оголошення час від часу з'являлися у таких офіційних виданнях, як «Полтавские губернские ведомости» [22]. У нашому розпорядженні є відомість щодо майна, яке було продане земельним банком з аукціону у Полтавському регіоні через борги у 1909 р. (див. табл.). Ця таблиця дає змогу дійти щонайменше двох важливих висновків. По-перше, серед безнадійних боржників були представники як привілейованих, так і непривілейованих станів. Серед позичаль-

Таблиця

Відомість щодо земельних угідь, проданих з аукціону Полтавським банком у 1909 р.

Повіти	Рік застави	Кількість десятин	Оцінка банку (руб.)	Загальна сума боргу на день торгів, руб.	Сума недоплати руб.	Сума коштів, вирученних на торгах, руб.	Стани покупців
Кременчуцький	1897	10	1340	766	106	1800	козак
Роменський	1900	124	21200	11671	1205	2500	титулярний радник
Гадяцький	1899	54	4200	1741	330	5055	дворянин
Гадяцький	1884	9	840	323	840	1340	селянин
Гадяцький	1884	9	840	323	80	595	селянин
Кобеляцький	1903	63	8400	4898	1100	8800	присяжний повірений
Роменський	1900	18	2000	972	199	1240	інженер-технік
По губернії	–	287	38 820	20 694	3860	21 330	–

Джерело: Російський державний історичний архів. – Ф. 583. – Оп. 2. – Спр. 161: «Справа звітів і додаток до них Полтавського земельного банку (1904–1913 рр.). – Арк. 21.

ників фіксуємо також осіб, які безпосередньо не займалися сільськогосподарською діяльністю (представник судової гілки влади та інженер-технік). Інший висновок стосується дуже низької оцінки банком запропонованої як застава землі – лише 135,26 руб. за десятину, що становило близько 60 % її реальної вартості. Якщо загальна сума боргу становила 20 694 руб., то виручка за продані угіддя виявилася на 3% більшою – 21 330 руб. На глибоке переконання голови правління Полтавського земельного банку С.С. Хрулева, з боржниками слід співпрацювати лише згідно із законом, тобто не надавати їм додаткових пільг і списання усього боргу або його частини, як це практикували для своїх клієнтів із числа привілейованих станів керівники Дворянського банку, який міністр фінансів царської Росії кінця XIX ст. С. Ю. Вітте справедливо називав «напівблагодійною установою» [23, с. 155]. Пільговість та надмірна доступність довгострокового кредиту, на думку згаданого нами С.С. Хрулева, шкодить землевласникам, адже ті маєтки, які були обтяжені так званими «другими закладними», найчастіше розоряються, бо за рівня іпотечного боргу у 75% вартості маєтку його прибутки не можуть перекрити суми банківських платежів [17, с. 40].

Вітчизняні економісти кінця XIX – початку XX ст. були (за окремими винятками) переконані у тому, що приватні банки працювали ефективніше порівняно не лише з Дворянським, але і з Селянським. Так, автор ґрунтовного дослідження історії Селянського банку Олександр Зак наводив як приклад ситуацією з кредитами 1889 р., коли Селянський банк мав 500 000 руб. збитку, тоді як Полтавський акціонерний банк, що видав значно менший обсяг позичок, отримав у тому ж таки році 575 277 руб. прибутку [24, с. 204]. Деякі економісти, як от професор Київського університету М.Х Бунге, навіть пропонували перетворити в акціонерний Державний банк, що, на їхню думку, дасть можливість суттєво підвищити ефективність його кредитних операцій [25, с. 64].

Висновки із цього дослідження. З усього вищесказаного можна дійти висновку про очевидну ефективність із фінансової позиції діяльності Полтавського земельного банку навіть в умовах аграрної кризи кінця XIX ст. Таким чином, є усі підстави говорити не лише про можливість, але і про доцільність формування в Україні після скасування постанови Верховної Ради про заборону продажу сільськогосподарських угідь земельних банків. Аксіомою є те, що земельні банки можуть успішно функціонувати лише в умовах наявності ринку землі, адже спроба створення у 1990 р. Харківського акціонерного, як і державного (у 2012 р.) земельних банків закінчилася, як відомо, невдачею саме через відсутність права власників землі заставляти її у банках як гарантію повернення кредиту. Як свідчить історичний досвід, лише земельна іпотека забезпечує позичальникам доступ до кредитних ресурсів під низькі відсотки, про що сьогодні може тільки мріяти український фермер чи власник особистого селянського господарства. А хіба країни Європейського Союзу, де існує ринок землі вже багато років, не є прикладом для наслідування, адже там власник землі сільськогосподарського призначення може отримати кредит (як от у Франції) навіть під 2–3% річних? Інший урок історії полягає у тому, що боятися скупки в умовах ринку землі вітчизняних угідь іноземцями немає жодних підстав, бо ж на Полтавщині з її всесвітньо відомими чорноземами на початку XX ст. іноземці купили лише 0,09% землі [26, с. 25].

Для забезпечення доступу безпосередніх товаровиробників до дешевих кредитів важливо, як свідчить той же досвід Полтавщини кінця XIX – початку XX ст., щоб на ринку землі був представлений не один земельний банк, а кілька, що забезпечить формування в регіоні конкурентного середовища, тоді як будь-яка монополія має своїм наслідком непомірне зростання вартості товарів і послуг. Ще одна теза на користь іпотеки полягає у її впливі на формування вартості земельних угідь, що для їх власника похилого віку з 5–10 гектарами має неабияке значення, адже сучасний орендар-монополіст платить юридичному господарю незначну компенсацію за користування землею, тоді як продаж вищезгаданої площі поміг би немічній людині отримати значні кошти для безбідного існування. У США, наприклад, один гектар землі коштує сьогодні не одну сотню тисяч доларів: у 1986 р. – 661 тис. [10, с. 94]. І, нарешті, останній факт для опонентів ринку землі. Він стосується того, що не випадковою, очевидно, є відсутність його саме у найвідсталіших з економічного погляду країнах, таких як Куба, КНДР, Венесуела, Конго та інші. Не хотілося б, щоб у цьому сумному списку перебувала й Україна.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Катаев Н. Сельский кредит и крестъянское хозяйство в России / Н. Катаев. – М.: Типо-литогр. В. Рихтер, 1902. – 43 с.

2. Высочайше утвержденный Устав Полтавского земельного банка // Полное собрание законов Российской империи. Собр. 2-е. – Т. XLVII. – СПб.: Тип. Собств. Е.И.В. Канцелярии, 1872. – № 50708.

3. Вестник финансов, промышленности и торговли. – СПб., 1897. – № 42. – 233 с.

4. Справочная книжка Полтавского земельного банка. – Полтава: Электрич. типо-литогр. преемн. Дохмана, 1911. – 55 с.

5. Комитет съездов представителей учреждений русского земельного кредита. Устав акционерных земельных банков с разрешением вопросов, возникших на практике его применения. Второе перераб. и дополн. изд-е. – СПб.: Тип. В. Ф. Киршбаума, 1886. – 512 с.

6. Статистика долгосрочного кредита в России. Вып. 2. – СПб.: Тип. В.Ф. Киршбаума, 1912. – 15 с.

7. Кириченко В.Є. Установи довгострокового кредиту Російської імперії в Україні (друга половина XIX – початок XX ст.) : історико-правове дослідження / В. Є. Кириченко. – Х.: Контраст, 2010. – 688 с.

8. Закон об изменениях и дополнении некоторых постановлений о крестъянском землевладении // Журнал Полтавского губернского присутствия № 6. За июнь 1910 года. – Полтава: Типо-литогр. губерн. Правления, 1910. – С. 3–15.

9. Державний архів Полтавської губернії. – Ф. 123 (Полтавський губернатор). – Оп. 1. – Спр. 2: «Про купівлю ділянок землі з маєтків Худоліїв у Лохвицькому повіті». – 29 арк.

10. Андреева Н.М. Сельское хозяйство США (технология, организация, аграрная политика) / Н.М. Андреева. – М.: Наука, 1993. – 159 с.

11. Статистический ежегодник Полтавского губернского земства на 1902 г. – Полтава: Тип. И. А. Дохмана и Л. Т. Фришберга, 1902. – 858 с.

12. Миронов Б.Н. Движение хлебных цен в России в 1801–1914 гг. / Б. Н. Миронов // Вопросы истории. – М., 1975. – № 2. – С. 45–57.

13. Банки // Энциклопедический словар. – Т. 4. Издатели Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон. – СПб.: Семеновская типо-литорг., 1891. – 946 с.

14. Акционерное дело в России. Т. 2: Статистика акционерных предприятий. Вып. 1. – СПб.: Тип. В. Киршбаума, 1897. – 1298 с.

15. Центральний державний історичний архів України у м. Київі. – Ф. 274 (Київське губернське жандармське управління). – Оп. 1. – Спр. 3096: «Справа про різних осіб, які отримали шляхом підробки 20000 рублів з Полтавського земельного банку». – 24 арк.

16. Устав Полтавского земельного банка. – СПб.: Тип. В.Ф. Киршбаума, 1899. – 47 с.

17. Хрулев С.С. Наш ипотечный кредит (Опыт статистического выяснения состояния владения в зависимости от его задолженности) / С.С. Хрулев. – СПб.: Тип. В. Киршбаума, 1898. – 126 с.

18. Державний архів Одеської області. – Ф. 305 (Бессарабсько-Таврійський земельний банк). – Оп. 1. – Спр. 3: «Щодо різної переписки з Міністерством фінансів». – 88 арк.

19. Комитет съездов представителей учреждений русского земельного кредита. Устав акционерных земельных банков с разрешением вопросов, возникших на практике его применения. Второе перераб. и дополн. изд-е. – СПб.: Тип. В. Ф. Киршбаума, 1886. – 512 с.

20. Російський державний історичний архів. – Ф. 583 (Особлива канцелярія з питань кредиту Міністерства фінансів). – Оп. 2. – Спр. 1250: «Журнали і Статути земельних банків». – 76 арк.

21. Російський державний історичний архів. – Ф. 583. – Оп. 2. – Спр. 1141: «Звіти Полтавського земельного банку за 1904–1908 рр.». – 226 арк.

22. Полтавские губернские ведомости. Офіційна урядова газета (1838–1919 рр.). – 1906. – 18 февраля.

23. Замечания министра финансов С.Ю. Витте на записку губернских предводителей дворянства о нуждах дворянского землевладения // Исторический архив. – М., 1957. – № 4. – С. 125–155.

24. Зак А.Н. Крестъянский поземельный банк. 1883–1910 / А. Н. Зак. – М.: Т-во Скоропечатня А.А. Левинсон, 1911. – 607 с.

25. Кауфман И. Обзор проектов, вышедших в 1861–1878 гг. по вопросу о преобразовании кредитной системы в России / И. Кауфман. – СПб.: Б. И., 1878. – 77 с.

26. Статистический ежегодник Полтавского губернского земства на 1904 г. – Полтава: Электрич. типо-литогр. И.А. Дохмана, 1904. – 366 с.

УДК 339.91

Особливості інтеграції України в ЄС: виклик часу

Писін В.М.
кандидат економічних наук, професор
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Єчина Л.В.
старший викладач
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проаналізовано питання інтеграції України та ЄС, а також фактори, що впливають на інтеграційні процеси. Визначено вимоги до ефективного входження країни до міжнародних структур. Проаналізовано ці вимоги на прикладі України. Надано рекомендації для отримання максимального позитивного ефекту від інтеграційних процесів. Наведено макроекономічні показники, що дають змогу оцінити ефективність глобалізаційних процесів. Названо проблеми у відношеннях України й ЄС, які можуть загостритися у разі інтеграції.

Ключові слова: інтеграція, Україна, ЄС, умови інтеграції, підприємство, міжнародні відносини.

Пысин В.М., Ечина Л.В. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В ЕС: ВЫЗОВ ВРЕМЕНИ

В статье проанализированы вопросы интеграции Украины и ЕС, а также факторы, влияющие на интеграционные процессы. Определены требования к эффективному вхождению страны в международные структуры. Проанализированы эти требования на примере Украины. Даны рекомендации для получения максимального положительного эффекта от интеграционных процессов. Приведены макроэкономические показатели, позволяющие оценить эффективность глобализационных процессов. Названы проблемы в отношениях Украины и ЕС, которые могут обостриться в случае интеграции.

Ключевые слова: интеграция, Украина, ЕС, условия интеграции, предприятие, международные отношения.

Pysin V.M., Echina L.V. FEATURES OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE EU: THE CHALLENGE OF TIME

The article analyzes the issues of integration of Ukraine and the EU. The factors influencing the integration processes are analyzed. The requirements for the effective entry of the country into international structures are determined. These requirements are analyzed on the example of Ukraine. Recommendations are given for obtaining the maximum positive effect from integration processes. Macroeconomic indicators affecting the effectiveness of globalization processes are presented. The problems in the relations between Ukraine and the EU are mentioned, which can worsen in case of integration.

Keywords: integration, Ukraine, EU, conditions of integration, enterprise, international relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграція економіки і соціальної сфери країни у світове суспільство є значним фактором економічного розвитку. Інтеграційні процеси дають змогу підвищити ефективність функціонування економіки. Більшість країн ЄС має дуже високий інноваційний потенціал, що є надзвичайно привабливим для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інтеграції України в економічний і соціальний простір було розглянуто у роботах багатьох учених. Інтеграційні процеси розглядалися у роботах таких авторів, як: Л.М. Бойко [1], Л.О. Лісова [2], О.С. Власюк, Я.Б. Базилюк, Д.Ю. Венцковський [3], В.В. Трофімова [4], С.В. Щербина [5], В.В. Івантер, В.М. Геец [6] та ін. Серед закордонних дослідників питаннями глобалізації займалися А. Дрехер [7], Г. Ритцер [8] та інші дослідники.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, після аналізу наукових робіт можна визначити низку проблем, що потребують вирішення:

– визначення передумов інтеграції України у світове суспільство;

– розроблення пропозицій щодо отримання найбільшого економічного ефекту від інтеграційних процесів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розробити низку заходів щодо посилення євроінтеграційних процесів для України, посилити позитивні ефекти від економічного та соціального співробітництва з країнами ЄС, послабити

© Писін В.М., Єчина Л.В.

вплив негативних ефектів від євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна інтеграція можлива лише серед країн, які відповідають такими вимогам [4]:

1. приблизно однаковий рівень економічного розвитку;
2. географічна близькість;
3. політична зацікавленість в об'єднанні.

Проаналізуємо, як ці вимоги виконуються у випадку інтеграції України у простір ЄС.

Індикаторами економічного розвитку можна визначити рівність рівня економічного розвитку, взаємодоповнюваність економік, наявність політичних моментів щодо об'єднання.

Рівність економічного розвитку можна оцінити за допомогою макроекономічних показників: ВВП на душу населення, темпи зростання ВВП, його галузевої структури, рівнів інфляції та безробіття, продуктивності праці і заробітної плати тощо. Вони не повинні мати суттєвих відмінностей, саме тому найбільш ефективною є інтеграція економічно розвинених країн. Порівняємо ці показники для декількох країн ЄС (табл. 1).

Як можна побачити, для країн, наведених у таблиці, ВПП на душу населення найбільший у Німеччині. Цей показник для України є найнижчим. Схожа ситуація склалася також за рівнем інфляції. У більшості країн ЄС він не перевищує 1%, а для України становить 13,9%. Середня заробітна плата в Україні також є найнижчою серед країн ЄС. За рівнем безробіття Україна має середні показники по ЄС. Така ситуація дещо заважає інтеграційним процесам, а велика різниця між рівнем заробітної плати між Україною та країнами ЄС сприяє активним міграційним процесам.

Для ефективної інтеграції України потрібне негайне вирішення таких проблем:

1. Регулювання трудової міграції та забезпечення соціального захисту громадян України. Введення в країнах-кандидатах європейського порядку регулювання призведе до обмеження можливостей працевлаштування громадян України. З іншого боку, значну частку потоку трудових ресурсів України на Захід становить нелегальна трудова міграція. За даними Державної служби трудової міграції України, найбільше мігрантів припадає на такі країни ЄС, як:

Польща – 167,8 тис.;
Італія – 153,3 тис.;
Чехія – 150,5 тис.;
Іспанія – 52,6 тис.;
Угорщина – 23 тис.;
Португалія – 21,7 тис.;
Білорусь – 21,5 тис.;
інші країни – близько 46,6 тис. [9]

Станом на 2016 р. громадяни України зайняли перше місце серед легальних мігрантів у країни Європейського Союзу – понад 200 тис. осіб отримали дозвіл на перебування в ЄС. Але кількість нелегальних мігрантів ще більша.

Для подолання нелегальної трудової міграції недостатньо зусиль України (хоча, безперечно, вони повинні бути визначальними). Потрібно спільно з ЄС і країнами-кандидатами комплексно вирішувати цю проблему – від допомоги у створенні робочих місць в Україні до легалізації трудових міграційних потоків шляхом збільшення відповідних квот. У середньостроковій перспективі необхідне укладення угод України з ЄС щодо трудової міграції і соціального захисту українських працівників за кордоном.

Дуже важливим для України є й поліпшення економічних показників. Для цього необхідно посилити боротьбу з корупцією, встановити політичну стабільність, залучити нових зарубіжних партнерів та інвесторів.

Політичну зацікавленість в об'єднанні можна оцінити шляхом порівняння законодавчої бази ЄС та України. До головних

Таблиця 1

Макроекономічні показники країн ЄС та України

Країна	ВВП на душу населення, доларів США	Рівень інфляції за споживчими цінами, %	Середня заробітна плата, $	Рівень безробіття за МОП, %
Україна	2,905.9	13,9	$192	8,8
Польща	15,049.0	-0,6	$802	5,3
Німеччина	45,551.5	0,5	$3,478	4,2
Греція	22,736.5	-0,8	$1,631	23,0
Франція	42,013.3	0,2	$3,374	9,8
Литва	15,872.7	0,9	$914	9,2

проблем належать питання боротьби з відмиванням коштів, узгодження міграційної політики, регулювання підприємництва, регулювання конкурентної боротьби, державних закупок, банківського сектору, бухгалтерського обліку, податкової політики, охорони інтелектуального майна, охорони навколишнього середовища, типізації та сертифікації стандартів, регулювання питань енергетики.

Під час інтеграційних процесів України та ЄС проблеми можуть виникнути і в Євросоюзі. До найбільш складних моментів належать:

1. «Механічне» об'єднання країн приводить до швидкого збільшення кількості країн – членів ЄС. Це може порушити початкову стабільність країн «Старої Європи», особливо у разі приєднання країн типами суспільств та економік, що відрізняються від європейських.

2. Кризові явища в економіці. Економіка країн ЄС знаходиться сьогодні не в найкращому стані. Влітку 2017 р. з ключових країн ЄС найгірше за всіма показниками йдуть справи у Франції. Також порівняно незадовільний стан головними економічними показниками, крім ринку праці, спостерігаються й у Великій Британії. Очевидно, ці проблеми пов'язані не тільки з Brexit. Однак, такий елемент, як великі недоліки в зовнішній торгівлі з ЄС і зовнішнім суспільством, і породжують виведення Англії з Євросоюзу.

Країни півдня ЄС мають значні проблеми із суверенними боргами. Стратегія економії бюджетних витрат Меркель-Шойбле призупинила їх збільшення, однак не призвела до зменшення. Відсутність економічного зростання у цих країнах не дає змоги скорочувати заборгованість. Проблема для півдня Єврозони явно набула хронічного характеру. Аналогічно в Єврозоні повільно скорочується безробіття. Проблема незайнятості серед молоді, як і раніше, має важкий характер на півдні Європи.

3. Зовнішньополітичні протиріччя між країнами «Старої Європи» і «Нової Європи». Входження України до ЄС може призвести до посилення цих протиріч. Вони виникають між країнами, що увійшли до Євросоюзу під час його створення, та новими членами. Сьогодні існує розмежування країн ЄС за економічними та політичними чинниками. Частина країн ЄС активно співпрацює із США та Великобританією, частина – підтримує дружні стосунки з Росією та країнами СНД.

4. Відсутній механізм виходу з ЄС. Механізм виходу з ЄС повністю не відпрацьовано. Право виходу з ЄС гарантовано ст. 50 Договору про Європейський Союз. Проте цей механізм повністю не відпрацьовано. Для цього вищий законодавчий орган повинен прийняти відповідне рішення, повідомити про це Європейську Раду. Але механізм регламентовано не повністю, невідомі точні строки виходу з составу ЄС.

Але, незважаючи на ці складнощі, інтеграція України до ЄС дасть змогу поліпшити економічний стан як України, та і ЄС

Висновки з цього дослідження. Інтеграція країни в міжнародні спільноти відкриває великі можливості для розвитку економіки, соціальної та політичної сфери. Але для отримання максимального позитивного ефекту необхідно:

– поліпшити економічну ситуацію в Україні;

– підвищити розмір заробітної платні для персоналу, що працює на підприємствах України. У разі невиконання цієї вимоги підприємства можуть залишитися без кваліфікованих працівників;

– урегулювати проблеми трудової міграції;

– наблизити законодавство України до стандартів ЄС.

Інтеграція України до ЄС є пріоритетним напрямом міжнародних відносин. Вирішення цієї проблеми буде сприяти більш активному соціальному та економічному розвитку України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко Л.М. Соціальні передумови євроінтеграції України / Л.М. Бойко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 156–160.

2. Лісова Л.О. Зовнішня торгівля з країнами ЄС: стан та перспективи реалізації європейських та євроатлантичних пріоритетів у Сумській області / Л.О. Лісова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Економіка і менеджмент. – 2011. – Вип. 3(45). – С. 70–74.

3. Перспективи співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями / О.С. Власюк, Я.Б. Базилюк, Д.Ю. Венцковський [та ін.] // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 3–17.

4. Трофімова В.В. Самодостатня Україна: закономірності розвитку в епоху глобальної інтеграції : [монографія] / В.В. Трофимова. – Сімферополь, 2012. – 208 с.

5. Щербина С. Торгово-економічні зв'язки України з Європейським Союзом у контексті геоекономічних змін / С. Щербина, Р. Щербина // Україна і світ: прагнення змін : [монографія] ; відп. ред. Н. Висоцька. – К., 2010. – С. 375–392.

6. Ивантер В.В., Геец В.М. Экспертная оценка возможных макроэкономических эффектов экономического сотрудничества Украины со странами Единого экономического пространства / В.В. Ивантер, В.М. Геец // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 9–26.

7. Dreher, Axel (2006): Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization, Applied Economics 38, 10: 1091–1110. Updated in Dreher, Axel, Noel Gaston and Pim Martens (2008).

8. George Ritzer, ed. (15 April 2008). The Blackwell Companion to Globalization. John Wiley & Sons. pp. 16

9. The World Bank. Indicators // The World Bank Group. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://data.worldbank.org/indicator?tab=all.

УДК 658.1

Методологічні основи оцінювання вартості підприємства в сучасних умовах

Рубан Ю.Б.
студент
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Татар М.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Мета статті скерована на визначення актуальності, необхідності та основних проблем проведення комплексної оцінки вартості підприємства. Розглянуто різноманітні методи до оцінки вартості підприємства, зокрема витратний, дохідний та порівняльний. Виявлено сильні та слабкі сторони кожного з підходів. Визначено найголовніші та дієві методи відповідно до мети та об'єкта оцінювання. Здійснено узагальнюючу оцінку базових підходів з урахуванням недоліків та переваг. Отримані результати показали відсутність універсального підходу, котрий можна використовувати до будь-якого підприємства. Проведено визначення поняття щодо політики управління підприємством відповідно до його вартості. Відзначено кореляцію між отриманою вартістю підприємства, власною метою визначення даної оцінки та характером суб'єкта, що проводить оцінку вартості підприємства. Визначено фактори зовнішнього середовища, які впливають на результати оцінювання вартості підприємства. Встановлено, що оцінка вартості підприємства є вразливою до безлічі факторів, котрі необхідно враховувати й котрі поряд із вихідними даними підприємства безпосередньо допомагають коректно визначити вартість підприємства.

Ключові слова: вартість підприємства, методологія оцінки вартості підприємства, підходи до оцінки вартості підприємства, витратний, дохідний, порівняльний підходи, ринкова вартість підприємства, фактори зовнішнього середовища.

Рубан Ю.Б., Татар М.С. МЕТОДОЛОГИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Цель статьи направлена на определение актуальности и необходимости проведения комплексной оценки стоимости предприятия. Рассмотрены различные подходы к оценке стоимости предприятия: затратный, доходный и сравнительный. Выявлены сильные и слабые стороны каждого из подходов. Определены главные и действенные методы в соответствии с каждым из подходов. Вынесена обобщающая оценка базовым подходам с учетом недостатков и преимуществ. Дано определение понятия политики управления предприятием и его стоимости. Отмечена корреляция между объемом оценки стоимости предприятия, собственной целью определения данной оценки и характером агента, который проводит оценку стоимости предприятия. Выявлено, что универсального подхода, который можно использовать для любого предприятия, не существует. Доказано, что оценка стоимости предприятия является уязвимой к множеству факторов, которые необходимо учитывать и которые непосредственно помогают корректно определить стоимость предприятия в большей степени, чем исходные данные предприятия.

Ключевые слова: подходы к оценке стоимости фирмы, финансовая стоимость предприятия, методология оценки стоимости предприятия, подходы к оценке предприятия, затратный, доходный, сравнительный подходы, рыночная стоимость предприятия, финансы.

Ruban Y.B., Tatar M.S. METHODOLOGY OF PERFORMANCE EVALUATION OF COMPANY VALUE IN MODERN CONDITIONS

The purpose of this article is aimed at determining the relevance and necessity of a comprehensive assessment of the financial value of the enterprise. The various methods are considered to evaluate the value of an enterprise, such as cost, revenue and comparative approaches. The strengths and weaknesses of each approach were identified. The most important and effective methods are defined in accordance with each approach. A general evaluation of the basic approaches to account for shortcomings and benefits is given. The definition of the concept of enterprise management policy and its value is made. The correlation between the value of the enterprise evaluation, the purpose of determining the valuation and the nature of the agent assessing the value of the enterprise is noted. It was found that a universal approach that can be used by any business does not exist. It was investigated that estimating the value of an enterprise is vulnerable to a number of factors that need to be taken into account and which directly help to correctly determine the value of the enterprise to a greater extent than the initial data of the enterprise.

Keywords: approaches of estimation of cost of firm, financial value of the enterprise, methodology of estimation of cost of the enterprise, approaches to the enterprise estimation, cost, profit, comparative approach, market value of the enterprise, finance.

© Рубан Ю.Б., Татар М.С.

Постановка проблеми. За останній час суттєвим та критичним чинником для учасників, що беруть участь в управлінні фінансовими ресурсами компанії, є знання про механізми оцінки вартості компанії. Ці знання важко переоцінити, бо ринкова вартість підприємства грає важливу роль під час злиття або поглинання компаній, також за умови, що відома вартість компанії, її можливих дочірніх компаній або інших одиниць. Вартість підприємства дає змогу визначити джерела, з котрих вона була отримана. Однак, зрозумівши, яку важливу роль відіграє корпоративна оцінка, слід знати, в яких умовах та середовищі відбувається оцінка того чи іншого підприємства, а також хто саме вимагає проведення аналізу ринкової вартості підприємства та з якою метою.

Прискорення глобалізації відображається у зростанні економічної діяльності, росту бізнесу, що, відповідно, збільшує зацікавленість в оцінці вартості підприємств. Розвиток та вдосконалення бізнесу шляхом фондових бірж проводиться на місцевих фондових ринках та на міжнародному рівні. Відповідно, такі процеси, як поглинання або, що більш поширено, злиття компаній, стали звичайним процесом у будь-яких сферах економічної діяльності.

Найбільш достовірним, надійним та адекватним ідентифікатором результатів діяльності виступає оцінка вартості підприємства, котра дає змогу врахувати не лише показники діяльності підприємства, зміни в складі майна того чи іншого підприємства, а й ситуацію у зовнішньому середовищі, зокрема макроекономічну ситуацію в країні та політику конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній, а також вітчизняній літературі тема оцінки вартості підприємства та методів щодо її оцінки була особливо популярна серед таких науковців, як К. Уолт, Т. Коумпленд, Г.Я. Глинська, М.В. Корягін, Н.В. Симонова, К.І. Редченко, М. Міллер, Т.І. Сичова, Т. Коллер, В. Панков, Ф. Модільяні, Дж. Муррин, А. Раппапорт, Дж. Стерн, Дж. Стюарт, Дж. Фридман, Г.С. Харрисон, Я. Маркус, Дж. Хікс, О. Мендрул, У. Шарп, Р. Бранденбург, П. Круш, Дж. Ван Хорн, Т. Момот, Дж. Харвей, С. Поліщук, М. Возна тощо. Однак, незважаючи на суттєві результати наукових праць фахівців нашої країни та іноземних, розроблення новітніх методів та підходів, дебати серед науковців і дослідження концептуальних та методологічних підходів і методології оцінки вартості підприємства тривають. Залишається відкритим проблема пошуку найбільш оптимального підходу до оцінювання вартості того чи іншого підприємства, враховуючи його особливості та ситуацію у зовнішньому оточенні цього підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є пояснення процесу проведення оцінки вартості підприємства, базуючись на різних підходах та методах, з урахуванням важливих факторів й аспектів, що мають безпосереднє відношення до виявлення найбільш вагомих переваг і недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1982 р. було створено Міжнародний комітет зі стандартів оцінки вартості майна (TIA VSC), головною метою якого було створення уніфікованих методів і підходів, а також порядку проведення оцінки вартості підприємства. Відповідно, була створена низка стандартів оцінювання (МСО) [2, с. 45]. Потреба в проведенні оцінки вартості підприємства, також відомої як оцінка вартості бізнесу, є результатом, що витікає з процесу реформування економіки та приватизації підприємств. Найголовнішим завданням проведення оцінки вартості підприємства виступає розроблення ефективної та результативної системи для управління вартістю підприємства (бізнесу).

Відштовхуючись від праць Н.В. Васнюк, керування вартістю підприємства – це система впливу безпосередньо на внутрішні фактори даного підприємства й на фактори із середовища зовнішнього з єдиною метою, котра полягає у забезпеченні й гарантуванні динамічного розвитку, збільшенні стійкості в середовищі зовнішньому, розвитку привабливості для потенційних інвесторів завдяки збільшенню його вартості [1].

Для оцінки вартості підприємства потрібні такі підходи та методи, котрі можна використати на основі зовнішніх, а також внутрішніх умов. Найбільш поширеними є три підходи до оцінки вартості бізнесу, а саме витратний (майновий), дохідний та порівняльний (ринковий).

Сама процедура проведення оцінки вартості бізнесу не являє собою точну науку, бо вартість бізнесу вираховується суб'єктивно, тобто величина оцінки має безпосередню залежність від завдання, характеру проведення процесу оцінки вартості, а також мети оцінювача. Варто відзначити, що не існує єдиного унікального підходу до оцінки, бо вартість бізнесу залежить від чисельних факторів, які й визначать більшою мірою вартість підприємства.

Процедура визначення й надання оцінки вартості підприємства пов'язана з чималою кількість неточностей та перешкод, що виникають у процесі її проведення. Для його полфпшення існує багато різних підходів, а також методів, які були неодноразово представлені в економічній та фінансовій літературі. Процес оцінки вартості бізнесу поділяється не лише на методи та підходи, також його структура має етапи відповідно до обраного методу або підходу. Головна мета такої ієрархії – точне визначення вартості бізнесу.

Кожен підхід має власні методи для реалізації процесу оцінки вартості підприємства, а кожен із методів містить унікальну структуру та методологію розрахунків. Не існує комплексної та уніфікованої системи методів оцінки бізнесу, котра була б однаково результативна та ефективна для всіх видів бізнесу й яка була б здатна до надання реалістичної та правдивої характеристики стану підприємства на ринку. Це сприяє розвитку методичного інструментарію оцінки вартості бізнесу, керуючись невизначеністю значень економічних параметрів, що були раніше спрогнозовані, економічної діяльності підприємства, а також наявними недоліками, котрі можна знайти в кожному методі оцінки вартості підприємства, що зараз відомі.

Вартість підприємства – це також системний аналіз на основі отриманих результатів, заключна оцінка котрого спирається на результат узгодження всіх результатів, що були отримані під час використання того чи іншого методу. Процеруда проведення оцінки вартості бізнесу доволі складна, головними операціями виступає не лише обчислення, а й збір чисельної інформації по підприємству, її компеляція, опрацювання та постійне оновлення.

Отримані результати оцінки вартості підприємства різняться й не можуть бути однаковими, використовуючи різні методи та підходи до оцінки, також на це впливають різні вхідні дані, використані для опрацювання. Кожен метод та, відповідно, підхід мають свої слабкі та сильні сторони. Відповідно, кожен підхід використовується відповідно до ситуації та обставин, за яких функціонує підприємство.

Згаданими раніше фахівцями економічної теорії було неодноразово прописано та представлено детальні схеми процедури оцінки вартості бізнесу, а також те, який вигляд повинна мати ця процедура в процесі виконання. Однією з основних проблем під час проведення оцінки вартості бізнесу виступає пристосування певної моделі для оцінки в реальних умовах, тобто перехід із теоретичної площини в практичну й реальне використання даних методів та підходів. Окрім того, вихідні дані можуть різнитися під час використання виключно однієї моделі для оцінки вартості бізнесу різними особами, що проводять оцінку. Це може бути зумовлено суб'єктивним баченням кожного з оцінювачів, а також його характером та уявленням щодо опрацювання даних, а також методологію проведення аналізу. Варто відзначити, що в сучасній економічній літературі поки не було створено чіткої та єдиної схеми, а також чітких правових рамок, у межах яких може бути проведена оцінка вартості підприємства, відповідно, у такому разі знання оцінювача обмежені, що зумовлює різні вихідні дані.

Історичний початок оцінки вартості підприємства було закладено в 20-х роках у тих країнах, які мали високі економічні показники й були вагомими учасниками на тодішньому ринку. Моделі того часу були доволі прості та здебільшого зорієнтовані саме на фінансові показники тих чи інших підприємств. Із плином часу виникали нові концепції, серед яких варто відзначити збалансовану систему показників (BSC), а також економічну додану вартість (EVA) [8, с. 22]. Найбільш вагомі та дієві методи оцінки вартості бізнесу представлено на рис. 1.

Для обґрунтування вибору того чи іншого підходу до проведення оцінки вартості бізнесу проводиться порівняльний аналіз кожного з них, далі визначаються сутність, методологія та принципи, досліджуються недолікі та переваги кожного з них (табл. 1). Кожен із наведених підходів не виключає інший підхід. Більше того, він доповнює інші й дає змогу отримати більш детальну картину за наявності результатів під час використання різноманітних методів та підходів.

У сучасних умовах виникають складнощі під час застосування вищезазначених методів та підходів, оскільки доволі складно створити точний прогноз, а інформації й вхідних даних для проведення аналізу часто не вистачає. Саме тому на практиці оцінювач повинен керуватися порівняльним аналізом результатів оцінок із використанням різних методів, щоб отримати якомога повну й широку відповідь на поставлені завдання, що потребує достовірних інформаційних джерел.

Незважаючи на те що дохідний, витратний та порівняльний підходи нині широко використовуються, все більшу популярність

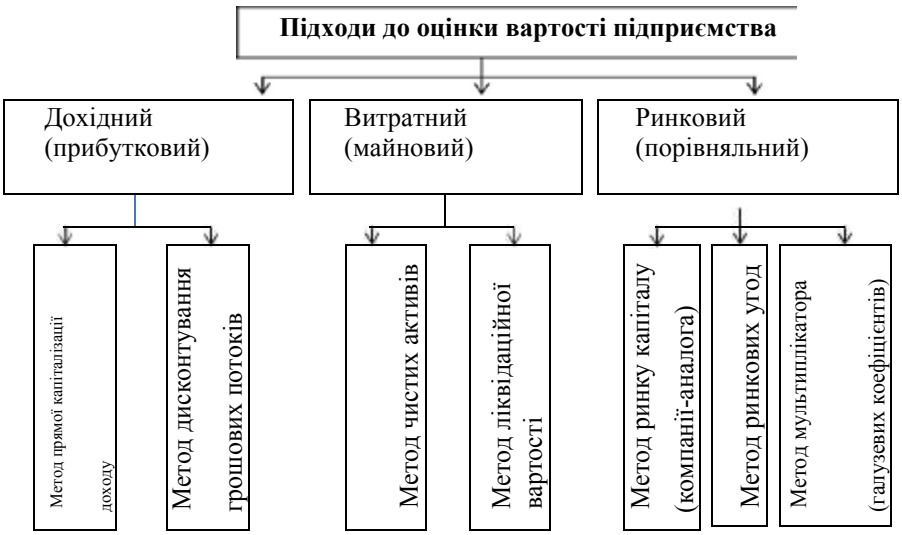


Рис. 1. Основні підходи та методи під час проведення оцінки вартості підприємства

Джерело: складено авторами на основі [3–6]

отримує новий та, за словами деяких фахівців, інноваційний підхід щодо оцінювання вартості бізнесу, котрий пов'язаний із використанням опціонних моделей оцінки вартості бізнесу. Переваги використання подібних моделей дають унікальні можливості до моделювання, а також оцінювання вартісті найбільш складних та непростих фінансово-економічних об'єктів та учасників ринку, оскільки під час використання інших методів та підходів проведення оцінки майже неможливе або результати є некоректними. Під час використання цього методу об'єктами найчастіше виступають різноманітні права на розроблення або комерційне використання природних запасів (копалин), вартість компаній, які на даний момент близькі до банкрутства, вартість компаній, діяльність яких лише бере свій початок і, більше того, пов'язана з виведенням на ринок цілком нового та невідомого продукту або послуг тощо. Слід зазначити, що опціонний підхід робить може враховувати безліч факторів, які практично неможливо використати в інших підходах, наприклад мінливість ринку різних ступенів [9, с. 103].

На основі результатів, отриманих із порівняльної характеристики, можна стверджувати:

1) використання витратного, або так званого майнового, підходу під час проведення оцінки вартості бізнесу доцільне в таких випадках, ко підприємство, наприклад, на даний момент не отримало або втратило ті особливості, а також властивості, котрі допомагають відризнити підприємство від майна, що є у його власності й на якому воно базується, або відмінності між ними складно проявити;

2) під час використання ринкового, або так званого порівняльного, підходу найбільш критичним чинником є наявність даних, а саме бази, котра в подальшому буде використана безпосередньо для порівняння з аналогічними бізнесами, котрі ведуть свою економічну діяльність у тій самій сфері чи галузі або ж у тій галузі, котра є вразливою до аналогічних економічних та фінансових чинників;

3) під час використання дохідного, або так званого прибуткового, підходу слід знати, що важливими є наявність бази даних очікуваних доходів і їх стабільність отримання, а також мета оцінки; під час проведення оцінки з використанням цього підходу слід обирати діюче підприємство з достатнім часом існування, тобто не новостворене, саме це дасть змогу отримати найбільш точні вихідні дані, звісно, якщо також є доступ до всієї необхідної інформації.

Серед фахівців-науковців та спеціалістів-практиків усе більш поширеним стає групування методів оцінки вартості бізнесу за результуючими показниками оцінки. О.Н. Щербакової запропоновано групування методів оцінки вартості бізнесу :

1) методи оцінки, що базуються на грошових потоках;

2) методи, що базуються на чистій приведеній вартості;

Таблиця 1

Характеристика підходів до визначення оцінки вартості підприємства

Назва підходу	Характеристика підходу	Принципи підходу	Переваги	Недоліки
Витратний (майновий) підхід	Згідно з даним підходом, вартість бізнесу визначається за сумою витрат на його відтворення або заміщення з урахуванням фізичного й морального старіння	Принцип корисності та заміщення	Достовірна база для розрахунків та об'єктивність розрахунків, оскільки вона ґрунтується на даних фінансової звітності. Легкість використання. Визначення вартості із урахуванням ступеня зносу активів. Можна застосовувати за високих темпів інфляції. Найбільш прийнятний для підприємств із незначними нематеріальними активами	Не враховує фінансові результати діяльності підприємства. Висока трудомісткість розрахунків. Не враховує перспективи розвитку підприємства. Не відображає потенційного прибутку. Не відображає максимальної корисності підприємства в умовах застосування сучасного НТП
Ринковий (порівняльний) підхід	Передбачає порівняння продажів аналогічного бізнесу, виходячи з чого головна умова його застосування – наявність сформованого ринку, що може забезпечити зацікавлені сторони потрібною інформацією	Принцип заміщення попиту і пропозиції	Добрі результати під час оцінки великих акціонерних товариств. Дає реальну ринкову оцінку. Дає змогу превентивно підготувати інформаційну базу реалізації методу	Трудомісткий. Можливий невизначений результат для оцінювання закритих акціонерних товариств. Складність вибору мультиплікатора
Дохідний (прибутковий) підхід	Визначення вартості об'єкта оцінки як поточної вартості очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу	Принцип найбільш ефективного використання та очікування	Враховує майбутній дохід. Дає змогу визначити вартість нематеріальних активів. Дає змогу реальніше оцінити майбутній потенціал підприємства. Простота в розрахунках	Неможливість застосування під час визначення оцінювання підприємств, що не отримують дохід. Можливі помилки в прогнозах. Можливі помилки під час вибору коефіцієнта дисконтування

Джерело: складено авторами на основі [4; 5; 9; 10]

3) методи, що базуються на доданій вартості [11, с. 47].

Вищезгадане групування методів щодо оцінки вартості бізнесу в такий спосіб доволі давно й успішно знайшло своє використання за кордоном, де такий розподіл відзначається позитивними відгуками та результатами на практиці.

Методи й підходи, що були згадані вище, відзначаються не лише своєю результативністю, а й різноманітністю та універсальністю. Відповідно, кожен метод та підхід має свої

недоліки та переваги. Можливе практичне використання даних методів та підходів до оцінки вартості бізнесу виникає за наявності чіткої та структурованої інформаційної бази. Отже, згадані вище методи до оцінки вартості бізнесу можна поділити так:

– методи та підходи, котрі базуються на обліковій інформації;

– методи та підходи, для котрих необхідна комплексна оцінка облікової та позаоблікової інформації [7, с. 18].

Під час вибору конкретного методу оцінки вартості бізнесу М.В. Корягін представив ініціативу, згідно з якою будуть ураховуватися характеристики, котрі представлені на рис. 2. За такого підходу стає можливим урахування основних недоліків та переваг раніше згаданих методів оцінки вартості бізнесу, а також раціональності його використання з урахуванням усіх можливих і наявних недоліків та переваг.

Отже, даний методичний інструментарій визначає умови для ефективної та результативної діяльності системи управління вартістю підприємства у цілому під час вибору конкретного підходу до оцінки вартості бізнесу та продуктивних методів оцінювання [10, с. 74].

Попит на послуги оцінювання вартості бізнесу зростає щодня, враховуючи неоціненну дієвість та плодотвірність отриманих в процесі аналізу результатів. Процедура оцінювання вартості бізнесу проводиться під час найрізноманітніших ситуацій, таких як продаж акцій, злиття, пошук інвесторів, продаж, поглинання, придбання, банкрутство, розширення бізнесу тощо. Слід зазначити, що вартість проведення оцінки вартості бізнесу безпосередньо залежить від характеру, особливостей, бачення та мети оцінювача.

Ураховуючи непостійність, унікальність кожної моделі, неодноманітність умов та середовищ, в яких функціонує те чи інше підприємство, оцінка котрого проводиться, вважаємо, що створення унінерсальної моделі, котра була б здатна охопити всі аспекти, котрі можуть з'явитися під час проведення оцінки вартості підприємства й безпосередньо впливати на саму оцінку, практично неможливо. Ліквідувати суб'єктивність оцінювача й систематизувати її теж неможливо. Однак у такій ситуації найкращим й результативним варіатом може стати порівняльний аналіз результатів під час використання кожного з методів та підходів, а також звернення до різних оцінювачів.

Висновки з цього дослідження. Отже, підсумовуючи все викладене вище, можна зробити такі висновки:

– обрання методу та підходу для оцінки вартості бізнесу має безпосередню залежність як від мети її проведення, так й від обмежень під час використання, котрі зумовлюються особливостями того чи іншого бізнесу;



Рис. 2. Запропонований підхід до вибору методу оцінки вартості підприємства

Джерело: складено авторами на основі [6, с. 47]

– сьогодні далеко не всі підходи та методи, що використовуються під час оцінювання вартості підприємства, є адаптованими до використання на вітчизняних підприємствах. Однак можна скористатися досвідом іноземних колег та партнерів, різноманітними й загальновизнаними методиками оцінювання вартості бізнесу, котрі продемонстрували свою ефективність у західних країнах;

– застосування ринкового підходу до оцінки вартості бізнесу можливе виключно за наявності підприємств-аналогів, яких на практиці фактично не існує, хоча є винятки;

– використовуючи витратний підхід, постає контроверсія, коли акції бізнесу котируються на біржі і мають певну вартість, а водночас вартість компанії, оцінена методом чистих активів, є негативною;

– сьогодні використання опціонного піходу в світі стає дедалі популярнішим, незважаючи на його новітність, однак цей підхід у вітчизняній практиці ще знайшов свого місця;

– використовуючи різноманітні методи та підходи під час проведення оцінки вартості бізнесу, постає потреба в урахуванні багатьох аспектів, факторів й чинників, що впливають на діяльність бізнесу, оцінка вартості якого проводиться;

– необ'єктивна й далека від реальності вартість підприємств на ринку зумовлена тим, що власники або керівники бізнесу недостатньо розуміють вагомість та необхідність процедури проведення оцінки вартості підприємства, надаючи недостовірну інформацію про стан того чи іншого підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васюк Н.В. Оцінка бізнесу як інструмент управління вартістю підприємства / Н.В. Васюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3185.

2. Возна М. Міжнародні стандарти оцінки: принципи, стандарти та правила / М. Возна ; за ред. О. Драпіовського, І. Іванової ; пер. з англ. – К. : УКРелс, 1999. – 118 с.

3. Глинська Г.Я. Напрями оцінювання ринко-вої вартості підприємства як об'єкта для поглинання / Г.Я. Глинська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – С. 28–32.

4. Есипов В.Е. Оценка бизнеса : науч. изд. / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова. – СПб. : Питер, 2001. – 416 с.

5. Ефремова Л.В. Оценка имущества предприятия : науч. изд. / Л.В. Ефремова, С.Л. Ефремов. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 76 с.

6. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : [монографія] / М.В. Корягін. – Львів : ЛКА, 2012. – 389 с.

7. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление : науч. изд. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 576 с.

8. Редченко К.І. Система показників та економічна додана вартість / К.І. Редченко // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 21–29.

9. Симонова Н.В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Н.В. Симонова, Р.Ю. Симонов. – Ростов-на-Дону : Март, 2004. – 464 с.

10. Сычева Т.И. Оценка стоимости предприятия / Т.И. Сычева, Е.Б. Колбачев, А.А. Сычев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2003. – 384 с.

11. Щербакова О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости / О.Н. Щербакова // ФМ. – 2003. – № 3. – С. 46–54.

УДК 330.16

Економічна політика в контексті вимірювання економічної свободи

Сімахова А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Скрипник Н.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Піддубний О.О.
студент
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

У статті проведено аналіз індексу економічної свободи як одного з потенційних показників оцінювання економічної політики. Проаналізовано сучасні підходи до визначення економічної свободи. Розглянуто розподіл країн світу за індексом економічної свободи. Розроблено рекомендації щодо напрямів поліпшення стану забезпечення економічної свободи в України.

Ключові слова: економічна політика, економічна свобода, індекс економічної свободи, соціально-економічний розвиток, транзитивна економіка.

Поддубный А.А., Симахова А.А., Скрипник Н.Е. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ

В статье проведен анализ индекса экономической свободы как одного из потенциальных показателей оценки экономической политики. Проанализированы современные подходы к определению экономической свободы. Рассмотрено разделение стран согласно индексу экономической свободы. Разработаны рекомендации о направлениях улучшения обеспечения экономической свободы в Украине.

Ключевые слова: экономическая политика, экономическая свобода, индекс экономической свободы, социально-экономическое развитие, транзитивная экономика.

Piddubnyi O.O., Simakhova A.O., Skrypnyk N.Ye. ECONOMIC POLICY IN THE CONTEXT OF ECONOMIC FREEDOM MEASURE

In this article, the analyze of index of economic freedom as one of potential factor of economic policy measuring has been made. The modern methods of economic freedom definition have been researched. The country's ranking by index of economic freedom has been estimated. The recommendations for the improvement of ways of economic freedom providing in Ukraine have been developed.

Keywords: economic policy, economic freedom, index of economic freedom, social and economic development, transition economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з аспектів успішного соціально-економічного розвитку країни на перспективу стає обрана економічна політика. На цей вибір впливає безліч факторів, таких як соціальні, екологічні, інноваційно-інвестиційні, культурні, політичні та ін., що зумовлює подальшу ефективність економічної політики. Особливо важливим є обрання правильного вектору економічного розвитку для країн із транзитивною економікою.

Коли в країні відбуваються ринкові перетворення з подолання кризових процесів, які ставлять перед державою складні соціально-економічні завдання на всіх рівнях управління, особливого значення набувають розроблення і реалізація ефективної соціально-економічної політики з огляду на забезпечення економічної свободи. Усі ці фактори зумовлюють актуальність теми цього дослідження та потребують певної уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою дослідження впливу економічної свободи на економічний розвиток займалися багато відомих учених. На

© Сімахова А.О., Скрипник Н.Є., Піддубний О.О.

думку сучасних українських науковців, таких як В. Геєць [1], А. Чухно [2], І. Булєєв [3], свобода має проявлятися не тільки в економічній сфері, а й соціальній, політичній, духовній, за повної свободи від тиску з боку держави. Прибічники неокласичних і ліберальних поглядів, такі як М. Фрідман [4], Ф. Хайєк [5], Л. Ерхард [6], уважали, що умовою економічної свободи виступає ринкова економіка, а гарантом економічної свободи індивіда є його приватна власність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на певні доробки авторів у дослідженні названої проблематики, взаємозв'язок економічної політики з економічною свободою недостатньо окреслено в науковій літературі. Нині в Україні досі не вирішено проблему економічної свободи, яка, своєю чергою, досить тісно пов'язана з економічною політикою країни. Також немає точних напрямів для втілення даної політики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статі є вивчення економічної політики в контексті забезпечення економічної свободи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна свобода за своєю сутністю є одним з елементів ринкової економіки. Для забезпечення реалізації ефективної економічної політики треба створити умови для економічної свободи на всіх рівнях управління. Індекс економічної свободи як її вимірник в економіці та економічній політиці – важлива й актуальна тема.

Індекс, опублікований в «Економічній свободі світу», визначає ступінь, якою політика та інститути країн підтримують економічну свободу. Основними принципами економічної свободи є особистий вибір, добровільний обмін, свобода виходу на ринки та конкуренцію, безпека особи та приватна власність. Саме ці складники висвітлюють поняття «економічна свобода» [7].

Окремі аспекти зв'язку між економічною свободою та соціально-економічним розвитком є достатньо вивченими. Однак бракує серйозного об'єктивного аналізу. У цій роботі питання свободи розглядаються передусім у контексті проведення макроекономічної політики.

Вивчення та обговорення ролі економічної свободи, головним чином, навколо інтегральних показників, регулярно розраховуються за двома напрямами. Перший – Індекс економічної свободи (ІЕЗ) будується фондом «Спадщина» і газетою «Уолл Стріт Джорнал» починаючи з 1995 р. і нині охоплює 179 країн (Heritage Foundation, 2012) [8]. Другий – Індекс світової економічної свободи (IMEC) складається Інститутом Фрезера починаючи з 1970 р. і нині визначається для 141 країни (Gwartney, Lawson, Halletal, 2017) [7].

Обидва індекси подібні як у загальній концепції, так і за способом формування. Вчені, які займаються індексами, вважають, що вони реагують на порушення будь-яких принципів вільної ринкової економіки, що веде до відхилення від оптимального розподілу ресурсів, від вилучення податків державою, що підриває стимули інвесторів і працівників, від довільних обмежень на діяльність бізнесу (виходу на ринки, залучення капіталу, інвестування тощо) [8].

Так, ІЕС розраховується на основі чотирьох показників, що відображають різні аспекти того, що автори розглядають як економічну свободу (табл. 1). Своєю чергою, кожен показник складається з декількох компонент.

Індекси світової економічної свободи складаються з п'яти показників, які також мають свої складники (табл. 2).

Представлені таблиці відображають, що обидва індекси включають кілька груп різнорідних, по суті, показників, що наштовхує на певні висновки:

1. Формальне та неформальне регулювання або обмеження державою функціонування ринків (товарних, фінансових, ринків праці), так само як створення адміністративних бар'єрів для виходу агентів на ринки, використання тарифних або нетарифних обмежень на зовнішню торгівлю, регулювання цін, валютне регулювання і контроль операцій з капіталом і т. д., обмежує економічну свободу.

Таблиця 1

Склад показників, що визначають Індекс економічної свободи (ІЕС)

Показники	Компоненти основних показників
Законодавство	Захист права власності від корупції
Обмеженість розміру держави	Фіскальна свобода, рівень державних витрат
Ефективне регулювання	Вільний бізнес
Відкритість ринку	Вільна зовнішня торгівля, інвестиції

Джерело: складено за даними [9]

Таблиця 2

Склад показників, що визначають Індекс світової економічної свободи (IMEC)

Показники	Компоненти основних показників
«Розміри» державного уряду	Державне споживання по відношенню до загального споживання, трансферти населенню і субсидії у відсотках ВВП, частка державного сектора в економіці, граничні ставки основних податків
Правова система та система захисту прав власності	Незалежність судів, захищеність прав власності, забезпечення виконання контрактів
Доступність і надійність грошей	Рівень і варіація інфляції, зростання грошової пропозиції, можливість відривати банківські рахунки в іноземній валюті
Свобода зовнішньої торгівлі	Середня ставка митних тарифів і їх диференціація, наявність нетарифних бар'єрів, обмеження на операції з капіталом, обмеження на участь нерезидентів в економіці або на іноземні інвестиції
Регулювання грошового ринку, ринку праці та адміністративні бар'єри для ведення бізнесу	Контроль над процентними ставками, допуск на ринок іноземних банків, обмеження на найм і звільнення працівників, наявність і рівень законодавчо встановленої мінімальної зарплати, регулювання цін, легкість відкриття бізнесу

Джерело: складено за даними [10]

2. Участь держави в економіці забезпечується у вигляді перерозподілу доданої вартості, проведення державних інвестицій або створення державних підприємств.

3. Якість проведеної державою економічної політики характеризується такими її результатами, як рівень і передбачуваності інфляції.

4. Якість державних інститутів полягає у забезпеченні верховенства закону, захищеності прав власності, незалежності судової системи, відсутності корупції.

Перша група факторів (державне споживання по відношенню до загального споживання, трансферти населенню і субсидії у відсотках ВВП, частка державного сектора в економіці, граничні ставки основних податків) дійсно характеризує ступінь економічної свободи. Показники, які до неї входять, описують обмеження на можливість економічних агентів відкривати бізнес, вільно обмінювати вироблені товари і послуги, поставляючи їх на будь-які ринки, інвестувати свої кошти або залучати капітал тощо. Друга група показників (фіскальна свобода, рівень державних витрат, незалежність судів, захищеність прав власності, забезпечення виконання контрактів) стосується участі держави в економіці. Якщо перерозподіл доходів, що проводиться державою, з деякою умовністю можна вважати обмеженням економічної свободи, то наявність державних компаній (або банків) ніяк не підпадає під це визначення. Навпаки, заборона на пряму участь держави в економічній діяльності означає обмеження економічної свободи і тим самим обмеження конкуренції.

Функціонування державних компаній може створювати певні проблеми з огляду на забезпечення економічної свободи, наприклад, конфлікт інтересів у регулятора, нерівні умови конкуренції. Третя група (вільний бізнес, рівень і варіація інфляції, зростання грошової пропозиції, можливість відривати банківські рахунки в іноземній валюті) взагалі має відношення не до характеру економічної політики, а до її результатів, які можуть залежати від багатьох показників. Нарешті, четверта група (вільна зовнішня торгівля, інвестиції, середня ставка митних тарифів і їх диференціація, наявність нетарифних бар'єрів, обмеження на операції з капіталом, обмеження на участь нерезидентів в економіці або на іноземні інвестиції показників) включає характеристики якості базових державних інститутів. При цьому не важливо, наскільки різні інституційні показники представлені в індексах: неодноразово було показано, що всі такі показники тісно корельовано між собою, тобто фактично представляється мегапоказник якості інституціонального середовища [11; 12].

Спроба зв'язати всі використані показники з концепцією економічної свободи полягає у трактуванні низької інфляції як «монетарної свободи», низьких податків – як «фіскальної свободи», а низької корупції – як «свободи від корупції». Власне економічну свободу в індексі Фонду «Спадщина» насправді характеризують менше половини показників (четвертий та частково третій), а в індексі Інституту Фрейзера – два останніх показників із п'яти [7; 8].

Неупереджений аналіз показує, що фактично індекси описують не економічну свободу, а ступінь близькості економічної системи в тій чи іншій країні до ідеалу ліберальної економіки.

Економіку країн із максимальним значенням індексів називають «повністю вільною» [13], а низькі значення індексів розглядаються як ознака придушення економічної активності.

Згідно з даними рис. 1, у 2016 р. високі показники цього індексу мали Нова Зеландія (83,7), Швейцарія (81,5), Австралія (81), Естонія (79,1), Канада (78,5), високорозвинені країни світу. Порівняно невисокі показники індексу економічної свободи мають країни із транзитивною економікою, зокрема Україна (48,1), що свідчить про наявність певних економічних обмежень у цих країнах.

За багатьма окремими факторами, що включається до розрахунку індексів економічної свободи, накопичені досить вагомі результати. Їх розгляд дає змогу судити про характер взаємозв'язку між окремими аспектами «економічної свободи» та економічною політикою.

Найбільш простий зв'язок виявлено щодо лібералізації зовнішньої торгівлі. Зокрема, за цим фактором стоїть кілька механізмів:

1. Імпорт товарів є одним із найважливіших каналів запозичення передових технологій для країн із транзитивною економікою та реагування на зміни кон'юнктури на міжнародних ринках [15, с. 264].

2. Для виходу на зовнішні ринки виробники країн із транзитивною економікою змушені конкурувати з постачальниками з високорозвинених країн. Це створює певні стимули для впровадження інновацій [16] та залучення інвестицій.

На нашу думку, для країн із транзитивною економікою, зокрема України, для забезпечення економічної свободи треба здійснити низку заходів:

1. Вдосконалити антикорупційну систему держави та щороку проводити низку заходів для забезпечення ефективності її функціонування.

2. Створити привабливі умови для залучення іноземних інвесторів та інвестиційних фондів.

3. Вдосконалити систему руху капіталу між Україною та іншими державами. Також спростити її для приваблення більшої кількості капітальних вкладень.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, економічна свобода країни впливає на розроблену та впроваджену економічну політику. Аналіз розподілу країн світу за Індексом економічної свободи показав, що країни з транзитивною економікою відстають за цим показником від високорозвинених країн. Це свідчить про необхідність проводити економічну політику, спрямовану на забезпечення економічної свободи. Основними напрямами такої політики є:

– боротьба з корупцією, створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва;

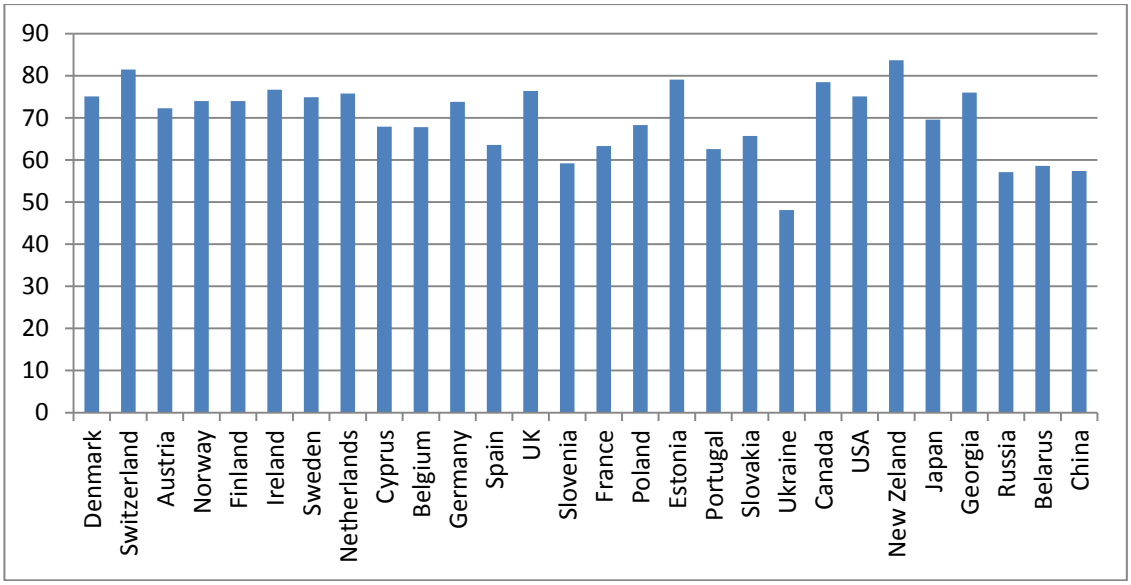


Рис. 1. Розподіл країн світу за індексом економічної свободи в 2016 р.

Джерело: складено за даними [14]

– обмеженість контролю з боку державного сектора та надання більш вільного способу ведення бізнесу не лише в країні, а й за її межами;

– співпраця з офшорними зонами, зонами вільної торгівлі та найголовніше – надання українським підприємцям більше привабливих умов для виходу на міжнародні ринки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Геєць В.М. Модернизация в системе «общество – государство – экономика» / В.М. Геєць // Журнал европейской экономики. – 2014. – Т. 13. – № 3. – С. 237–252 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/.

2. Чухно А. Економічний розвиток України крізь призму глобалізаційно-інтеграційних процесів / А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 91–92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua.

3. Булеев И.П. Некоторые аспекты функционирования экономики Украины на современном этапе ее развития / И.П. Булеев // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 49–58 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/.

4. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.

5. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек ; пер. с англ. ; предисл. Н.Я. Петракова. – М. : Экономика, 1992. – 176 с.

6. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард ; пер. с нем. – М. : Начала-пресс, 1991. – 336 с.

7. Gwartney J.Economic Freedom of the World / J. Gwartney, R. Lawson, J. Hall et al. – Fraser Institute: 2016. – Available at : https://www.fraserinstitute.org.

8. Index of Economic Freedom – Heritage Foundation,The Wall Street Journal 2012 Available at : http://www.heritage.org/.

9. Cohen J. Is economic freedom the same as free market capitalism? A decompositional analysis of the Economic Freedom of the World index. / J.Cohen // MPRA Paper. – 2011. – № 33676 Available at : https://mpra.ub.uni-muenchen.de.

10. Myles G. Economic Growth and the Role of Taxation / G. Myles // Theory. Eco¬nomics Department Working Paper ECO/WKP. – 2009. – 54. Available at : http://www.oecd-ilibrary.org.

11. Khan M.S. Threshold Effects in the Rela¬tionship Between Inflation and Growth / M.S. Khan, A.S. Senhadji // IMF Staff Papers. – 2001. – Vol. 48. – P. 1–21.

12. Cohen J. «Economic freedom» and economic growth: questioning the claim that freer markets make societies more prosperous / J. Cohen // MPRA Paper. – 2011. – № 33758 Available at : https://mpra.ub.uni-muenchen.de.

13. Strobel T. Institutions and Innovations as Sources of Productivity Growth Cross-Country Evidence / T. Strobel // Ifo Working Paper. – 2010. – № 87 Available at : https://www.econstor.eu.

14. Miller T. Index of Economic Freedom 2017 / T. Miller, A.B. Kim Available at : http://www.heritage.org.

15. Сімахова А.О. Аналіз впливу зовнішньоекономічних чинників на добробут населення України в умовах світових інтеграційних процесів / А.О. Сімахова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 3. – С. 263–271.

16. Sardak S.E., Skrypnyk, N.Y., Bilskaya, O.V., Simakhova A.O. Snnovation factors of national economy competitive development // Background for innovative development management. Managing economic growth: marketing, management, and innovations. – Prague : 2016. – P. 22–32.

УДК 141.7:316.42

Просторово-економічні концепції глобалістики: сутність, моделі та підходи

Юр'єва П.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України

Богдан С.В.
магістрант ННІ економіки, оподаткування та митної справи,
Університет державної фіскальної служби України

Вальдовський В.І.
магістрант ННІ економіки, оподаткування та митної справи,
Університет державної фіскальної служби України

У статті систематизовано наукову думку вчених-глобалістів, які досліджували просторово-економічні фактори глобалізаційних процесів. Проаналізовано наукові праці і концепції геоекономіки. Розглянуто сучасні концепції, категорії прояву геоекономічного простору.

Ключові слова: глобалістика, глобалізація, геоекономіка, автаркія великих просторів, турбокапіталізм, світ-система, геоекономічний простір.

Юрьева П.Б., Богдан С.В., Вальдовский В.И. ПРОСТРАНСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ГЛОБАЛИСТИКИ: СУЩНОСТЬ, МОДЕЛИ И ПОДХОДЫ

В статье систематизирована научная мысль ученых-глобалистов, которые исследовали пространственно-экономические факторы глобализационных процессов. Проанализированы научные труды и концепции геоэкономики. Рассмотрены современные концепции, категории и формы геоэкономического пространства.

Ключевые слова: глобалистика, глобализация, геоэкономика, автаркия больших пространств, турбокапитализм, мир-система, геоэкономическое пространство.

Yuryeva P.B., Bogdan S.V., Valdovskiy V.I. SPATIALLY-ECONOMIC CONCEPTS OF GLOBALISTICS: ESSENCE, MODELS AND APPROACHES

The article systematized the scientific opinion of globalist scientists who investigated the spatial and economic factors of globalization processes. The scientific works and concepts of geoeconomics are analyzed. Contemporary concepts, categories and forms of manifestation of geoeconomic space are considered.

Keywords: globalization, globalization, geoeconomics, autarky of large spaces, turbo-capitalism, world-system, geo-economic space.

Постановка проблеми. Сучасне наукове трактування глобалістики та її категорій зазвичай містить два напрями, що органічно взаємодіють у міжнародній науковій практиці: вивчення глобальних проблем та вивчення процесів глобалізації. Поява зазначених напрямів у 60–80 рр. минулого століття характеризується подальшим стрімким розвитком та набуває форми становлення структур глобального політичного, економічного та культурного порядків у сучасному світі. Відповідно до цього, дослідження процесів глобалізації є одним із найважливіших напрямів сучасної наукової думки, зокрема, дослідження симбіотичного характеру просторово-економічних факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спостереження про зв'язок економіки, історії і географічного простору можна бачити у дослідженнях різних учених XIX–XX ст. в широкому діапазоні: від А. Смітта [1], К. Жана і П. Савона [2], Ф. Моро-Дефаржа [3], Ф. Ліста[4], І. Валлерстайна [5], Ф. Броделя [6] Е. Люттвака [7–8] до Е. Кечетова [9] та О. Неклесси [10]. Однак основним недоліком дослідження глобалізації та її категорій є те, що поруч з емпіричним вивченням процесів, що характерні для сьогодення, часто конструюються нормативні моделі, які передбачають неминучість інтеграції окремих факторів чи елементів, що становлять вимір сучасної глобалістики. Зокрема, одними з таких факторів є просторові та економічні, які утворюють якісно новий напрям наукових досліджень глобалізаційних процесів – геоекономіку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз наукової думки, що характеризує глобалізацію з погляду геоекономіки на

© Юр'єва П.Б., Богдан С.В., Вальдовський В.І.

основі просторово-економічних факторів та параметрів.

Виклад основного матеріалу. Геоекономіка як напрям соціально-економічних наук сформувалася в середині XX століття на стику економіки і політології. У сучасній доктрині геоекономічних концепцій прийнято розрізняти три основні моделі, зображені на рис. 1.

Ліберальна та консервативно-радикальна модель опису геоекономічної структуризації світу протиставні одна одній у базовому розумінні природи світових економічних процесів. Ліберали зазначають, що економічна активність пов'язана із прагненням до якісної однорідності в просторовій структурі світу. Натомість консервативно-радикальна модель припускає, що функціонування світової економіки неможливе без якісної неоднорідності соціально-економічних просторів, тобто без панування одних над іншими. Водночас обидві моделі несуть у собі потужний нормативно-ідеологічний заряд. «Змішана» модель має емпіричний характер. Вона синтезує ідеї економічної однорідності та неоднорідності. При цьому структуроутворююча діяльність передбачає відношення несумісних тенденцій до гомогенізації або ієрархізації. Йдеться вже не йде про рівну вигоду або експлуатацію, які метафізично «вбудовані» в саму природу міжнародного розподілу праці. Сама історія створює ті або інші структури, що характеризуються більшою чи меншою рівномірністю розподілу економічних можливостей. Розглянемо наукові думки кожної із зазначених моделей більш детально.

Перші прояви геоекономічних досліджень та формування ліберальних моделей спостерігаються в теорії про природу та причина багатства народів класика англійської політекономії Адама Сміта, в якій зазначається, що обмін між державами взаємовигідний в будь-якому разі, тому що веде до більш ефективного розподілу праці та використання порівняльних переваг [1]. Однак у своєму аналізі поділу праці він практично не звертав уваги на територіальні аспекти взагалі. Соціально-економічний простір для А. Сміта був однорідним; неоднорідність існувала лише в розподілі порівняльних переваг природного характеру.

Надалі визнання емпірично спостережуваної нерівності просторів світу ліберальні економісти зазвичай пояснювали нерівномірністю модернізації. Нерозвинені території поступово зрівняються з більш розвиненими. При цьому світова торгівля якраз сприяє розвитку бідних країн. Таким чином, просторова неоднорідність політичних структур як би «нівелюється» тимчасовим фактором: деякі території «пішли» далі в часі. «Відсталі» території завдяки інтенсивному спілкуванню з передовими «наздоженуть» це відставання.

Концепція геоекономіки активно розроблялася в Італії К. Жаном і П. Савоною. Вони вважали, що головну загрозу державі як інтегратору нації в умовах розмивання національних економічних кордонів становить не соціальний «бунт бідних», а «бунт багатих», що, у свою чергу, супроводжується відпливом капіталів. Особливою формою такого бунту стає

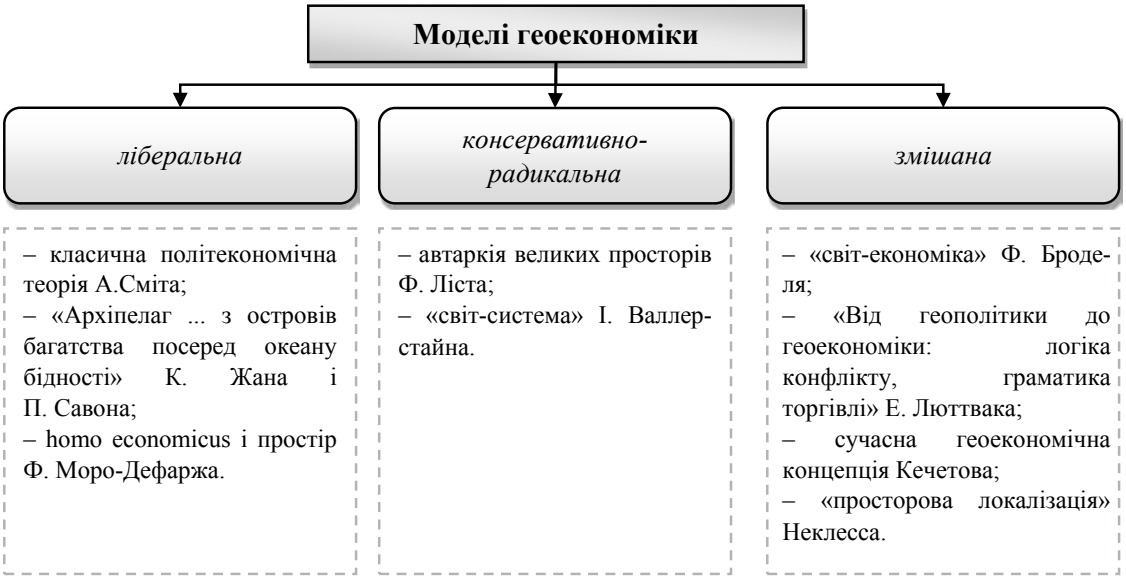


Рис. 1. Моделі геоекономічних концепцій

Джерело: узагальнено авторами на основі [1–10]

підрив національної згуртованості міст і регіонів, що досягли успіху, які все менше спираються на підтримку держави, а тому не бажають спонсорувати сусідні знедолені території і готові скласти «Архіпелаг… з островів багатства посеред океану бідності» [2].

Позиція К. Жана і П. Савони простежується в їх закликах зміцнити національну державу, затиснуту між «пильними і хижими вільними містами» і зростаючими геоекономічними імперіями типу ЄС, «поки нас остаточно не поглинув новий світовий порядок і ті панівні в ньому сили, яким вдається вислизнути від демократичного контролю з боку громадян».

Заслуговують уваги праці й інших європейських дослідників проблем геоекономіки. Так, Ф. Моро-Дефарж вважає, що геоекономіка, як вказує її назва, вивчає взаємодію між homo economicus і простором: вплив просторових чинників на сферу виробництва і розподілу товарів, використання простору для розгортання економічної діяльності. Геоекономіка, на думку дослідника, прагне ототожнювати могутність із контролем над міжнародними мережами [3]. Могутність виникає зі здібностей створювати міжнародні мережі (торгові шляхи, канали передачі інформації або зображення тощо), використовувати їх, отримувати від них економічну вигоду. При цьому могутністю володіє той, хто займає стратегічне становище в міжнародній мережі або в сукупності міжнародних мереж і володіє талантом максимально використовувати свої переваги.

Серед представників, що запропонували консервативно-радикальну модель, особливої уваги потребують дослідження Ф. Ліста. Великий вплив на розвиток просторової економіки зробила його концепція самодостатньою території, що отримала назву «автаркії великих просторів».

Ф. Ліст справедливо вважав, що для успішного розвитку господарства держава і нація повинні володіти певними умовами. У роботі «Національна система політичної економії» [4] він написав: «Значна населеність і велика, забезпечена природними багатствами територія – ось необхідні ознаки нормальної національності; вони становлять основну умову розумового розвитку, так само як матеріального добробуту і політичної могутності». Тільки в такому разі можна досягти навіть початкового ступеня економічної суверенності. Для країн, що мають територіальні недоліки, на думку Ф. Ліста, існує кілька способів поліпшення становища: успадкування нових земель, купівля, завоювання й об'єднання за допомогою митного союзу. При цьому він наполягав на тому, щоб внутрішні обмеження на свободу торгівлі в межах союзу були мінімальні або взагалі скасовані. Питання експорту було гранично лібералізовано і повністю відповідало принципам «свободи торгівлі», імпорт же, навпаки, підпорядковувався стратегічним інтересам країн «митного союзу».

Подібні ідеї частково були розвинені в теорії «світ-системи» І. Валлерстайна. Згідно з нею, сучасна земна куля являє собою ієрархічно організовану соціально-економічну систему [5]. При цьому мова йде не про простий поділ праці, а про систему експлуатації країнами центру територій периферії. Схоже трактування характерне насамперед для націоналістично-орієнтованих інтелектуальних і політичних синтезів країн, що не входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також для лівої інтелігенції країн ОЕСР.

Змішана модель геоекономічного простору висвітлена у працях Ф. Броделя, Е. Люттвака, Е. Кечетова та О. Неклесова.

Синтетичний підхід характеризує насамперед роботи Ф. Броделя. Згідно з його поглядами, історично існували особливі структури: світи-економіки, відносно замкнуті щодо інших світів-економік [6]. Їх кордони були досить стійкі. Зараз ми живемо в межах глобального світу-економіки, створеного завдяки експансії західноєвропейського світу-економіки, починаючи з епохи Великих географічних відкриттів. Структура світів-економік дуже крихка. Вона володіє «щільністю і глибиною» лише в центральній зоні. Водночас торгове, фінансове та промислове переважання центру над периферією досягається дуже скромними, але парадоксально дієвими засобами.

На відміну від І. Валлерстайна, Ф. Бродель підкреслює незалежність економічного порядку світу-економіки від культурного, політичного, соціального та інших порядків. Проте ці порядки взаємно адаптуються один до одного і проникають один в інший.

Засновником сучасної геоекономіки прийнято вважати Е. Люттвака, консультанта Ради національної безпеки та Державного департаменту США. На його думку, суперництво держав не припинилося із завершенням стратегічного протистояння наддержав. Тепер воно все більшою мірою переходить з військово-стратегічної сфери у галузь економіки. На зміну геополітиці приходить геоеко-

номіка, політика, орієнтована на перемогу в економічному змаганні. Така геоекономіка зажадає розробити прийоми економічної оборони і наступу, спрямовані до головної мети – «забезпечити найкращу можливу зайнятість для найбільшої частини свого населення»,а якщо знадобиться, то і на шкоду населенню чужих країн [7]. Зокрема, Е. Люттвак висунув поняття «турбокапіталізм», «рухомі по планеті фінансові потоки» і «примари бідності», що поступово набувають форми впливу на країни через стрімкий розвиток геофінансів.

Турбокапіталізм, на його думку, – це нинішній капіталізм, в якому завдяки інформатизації та глобалізації світової економіки процеси протікають набагато швидше. Найбільш явним наслідком настання епохи турбокапіталізму повинні були стати конфлікти нового типу – геоекономічні. Проте пророкування про настання геоекономічних війн було зроблено Е. Люттваком влітку 1990 року, коли в журналі «National Interest» була опублікована його стаття «Від геополітики до геоекономіки: логіка конфлікту, граматика торгівлі» [8, с. 17]. Всього через кілька років світ вже стрясали валютні і торгові війни, геоекономічні за своєю природою конфлікти.

Якщо розглядати наукову думку пострадянського простору, то особливої уваги заслуговують геоекономічні вчення Е. Кечетова та О. Неклесси.

На погляд Е. Кочетова, геоекономіка являє собою систему концептуальних поглядів, що відображають інтерпретацію глобального світу через систему економічних атрибутів; винесену за національні межі систему економічних атрибутів і економічних відносин, що визначають контур глобального економічного простору, в якому розгортаються світові економічні процеси; симбіоз національних економік і державних інститутів, переплетіння національних та наднаціональних економічних і державних структур [9]. Центральною частиною геоекономіки як новітньої економіко-фінансової конструкції, на думку Е. Кочетова, є геофінанси, що поступово формують самостійний науковий напрям, який пояснює якісно нову природу сучасних фінансів, витоки формування, поведінки світових транскордонних потоків і має свою самостійну атрибутику, категорійний і понятійний апарат.

О. Неклесса, розробник гексагональної моделі, геоекономіку розуміє «як просторову локалізацію типів економічної діяльності в глобальному контексті і пов'язану з цим феноменом нову формулу світового поділу праці, а також як злиття політики й економіки у сфері міжнародних відносин, формування на цій основі системи стратегічних (глобальних) взаємодій» [10]. Геоекономіка розуміється ним як режим перерозподілу ресурсів і благ, який в умовах зростаючого творчого дефіциту «виступає не тільки як спосіб господарювання, а й як домінуюча система управління суспільством, як політика і навіть ідеологія наступаючої епохи, як нова владна система координат». У структурі геоекономіки О. Неклесса виокремлює [10, с. 269]:

– географічний імператив, що виражається в органічному зв'язку економіки і простору, у впливі кліматичних і ландшафтних особливостей на форми та закономірності господарської діяльності;

– «міць і її актуальний інструментарій», зсув міжнародних силових ігор, що відбувається з області військово-політичної в область економічну, породжує особливий тип конфліктів – геоекономічні колізії в глобальному контексті;

– політику та економіку у сфері міжнародних відносин, формування на цьому базисі системи стратегічних взаємодій та основ глобального управління;

– політику та стратегію підвищення конкурентоспроможності держави в умовах глобалізації економіки (уніфікації і поглинання світової економіки «вселенським ринком», її нової структурності);

– просторову локалізацію (географічну і трансгеографічну) в новому глобальному універсумі різних видів економічної діяльності, нову типологію світового поділу праці;

– геоекономічну матрицю як своєрідну організацію соціального середовища, систему перманентного перерозподілу ресурсів на планеті і довгострокового планування такого перерозподілу тощо.

Гексагональна модель О. Неклесса заснована на феномені злиття політики з економікою в сучасному світі і відображає ієрархію не стільки держав, скільки «геоекономічних інтегрій» – комплексів економічної діяльності (фінансово-правові технології, високі технології, промислова діяльність, виробництво сировини тощо), пов'язаних переважно з тією чи іншою групою держав, з тим чи іншим географічним регіоном. Ключову матрицю відповідно до цього підходу геоекономічного світопорядку, на його думку, утворюють [10]:

1. Географічно локалізований простір:

– північноатлантичний Захід, пов'язаний з виробництвом високотехнологічних товарів і послуг;

– промисловий Новий Схід, розташований переважно в районі Великого тихоокеанського кільця;

– сировинний Південь з певною часткою умовності локалізації в області «Індоокеанської дуги»;

– найменш визначений в геоекономічному аспекті простір «Сухопутного океану» північної Євразії.

2. Геоекономічний простір, що не має жорсткої географічної локалізації:

– транснаціональний Квазі-Північ, що генетично походить з північноатлантичного регіону і пов'язаний з фінансово-правовим регулюванням глобальної економіки;

– архіпелаг Глибокого Півдня – «світовий андеграунд», деструктивна економіка якого заснована на хижацькому розграбування ресурсів цивілізації.

Провідне місце в геоекономічному універсумі О. Неклесси займає «штабна економіка» Нової Півночі, заснована на стратегічному консенсусі північноатлантичного і транснаціонального блоків щодо шляхів і методів перерозподілу світового доходу, збирання глобальної «ренти». Геоекономічним інструментарієм для досягнення подібних цілей є такі глобальні фінансово-правові технології, як світова резервна валюта, глобальний борг, програми структурної адаптації та фінансової стабілізації, «Вашингтонський консенсус», система управління національними та регіональними ризиками, що формується, а в перспективі – глобальна емісійно-податкова система.

Висновки. Завершуючи загальний огляд просторово-економічних концепцій, що становлять теоретико-методологічні основи сучасної глобалізації, слід зазначити, що світова спільнота приступила до безпрецедентного геоекономічного перерозподілу світу у формі перерозподілу зон економічного впливу, до перекроювання політичної карти світу, економічних кордонів і формування в новітній фазі світового розвитку нового світового порядку. Основні гравці глобального світового ринку – країни-наддержави та розвинуті країни – реалізовують безпосередньо свої власні стратегічні цілі та інтереси, що аж ніяк не відповідають географічним кордонам інших менш розвинених держав. У таких умовах менш розвинені держави зобов'язані реалізовувати геоекономічні інтереси лише шляхом переорієнтації свого зовнішньоекономічного сектора з торгово-посередницької на виробничо-інвестиційну (геоекономічну) модель зовнішньоекономічних зв'язків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.at.ua/load/4-1-0-42

2. Жан К., Савона П. Геоэкономика – панування економічного простору / К. Жан, П. Савона. – М.: AdMargineum, 1997. – 2007 с.

3. Моро-Дефарж Ф. Введение в геополитику / Ф. Моро-Дефарж. М.: Конкорд, 1996. – 148 с.

4. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист / Социум, ЛКИ. – 2017. – 685 с.

5. Wallerstein I. The Modern World-System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. N.Y., L., 1974

6. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв. М. Т. 1–3., 1986. – 630 с.

7. Luttwak E. N. The Coming Global War for Economic Power // The International Economy, 1993. – 410 p.

8. Luttwak E. N. From Geopolitics to Geoeconomics. Logic of Conflict, Grammar of Commerce. // The National Interest, Summer 1990, p. 17–23.

9. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства): М.: Изд-во БЕК, 1999. – 381 с.

10. Глобальное сообщество: новая система координат (подходы к проблеме). Под ред. А.И. Неклессы. СПб.: Алетейа, 2000. – 472 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9(-047.44)

Аналіз впливу глобальних проблем людства на економіку країн в умовах глобалізації

Алексєєва Т.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питання впливу глобальних проблем людства на економіку країн в умовах глобалізації. Проаналізовано причини загострення та шляхи вирішення глобальних проблем людства. Доведено доцільність застосування інструментів форсайту для визначення глобальних трендів розвитку країн. Запропоновано застосування SWOT-аналізу для виявлення впливу глобальних проблем на економіку України.
Ключові слова: глобальні проблеми, форсайт, глобалізація, глобальні тренди, SWOT-аналіз.

Алексеева Т.И. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА НА ЭКОНОМИКУ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена актуальным вопросам влияния глобальных проблем человечества на экономику стран в условиях глобализации. Проанализированы причины обострения и пути решения глобальных проблем человечества. Доказана необходимость использования инструментов форсайта для определения глобальных трендов развития стран. Предложено использование SWOT-анализа для выявления влияния глобальных проблем на экономику Украины.
Ключевые слова: глобальные проблемы, форсайт, глобализация, глобальные тренды, SWOT-анализ.

Alekseeva T.I. ANALYSIS OF INFLUENCE OF GLOBAL PROBLEMS OF MANKIND ON THE ECONOMY OF COUNTRIES IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The article is devoted to topical issues of the impact of global problems of mankind on the economies of countries in the context of globalization. The causes of the aggravation and ways of solving the global problems of mankind are analyzed. The need to use foresight tools to determine the global trends in the development of countries has been brought up. The use of SWOT-analysis for revealing the influence of global problems on the economy of Ukraine is suggested.
Keywords: global problems, foresight, globalization, global trends, SWOT-analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі світового розвитку людство стикнулося з низкою глобальних проблем, на вирішення яких повинна були спрямована діяльність держави, міжнародних організацій і суспільства. Серед основних проблем людства можна виділити такі: вичерпання запасів стратегічних мінеральних ресурсів, старіння населення, бідність, пошук нових джерел енергії, забруднення навколишнього середовища, проблема війни і миру тощо [1, с. 18].

В умовах глобалізації подолання глобальних проблем людства залежить передусім від підвищення ролі та відповідальності всіх суб'єктів господарювання, координації їх зусиль щодо формування та реалізації на національному та світовому рівнях загальних стандартів життя населення. Основним процесом світового розвитку, що визначає еволюцію світової системи, виступають глобальні тренди, за допомогою яких можливо визначити шляхи вирішення глобальних проблем [1, с. 20].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед фундаментальних досліджень у напрямі визначення сутності глобальних проблем та шляхів їх вирішення в умовах глобалізації слід визначити праці А. Голикова, О. Довгаль, М. Згуровського, О. Захарової, Н. Тарханової, Ю. Внучко, Е. Лібанової, І. Матюшенко, В. Тураєва та ін. [1–3; 8].

Так, А. Голиков розглядає глобальну демографічну проблему сучасності, її стан та пер-

© Алексєєва Т.І.

спективи стосовно постулатів Т. Мальтуса о законах народонаселення, а також поглядів Римського клубу стосовно демографічної проблеми [2, с. 8–10].

І. Матюшенко та І. Бунтов розглядали синергетичний ефект розвитку NBIC-технологій для вирішення глобальних проблем людства і зазначили, що нанотехнології дають змогу вирішити проблему нестачі продовольства, вичерпання запасів сировини і палива та будуть сприяти виникненню нової енергетики та систем енергозбереження [3, с. 3–5].

Аналіз досліджень фахівців із цієї проблеми дає змогу дійти висновку, що в умовах глобалізації та інтеграції у світі загострюється конкурентна боротьба між країнами, регіональними об'єднаннями і наддержавними управлінськими інституціями за володіння ресурсами та благами цивілізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розглянуті вище глобальні проблеми потребують подальшого всебічного вивчення та комплексного підходу до їх вирішення. Недостатньо розроблені питання щодо переходу до нової технологічної культури для досягнення зниження енерго- та матеріаломісткості виробництва завдяки введенню енерго-, ресурсозберігаючих та безвідходних технологій. Нерозглянутим є також ступень впливу глобальних проблем людства на розвиток економіки України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення причин виникнення та загострення глобальних проблем людства та їх вплив на економіку України в умовах глобалізації.

Виходячи з мети дослідження, поставлено та вирішено такі завдання:

– проаналізовано основні глобальні проблеми та причини їх загострення;

– визначено шляхи вирішення глобальних проблем у сучасних умовах;

– встановлено необхідність посилення ролі ООН та інших міжнародних організацій щодо вирішення глобальних проблем;

– доведено доцільність застосування інструментів форсайту для визначення глобальних трендів розвитку країн;

– запропоновано застосування SWOT-аналізу для виявлення впливу глобальних проблем на економіку України.

Об'єктом дослідження є процес виникнення та загострення глобальних проблем людства.

Предметом дослідження є визначення впливу глобальних проблем людства на економіку країн в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси глобалізації на початку XXI ст. з великою швидкістю змінюють сучасну систему світового господарства та міжнародних відносин. Зрушення в економіці створюють можливості, але також породжують проблеми в різних сферах людства: економічній, екологічній, геополітичній, соціальній та технологічній, що не визнають національних кордонів окремих держав.

Необхідність реагування на виклики та загрози глобалізації пов'язана з визначенням та дією глобальних трендів розвитку в провідних країнах світу. Динаміка майбутнього Європи буде залежати від якості її науки і технологічних інновацій. Разом зі Сполученими Штатами й Японією Європейський Союз є провідним гравцем у сфері інновацій і наукових досліджень, на які припадає 24% світових досліджень і 32% патентів [4].

Нові індустріальні країни, такі як Китай, зіткнуться з конкуренцією з боку інших країн у сфері низькокваліфікованої робочої сили, якщо тільки вони не вживуть заходів для підготовки більш кваліфікованих працівників. Поширення нових технологій зажадає від фахівців спеціальних складних знань і навичок. Це посилить економічний розрив між високо- та низькокваліфікованими працівниками.

Розвиток робототехніки та інших нових передових виробничих технологій, імовірно, усуне безліч робочих місць в коротко- і середньостроковій перспективі. Для того щоб залишатися на рівні, країни, що розвиваються, повинні будуть різко підвищити продуктивність праці, що здебільшого означає скорочення низькокваліфікованих працівників, підвищення кваліфікації і рівня автоматизації.

Електроніка, програмування, комунікації та робототехніка, які сьогодні стали невід'ємною частиною нашого життя, доповнюють одне одного й утворюють п'ятий технологічний уклад, закладений ще в 70-х роках. У 2010 р. стартував шостий уклад – епоха нанотехнологій та клітинних технологій, що знижують енергоємність та матеріаломісткість виробництва, відкривають нові можливості управління властивостями матеріалів та організмів.

Економічне зростання планети в найближчі 20 років не перевищить 2–3% ВВП на рік. Середні темпи росту найбільших країн Єврозони прогнозуються на рівні 1,5–2%, Китаю – 3,5%. Для відсталих країн така швидкість означає пастку бідності. Китай та Індія на відміну від України встигли зробити економічний ривок у попередні десятиліття, тому ВВП

на душу китайця через 30 років становитиме 79 тис. дол. США – лише в два рази менше середнього доходу американця. Україна, маючи мізерний стартовий рівень за середніх темпів зростання, залишиться далеко позаду азіатських країн [5].

Саме багаті країни інвестують великі суми в наукові дослідження й розробки, які роблять їх основними двигунами технічного прогресу. У грошовому вираженні лідерами за паритетом купівельної спроможності є США та Китай – 480 та 371 млрд. дол. США на рік відповідно проти 2,5 млрд. дол. США в Україні [5].

Загострення соціальних проблем унаслідок стрімкого зростання розривів у доходах різних країн та груп населення, поширення безробіття серед молоді, погіршення умов життя значної частини населення планети продовжує залишатися у центрі уваги світової спільноти.

Аналіз наявних тенденцій у характері споживання продуктів харчування і води на душу населення показує прогнозовані масштаби продовольчої проблеми протягом наступних двох десятиліть. За оцінками експертів, попит на продукти харчування до 2030 р. повинен збільшитися більше ніж на 35%, а майже половина населення світу житиме в областях із гострим дефіцитом води. Накопичення таких проблем містить суттєві загрози для глобального розвитку та існування людства [5; 6].

Щоб поліпшити якість життя, необхідно виробити нові підходи до проблем безпеки, збереження енергії і води, розподілу ресурсів, управління відходами, ліквідації наслідків стихійних лих тощо. Нові технології можуть також збільшити управління водними ресурсами через іригаційні корисні дії та опріснення води. Крім того, можливо збільшити доступність енергії через альтернативні джерела енергії, такі як сонячна, вітрова та енергія води.

Серед ресурсозберігаючих технологій слід звернути особливу увагу на сонячну енергію. Маючи істотну здатність до зростання, вона може зруйнувати глобальне енергетичне навколишнє середовище, якщо досягне конкурентоспроможної вартості з електрикою, виробленою з інших джерел енергії.

Великі надії у вирішенні глобальних проблем покладаються на ООН, МВФ, ВТО, регіональні й галузеві організації, основними цілями яких виступають: підтримка міжнародного миру й безпеки шляхом прийняття ефективних колективних заходів і мирного урегулювання спорів; забезпечення міжнародного співробітництва щодо вирішення міжнародних економічних, соціальних, культурних і гуманітарних проблем; визначення міжнародних правових та економічних норм; створення єдиного міжнародного механізму регулювання глобальних проблем [6].

Важливу роль відіграють міжнародні організації у вирішенні енергетичної проблеми. Серед них – міжнародне агентство ООН з атомної енергії (МАГАТЕ) та інші міжнародні організації. Вони займаються не тільки поточними питаннями розвитку енергетики, а й проблемами її глобального розвитку.

Прогнози, що готуються ними, дають змогу повніше представити майбутнє енергетики і наслідки можливих рішень щодо розвитку енергетичного порядку. Характерною рисою нинішнього міжнародного процесу є посилення ролі ООН, цілі і завдання якої щодо вирішення глобальних проблем наведено в табл. 1.

Процеси глобалізації значно змінюють пріоритети вирішення глобальних проблем людства. На економічний розвиток країн світу значний вплив здійснюють глобальні дисбаланси, які поглиблюють кризові явища, потребуючи ефективної системи протидії деструктивним екзогенним впливом.

Найбільш адекватним методом для визначення глобальних трендів розвитку країн є форсайт, що використовується практично в усіх розвинених країнах та в багатьох країнах, що розвиваються. Форсайт (від англ. Foresight) – це спроба заглянути у довгострокове майбутнє науки, технології, економіки і суспільства для ідентифікації зон стратегічного дослідження і появи тих «родових» технологій, які в майбутньому принесуть найбільші соціально-економічні вигоди [7, с. 36–40].

Методологія форсайту відрізняється від традиційного прогнозування, футурології (вивчення майбутнього) і стратегічного планування і не зводиться до передбачення. Таким чином, ця методологія пов'язана не з пророкуванням майбутнього, а скоріше з його формуванням, що дає змогу вважати форсайт специфічним інструментом управління технологічним розвитком.

Концепція сучасного форсайту базується на: зацікавленості учасників займатися передбаченням свого майбутнього; готовності їх до співпраці; розумінні ними необхідності сконцентруватися на довгостроковій перспективі; бажанні об'єднати зусилля і ресурси тощо.

У форсайт-проектах застосовують різноманітні методи, які використовуються для вирішення завдань (метод Дельфи, роз-

Таблиця 1

Завдання щодо вирішення глобальних проблем, які визначено ООН

Глобальні проблеми	
1. Ліквідація голоду та вбогості. 2. Забезпечення загальної початкової освіти. 3. Заохочення рівності чоловіків і жінок. 4. Поліпшення охорони материнства.	5. Боротьба з ВІЛ/СНІДом й іншими захворюваннями. 6. Забезпечення екологічної стабільності. 7. Формування глобального партнерства для розвитку країн.
Завдання, які необхідно вирішити для досягнення цілей	
1. Зменшити вдвічі частку населення, що має дохід менш 1 долару на день. 2. Зменшити вдвічі частку населення, що страждає від голоду. 3. Забезпечити всім хлопчикам і дівчаткам можливість повного обсягу початкової шкільної освіти. 4. Ліквідувати нерівність між статями у сфері початкової й середньої освіти. 5. Зменшити на дві третини смертність серед дітей у віці до п'яти років. 6. Знизити на три чверті коефіцієнт материнської смертності. 7. Зупинити поширення ВІЛ/СНІДу й покласти початок тенденції до скорочення захворюваності. 8. Зупинити поширення малярії й інших основних хвороб і покласти початок тенденції до скорочення захворюваності. 9. Включити принципи сталого розвитку до стратегій та програм країн світу й зупинити процес втрати природних ресурсів. 10. Зменшити вдвічі частку людей, що не мають постійного доступу до чистої питної води.	11. Забезпечити до 2020 р. поліпшення життя як мінімум 100 млн. мешканців світу. 12. Продовжити створення відкритої, регульованої, передбачуваної й недискримінаційної торговельної і фінансової системи. 13. Задовольняти особливі потреби найменш розвинених країн: звільнення їхніх експортних товарів від тарифів і квот; полегшення боргового тягаря бідних країн із великою заборгованістю й списання офіційних двосторонніх боргів; надання більш щедрої допомоги країнам, що взяли курс на зменшення вбогості. 14. Задовольняти особливі потреби країн, які не мають виходу до моря, та малих острівних держав. 15. Комплексно вирішувати проблеми заборгованості країн, що розвиваються, за допомогою національних і міжнародних заходів. 16. У співробітництві з країнами, що розвиваються, розробляти й здійснювати стратегії, що дають змогу молодим людям знайти гідну роботу.

Джерело: розроблено автором на основі [6]

роблення сценаріїв, технологічна дорожня карта, SWOT-аналіз, формування експертних панелей). Наприклад, в Японії в основу програм форсайту покладено метод Дельфи, завдяки якому розробляється технологічний прогноз на майбутні 30 років [7, с. 129–134].

Для визначення глобальних трендів розглядається валовий внутрішній продукт (ВВП) як узагальнюючий показник розвитку економіки й оцінюється вплив рівня розвитку освіти, науки і техніки на ВВП. Водночас, як показник результатів імітації сценаріїв розвитку України, крім ВВП (у дол.), використовується глобальний інноваційний індекс (ГІІ) (у балах) [8; 9]. Це дає змогу скласти SWOT-аналіз для виявлення сильних, слабких характеристик, а також визначити можливості та загрози для подальшого розвитку економіки України. SWOT-аналіз сильних сторін економіки України (S) наведено в табл. 2.

Серед сильних сторін розвитку економіки України доцільно виділити фактор освіченого працездатного людського капіталу, нормативне значення прояву якого буде залишатися постійним на рівні 0,83 у 2020 і 2030 рр. Значний рост буде мати валова продукція сільського господарства, яка має тенденцію до збільшення з 0,67 у 2020 р. до 0,83 до 2030 р. Стосовно прогнозів на майбутнє сприятливі природно-кліматичні умови залишаться незмінними на рівні 0,50 нормативного значення прояву фактору [8].

Сильною стороною залишаються фактори рівня людського капіталу і соціальних комунікацій, які стосовно прогнозних даних будуть підвищуватися у 2030 р. порівняно з 2020 р. Значне підвищення зовнішнього кредитування очікується у 2030 р. Йдеться про привабливість інвестицій, що дає змогу стверджувати про поліпшення інвестиційного клімату в Україні для припливу прямих та портфельних інвестицій у галузі економіки [9]. SWOT-аналіз слабких сторін економіки України (W) наведено в табл. 3.

Слабкими сторонами для України залишаються недосконалість державного управління

Таблиця 2

SWOT-аналіз сильних сторін економіки України (S)

ГІІ	Фактор	Нормоване значення прояву фактору		ГІІ	Фактор	Нормоване значення прояву фактору	
		2020	2030			2020	2030
S1	Наявність багатогалузевої інфраструктури	0,67	0,83	S7	Якість людського капіталу	0,50	0,67
S2	Наявність освіченого працездатного людського капіталу	0,83	0,83	S8	Рівень соціальних комунікацій	0,42	0,67
S3	Сировино-ресурсна база для атомної, відновлювальної енергетики	0,50	0,50	S9	Наявність соціальної інфраструктури	0,42	0,67
S4	Вигідне географічне положення в євразійському просторі	0,42	0,42	S10	Привабливі агрономічні умови	0,67	0,58
S5	Валова продукція сільського господарства	0,67	0,83	S11	Високий рівень біологічного та ландшафтного різноманіття	0,67	0,67
S6	Зовнішнє Кредитування	0,67	0,83	S12	Сприятливі природно-кліматичні умови	0,50	0,50

Джерело: розроблено автором на основі [8; 9]

Таблиця 3

SWOT-аналіз слабких сторін економіки України (W)

ГІІ	Фактор	Нормоване значення прояву фактору		ГІІ	Фактор	Нормоване значення прояву фактору	
		2020	2030			2020	2030
W1	Недосконалість податкової системи	0,58	0,33	W9	Рівень заробітної плати	0,83	0,50
W2	Низький рівень свободи бізнесу	0,75	0,33	W10	Вартість життя	0,83	0,33
W3	Низький рівень ВВП на душу населення	0,75	0,50	W11	Забезпеченість житлом	0,67	0,33
W4	Недосконалість фінансово-кредитної системи	0,83	0,50	W12	Високий рівень забруднення атмосферного повітря	0,42	0,25
W5	Значний рівень інфляції	1,00	0,50	W13	Екологічно небезпечна розораність земель	0,75	0,58
W6	Імпортозалежність	0,67	0,67	W14	Високий рівень забруднення довкілля	0,42	0,33
W7	Рівень корупції	0,83	0,33	W15	Нераціональне поводження з відходами	0,67	0,42
W8	Соціальна нерівність	0,83	0,67	W16	Низький рівень природоохоронного законодавства	0,67	0.33

Джерело: розроблено автором на основі [8; 9]

щодо високого рівня корупції, низький рівень ВВП на душу населення та низький рівень свободи бізнесу, який становить 0,75 нормованого значення прояву факторів до 2020 р. [9]. Прогнозне значення до таких факторів, як недосконаліть податкової системи, знижується з 0,58 до 0,33, а рівень корупції – з 0,83 до 0,67. Це свідчить про дієві мірі з подолання корупції і подальше вдосконалення податкової системи та більш ефективне застосування пільг для підприємництва в рамках створення зони вільної торгівлі України з країнами ЄС. SWOT-аналіз можливостей економіки України наведено в табл. 4.

Економіка України має великі можливості щодо подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності, високотехнологічного промислового виробництва, поліпшення інвестиційної привабливості та реформування економіки у цілому. Прогнозується значне (вдвічі) зростання валового внутрішнього номінального продукту, обсягів реалізації промислової продукції та роздрібного товарообороту підприємства. Середня заробітна плата вже мала тенденцію до підвищення у 2017 р., її зростання буде значним, приблизно вдвічі, до 2030 р. [8; 9].

Позитивним є розвиток базових елементів громадського суспільства та перехід до європейських стандартів якості життя, який буде здійснюватися приблизно у 1,6 рази швидше порівняно з 2020 р. Основним досягненням енергетичного комплексу України виступає збільшення виробництва відновлювальної енергетики впровадження сталих технологій енерго- і ресурсокористування та збереження в 1,3 рази. При цьому спостерігається значне збільшення інвестування в «зелену» економіку в 1,7 разів порівняно з 2020–2030 рр. [8]. Але існують певні загрози економіці України від глобалізації (табл. 5).

Аналіз попереднього стану економіки України показав, що починаючи з 2011 р. спостерігалося стрімке падіння золотовалютних

Таблиця 4

SWOT-аналіз можливостей економіки України (О)

ГІІ	Фактор	Нормоване значення прояву фактору		ГІІ	Фактор	Нормоване значення прояву фактору	
		2020	2030			2020	2030
О1	Розвиток зовнішньоекономічної діяльності	0,50	0,67	О9	Реформування соціальної та управлінської сфери держави	0,42	0,67
О2	Розвиток високотехнологічного промислового виробництва	0,33	0,50	О10	Розвиток базових елементів громадського суспільства	0,42	0,67
О3	Покращення інвестиційної привабливості	0,33	0,50	О11	Перехід до європейських стандартів якості життя	0,33	0,58
О4	Реформування економіки	0,67	0,83	О12	Розвиток здоров’я	0,50	0,67
О5	Валовий внутрішній продукт номінальний	0,17	0,33	О13	Відновлювальна енергетика як частка виробництва енергії	0,50	0,67
О6	Обсяги реалізації промислової продукції	0,33	0,50	О14	Впровадження сталих технологій енерго- і ресурсокористування та збереження	0,50	0,67
О7	Роздрібний товарооборот підприємств	0,67	0,83	О15	Комплекс законодавчого забезпечення упровадження політики сталого розвитку	0,50	0,83
О8	Середня заробітна плата	0,33	0,67	О16	Збільшення інвестування в «зелену» економіку	0,50	0.83

Джерело: розроблено автором на основі [8; 9]

Таблиця 5

SWOT-аналіз загроз економіці України (Т)

ГІІ	Фактор	Нормоване значення прояву фактору		ГІІ	Фактор	Нормоване значення прояву фактору	
		2020	2030			2020	2030
Т1	Зростання енергетичної залежності	0,42	0,67	Т10	Втрата суверенності	0,83	0,58
Т2	Погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків	0,42	0,42	Т11	Дисфункціональність правоохоронних структур	0,83	0,50
Т3	Зростання фінансово-економічної залежності	0,75	0,83	Т12	Обсяги тіньової економіки	0,83	0,33
Т4	Подальше розбалансування структури економіки України	0,67	0,33	Т13	Ризики та безпека життя	0,67	0.33
Т5	Експорт	0,50	0,17	Т14	Погіршення стану екосистем в результаті антропогенної діяльності	0,33	0,33
Т6	Обсяги виконання наукових і науково-технічних робіт	0,83	0,50	Т15	Негативний вплив на довкілля зовнішніх вражаючих чинників техногенного походження	0,33	0,42
Т7	Hi-Tech експорт,%	0,83	0,50	Т16	Недостатня реалізація комплексу заходів із поліпшення екологічного стану Азовського і Чорного морів	0,17	0,33
Т8	Посилення терористичної активності	0,58	0,50	Т17			
Т9	Дезорганізація державного управлінського апарату	0,83	0,58	Т18	Біотична інвазія	0,00	0,17

Джерело: розроблено автором на основі [8; 9]

резервів. Із 2013 р. дохідна частина бюджету зменшилася, консолідований державний борг став різко зростати і в 2014 р. становив 96% від ВВП [9].

Негативним фактором виступає подальше зростання енергетичної залежності від зовнішнього постачання енергоресурсів: нафти, газу, вугілля.

Зниження експортного потенціалу України у 2,9 рази негативно вплине на стан платіжного балансу. Україна втрачає товарні позиції на ринку товарів та послуг, причиною цього є політична та економічна війна з Росією, що ставить під загрозу часткову втрату ресурсів Чорного моря тощо.

Серед критичних чинників, що гальмують економіку України, можна назвати: велику частку тіньової економіки (52%); масштабність корупції (14% від ВВП) та контрабанди (один річний бюджет); пенсійне навантаження на бюджет; обслуговування державного боргу [9].

Таким чином, отримані результати дослідження дають змогу провести моніторинг впливу глобальних проблем людства на економіку України для здійснення прогнозів подальшого розвитку нашої країни в умовах глобалізації.

Висновки з цього дослідження. У статті проведено дослідження щодо визначення причин виникнення та загострення глобальних проблем людства та їх вплив на економіку України. Основні висновки можна сформулювати так:

1. Проаналізовано основні глобальні проблеми та причини їх загострення, до яких у XXI ст. належать: проблема бідності; продовольча проблема; енергетична проблема; проблема екології та сталого розвитку; демографічна

проблема; проблема розвитку людською потенціалу.

2. Визначено шляхи вирішення глобальних проблем у сучасних умовах. Глобальний характер проблем щодо економії матеріальних та енергетичних ресурсів потребує реалізації різноманітних заходів на всіх рівнях розвитку суспільства. Найбільш суттєвими з них є застосування енерго- та матеріалозберігаючих технологій.

3. Застосовано інструменти форсайту для визначення глобальних трендів розвитку країн. Доведено, що найбільш ефективним інструментом у сценарії розвитку є дослідження методів форсайту (SWOT-аналізу, «мозкового штурму», технологічної дорожньої карти (Technology Roadmap) тощо).

4. Проведено дослідження впливу глобальних проблем людства на подальший розвиток економіки України із застосуванням SWOT-аналізу для прогнозу сильних, слабких сторін, загроз та можливостей, що дасть змогу сформувати уявлення щодо розвитку нашої країни в 2020–2030 рр.

Глобальні проблеми як соціально-економічне явище характеризуються масштабністю розповсюдження, тому потрібен єдиний міжнародний механізм їх розв'язання і регулювання, визначення міжнародних правових та економічних норм.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Внучко С.М. Глобальні проблеми сучасності: причини виникнення та шляхи їх розв'язання / С.М. Внучко // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Політологія. – 2014. – Вип. 216. – С. 18–22.

2. Голиков А.П. Глобальна демографічна проблема сучасності: стан та перспективи / А.П. Голіков // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – 2016. – С. 8–12.

3. Матюшенко І.Ю., Бунтов І.Ю. Синергетичний ефект розвитку NBIC-технологій для вирішення глобальних проблем людства / І.Ю. Матюшенко, І. Ю. Бунтов // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 3–13.

4. AAAS American Association for the Advancement of Science (1989) Science for all Americans: Project 2061. Oxford University Press, New York [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.project2061.org/publications/sfaa/online/sfaatoc.htm.

5. GLOBAL TRENDS 2030: Alternative Worlds by National Intelligence Council, DECEMBER 10, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.atlanticcouncil.org/publications/reports/global-trends-2030-alternative-worlds.

6. Декларація тисячоліття ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml.

7. Нанотехнологии: Форсайт / Под ред. Н.В. Гапоненко – М. : Современная экономика и право, 2006. – 272 с.

8. Згуровський М. Форсайт Економіки України: 2015–2030 роки / М. Згуровський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.slideshare.net/dlubkin/20152030.

9. Стратегія розвитку України «Україна-2020: стратегія національної модернізації»: проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=144792&cat_id=3860.

УДК 339.9

Напрями формування експортної стратегії України

Головаш Б.Е.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Київського національного університету будівництва і архітектури

У статті проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України. Досліджено особливості організації експортної стратегії України і визначено необхідність її невідкладної трансформації. Проаналізовано державні програми підтримки експорту Польщі, які є одним із найбільш ефективних прикладів організації експортної стратегії. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення механізму стимулювання експорту в Україні, що ґрунтуються на поєднанні фінансових, організаційних, інституційних та законодавчих заходів впливу.

Ключові слова: експортна стратегія, програма підтримки експорту, зона вільної торгівлі, структура експорту, Польща, Європейський Союз, Канада.

Головаш Б.Э. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ

В статье проанализированы современное состояние и тенденции развития внешней торговли Украины. Исследованы особенности организации экспортной стратегии Украины, на основании чего были сделаны выводы о необходимости ее неотложной трансформации. Проанализированы государственные программы поддержки экспорта Польши, которые являются эффективным примером организации экспортной стратегии. Разработаны предложения по усовершенствованию механизма стимулирования экспорта в Украину, основанные на сочетании финансовых, организационных, институциональных и законодательных мер воздействия.

Ключевые слова: экспортная стратегия, программа поддержки экспорта, зона свободной торговли, структура экспорта, Польша, Европейский Союз, Канада.

Golovash B.E. AREAS OF FORMING THE EXPORT STRATEGY OF UKRAINE

The present article analyzes the current state and trends of the development of foreign trade of Ukraine. Also, the state support programs of export in Poland, which are one of the most effective examples of export strategy. There were investigated peculiarities of organization of the export strategy of Ukraine and the necessity of its urgent transformation. The proposals on improving the mechanism of stimulating exports in Ukraine, based on a combination of financial, organizational, institutional and legislative measures, have been developed.

Keywords: export strategy, export support program, free trade zone, export structure, Poland, European Union, Canada.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми економічного розвитку України ще більше загострилися за останні роки. Перш за все, на стан економіки держави вплинули руйнування зовнішньоекономічних зв'язків на теренах СНД, триваючий військовий конфлікт та підривання через нього промислового потенціалу сходу країни. Але не можна все списувати на дані фактори. Триваючий військовий конфлікт лише дуже болюче оголив проблеми, пов'язані із загальними негативними тенденціями розвитку економіки України за останні десятиріччя, неефективною економічною політикою, низькою управлінською культурою менеджерів на всіх рівнях управління та слабкою конкурентоздатністю української продукції. Виникає негайна потреба докорінних, трансформаційних змін головних засад і підходів до управління економічним розвитком держави. При цьому вирішення завдань щодо вдосконалення експортного складника економічної політики України здатне вже найближчім часом допомогти у вирішенні важливих питань економічного розвитку держави та суттєво підвищити конкурентоспроможність країни на зовнішніх ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку експортного потенціалу економіки України присвячено праці багатьох вітчизняних учених, серед яких можна виділити праці О.О. Алимової [1], Ю.Ю. Верланова [2], А.П. Голикова, О.А. Довгаль [3], Л.М. Лискова [4], А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник [5], Т.М. Мельник [6], Л.Д. Чалапко, Л.А. Перетятко [6].

Незважаючи на значний обсяг зроблених досліджень, питання розбудови ефективної

© Головаш Б.Е.

зовнішньоекономічної стратегії так і залишається невирішеним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є: дослідження основних особливостей зовнішньої торгівлі України та пошук шляхів удосконалення організації державної підтримки експортного сектору економіки України передусім через оптимізацію інституційної структури державної системи управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні тенденції 2014–2017 рр. – загальний системний спад обсягів зовнішньої торгівлі та переорієнтація експорту українських товаровиробників на нові ринки збуту з огляду на поточну політичну ситуацію і триваючий конфлікт на Сході України.

За останні роки в Україні спостерігається така негативна динаміка ключових індикаторів зовнішньої торгівлі:

Вдвічі зменшився ВВП на душу населення – з 4 тис. дол. США в 2013 р. до 2,2 дол. США тис. у 2016 р. Майже вдвічі скоротився експорт товарів та послуг – з 82,4 млрд. дол. США у 2012 р. до 44,9 млрд. дол. США у 2016 р.

Частка продукції аграрного сектору, металургійної та хімічної промисловості та мінеральної сировини в українському експорті за результатами 2016 р. становила 70% від загальних поставок за кордон. Зазначимо, що цей експорт складається з проміжних товарів із відносно низьким технологічним складником. При цьому частка високотехнологічного експорту становила лише 5,5% від загального обсягу закордонних поставок (табл. 1).

Питома вага експорту продукції машинобудування у загальному експорті товарів скоротилася з 19,1% (12,9 млрд. дол. США) у 2012 р. до 11,9% (4,3 млрд. дол. США) у 2016 р. [8; 9].

Майже у п'ять разів скоротився експорт товарів та послуг до СНД, переодусім через зменшення поставок до Російської Федерації – з 17,3 млрд. дол. США в 2012 р. до 3,6 млрд. дол. США в 2016 р.

Необхідно також відзначити й деякі позитивні індикатори зовнішньої торгівлі. Відбувається поступова переорієнтація на нові ринки експорту товарів. Частка ЄС в українському експорті продукції зросла з 25% у 2012 р. до 37% у 2016 р., частка країн Азії зросла з 27,3% у 2012 р., до 35% у 2016 р. [9].

Таблиця 1

Товарна структура експорту та імпорту України [9]

	Експорт				Імпорт			
	2015		2016		2015		2016	
	млн. дол. США	Відсотки	млн. дол. США	Відсотки	млн. дол. США	Відсотки	млн. дол. США	Відсотки
Всього	35420 (-29%)	100,0	33571 (-5,2%)	100,0	38875 (-32,6%)	100,0	40364 (+3,8%)	100,0
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	14479 (-13,1%)	40,9	15253 (+5,4%)	45,4	3407 (-43,4%)	8,8	3862 (13,4%)	9,6
Мінеральні продукти	2672 (-49,5%)	7,5	2390 (-10,5%)	7,1	11180 (-26,7%)	28,8%	8064 (-27,9%)	20,0
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей	2436	6,9	1833	5,5	7535 (-26,9%)	19,4	8294 (10,1%)	20,5
Деревина та вироби з неї	1540 (-34,7%)	4,3	1511 (-24,8%)	4,5	935 (-36,2%)	2,4	1033 (10,4%)	2,6
Промислові вироби	503 (-28,5%)	1,4	463 (-7,9%)	1,4	1749 (-33,1%)	4,5	1957 (11,9%)	4,8
Чорні та кольорові метали та вироби з них	9166 (-38,7%)	25,9	8099 (-11,6%)	24,1	1897 (-40,9%)	4,9	2190 (15,5%)	5,4
Машини, устаткування, транспортні засоби	3343 (-38,5%)	9,4	2748 (-17,8%)	8,2	7509 (-30,0%)	19,3	10353 (37,9%)	25,6
Різне (з урахуванням неформальної торгівлі)	1282	3,6	1274	3,8	4664	12,0	4611	11,4

Спостерігається зростання деяких показників експорту послуг. На 10,8% (108,2 млн. дол. США) збільшився експорт ІТ-послуг порівняно з 1,1 млрд. дол. США у 2015 р. до 1,22 млрд. дол. США у 2016 р. Даний сектор узагалі отримує найоптимістичніші прогнози розвитку. За відсутності внутрішніх та зовнішніх економічних потрясінь галузь продовжить рости приблизно на 15–20%. За прогнозами, підготовленими за підсумками минулорічного дослідження українського ІТ-сегмента, аутсорсинг у найближчі роки може суттєво збільшити власну експортну виручку, досягнувши 5,2 млрд. дол. США у 2020 р. [10].

Україною проводиться активна робота з розроблення та імплементації нових торговельних угод. Повноцінно вступила в дію Угода про вільну торгівлю між Україною й ЄС (Поглиблена та всебічна зона вільної торгівлі між Україною та ЄС – Deep and Comprehensive Free Trade Area DCFTA) та Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою (Canada-Ukraine Free Trade Agreement – CUFTA); проходять переговори щодо створення зони вільної торгівлі з Ізраїлем, Туреччиною та Сербією; відбулося приєднання до Регіональної конвенції про Пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження (Regional Convention on Pan-Euro-Mediterranean preferential – Pan-Euro-Med).

Потрібно зазначити, що позитивний ефект для України від Угоди з Канадою, яка набула чинності тільки у вересні 2017 р., вже є. За підсумками 10 місяців 2017 р. український експорт до Канади збільшився порівняно з річним показником 2016 р. на більш ніж 8 млн. дол. США, а частка продукції різних галузей машинобудування становила 26,9% [11; 12].

На жаль, попри зростання обсягів українського експорту до ЄС його структура має переважно сировинний характер – 84% від загального експорту України до ЄС. Встановлені для України квоти швидко вичерпуються, що вже примусило ЄС збільшити деякі з них, але це ніяк не може вплинути на поліпшення структури українського експорту. Для скорішого «оздоровлення» економіки України потрібно не вимагати підвищення квот і не створювати спеціальний «план Маршалла» для України, а необхідно вести переговори і створювати умови для включення українських виробників у технологічні ланцюги виробництва високотехнологічних товарів.

Порівнюючи угоди, підписані Україною з Канадою й ЄС, потрібно зазначити, що угода з Канадою є більш сприятливою для українських товаровиробників, які у переважній більшості товарних позицій (на відміну від угоди з ЄС) не підпадають під жорстку систему квот.

Також зауважимо, що Угоди CUFTA і CETA не мають прописаного механізму взаємодії. Так, наприклад, в Угоді CUFTA відсутня умова трьохсторонньої кумуляції між ЄС, Канадою та Україною (хоча обумовлено можливість її встановлення з третьою стороною у майбутньому). Врегулювання питання кумуляції під час визначення походження товарів у трикутнику DCFTA – CUFTA – CETA дасть Україні можливість отримати додаткові переваги від «перехресної кумуляції» (cross-cumulation), яка ще більше зменшить бар'єри для руху сировини та товарів [13].

У цьому разі, якщо, наприклад, для виробництва одягу в Україні використовуватиметься тканина, імпортована з ЄС, то такий одяг все одно вважатиметься українським та зможе експортуватися до Канади без дотримання вимог щодо істотної переробки. При цьому мають бути додатково погоджені умови та правила походження товарів між Канадою, Україною та ЄС [14].

Варто додати, що CETA також передбачає можливість «трикутної» кумуляції зі США після підписання угоди про вільну торгівлю між США та ЄС.

Угода «Пан-Євро-Мед», до якої у листопаді 2017 р. приєдналася Україна, відкриває нові можливості для українського експорту. Вона дає змогу використовувати в товарах сировину чи складники, що походять із країн, які є членами цієї угоди, та експортувати їх як продукцію власного виробництва, що в перспективі створить можливості для диверсифікації українського експорту і дасть змогу взяти участь українським компаніям у створенні регіональних ланцюгів доданої вартості.

Відслідковуючи тенденції розвитку окремих країн, де питома вага експорту у ВВП становить близько 50% або перевищує це значення (тобто країна є експортозалежною), можна побачити, що для деяких країн Східної Європи саме експортний складник ВВП став основою їх достатньо пристойного економічного зростання (табл. 2). При цьому в них продовжується тенденція до збільшення у складі їх експорту частки промислових товарів. Так, частка промислових товарів в експорті Польщі становить 78,9% [15; 16].

Як було зазначено, український експорт має переважно сировинний характер та складається з проміжних товарів із відносно

Таблиця 2

Показники зовнішньої торгівлі та ВВП окремих країн світу [15]

Країна	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна							
Коефіцієнт співвідношення імпорту та експорту товарів та послуг	1,09	1,13	1,18	1,22	1,07	1,04	1,12
Зміна ВВП, у % до попереднього року	0,3	5,5	0,2	0,0	-6,6	-9,8	2,3
Питома вага експорту у ВВП, %	47,1	49,8	47,7	43,0	48,6	52,6	49,3
Польща							
Коефіцієнт співвідношення імпорту та експорту товарів та послуг	1,05	1,05	1,01	0,96	0,97	0,94	0,92
Зміна ВВП, у % до попереднього року	3,7	5,0	1,6	1,4	3,3	3,9	2,6
Питома вага експорту у ВВП, %	40,1	42,6	44,4	46,3	47,6	49,5	52,4
Словаччина							
Коефіцієнт співвідношення імпорту та експорту товарів та послуг	1,01	1,01	0,96	0,95	0,96	0,98	0,97
Зміна ВВП, у % до попереднього року	5,0	2,8	1,7	1,5	2,6	3,8	3,3
Питома вага експорту у ВВП, %	75,8	84,8	91,0	93,5	91,3	91,4	92,4
Литва							
Коефіцієнт співвідношення імпорту та експорту товарів та послуг	1,03	1,03	0,99	0,99	0,98	1,01	0,98
Зміна ВВП, у % до попереднього року	1,6	6,0	3,8	3,5	3,5	1,8	2,3
Питома вага експорту у ВВП, %	65,2	74,9	81,6	83,9	80,8	75,8	74,4

низьким технологічним складником. Змінити негативну тенденцію може допомогти розроблення експортної стратегії України. На жаль, розроблена і презентована Міністерством економічного розвитку і торгівлі дорожня карта експортної стратегії країни на 2017–2021 рр. досі повноцінно не діє, деякі інструменти, прописані в ній як наявні сприятливі умови (наприклад Експортно-кредитне агентство або торговельні місії за кордоном), невідомо коли запрацюють, і взагалі, документ багато в чому носить декларативний характер, і в ньому відсутнє головне – власне стратегія та прописаний механізм дії [8].

Заради справедливості потрібно відзначити створення в Україні Інтернет-порталу «Офіс із просування експорту» та запуск у листопаді 2017 р. порталу з підтримки малого і середнього бізнесу, що забезпечує доступ до європейської програми підтримки малого та середнього бізнесу (Competiveness of Small and Medium Enterprises – COSME) для українських підприємців.

Дослідженням, проведеним Всесвітнім економічним форумом, визначено, що найбільш проблемними факторами для розвитку українського експорту є: визначення потенційних ринків та покупців; труднощі у задоволенні вимог щодо якості та кількості покупців; доступ до інструментів фінансування торгівлі, і насамперед заходи підтримки українського експорту мають бути спрямовані на їх подолання [17].

У рамках дослідження для визначення орієнтирів розбудови експортної стратегії України проаналізуємо державні програми підтримки експорту Польщі, які є одним із найбільш ефективних прикладів експортної стратегії.

Завдяки даним програмам протягом 2000–2015 рр. ВВП Польщі зріс у 2,2 рази, а експорт товарів – майже у п'ять разів. При цьому Польща має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, експортна квота становить більше 50%, а частка промислових товарів в експорті країни зросла з 55,3% у 2000 р. до 78,9% у 2015 р.

Одну з ключових ролей у системі стимулювання польського експорту відіграє Польське агентство розвитку підприємництва, яке надає такі заходи сприяння:

– дотації в рамках спеціальних програм ЄС та польських національних програм;

– кредитні лінії та гарантії, що пропонуються гарантійними та кредитними фондами;

– допомога в здійсненні інноваційної діяльності та трансферту технологій;

– допомога в участі в міжнародних виставках, ярмарках, торговельних представництвах та налагодження ділових контактів;

– консультаційні та інформаційні послуги;

– проведення тренінгів і конференцій;

– сприяння галузевим об'єднанням та тематичним клубам (наприклад, клубу інноваційних підприємств);

– дослідження у галузі підприємництва;

– допомога в пошуку партнерів по бізнесу, у тому числі в рамках програми Європейської мережі підприємства (European Enterprise Network, EEN) [18].

Окрім того, до системи державної стратегії підтримки експорту входить Банк національного господарства Республіки Польща (BGK), який грає ключову роль у підтримці польських експортерів шляхом реалізації цільових державних програм зі сприяння експорту. Діяльність цього фінансового інституту поширюється далеко за межі країни. Більше 40 банків із різних країн світу є партнерами BGK у цьому напрямі [19].

BGK тісно співпрацює з Корпорацією страхування експортних кредитів (KUKE) – агентства, що було створено з метою надання страхування та кредитних гарантій для різних напрямів експортних програм: страхування витрат із пошуку зарубіжних ринків збуту; страхування експортерів; страхування прямих інвестицій за кордон.

Завдяки співпраці KUKE та BGK експортери Польщі мають можливість надавати імпортерам відстрочку платежу за контрактами до 719 днів, що суттєво підвищує конкурентоспроможність їх комерційної пропозиції [20].

Спеціальна програма існує у Польщі й для підтримки експортної діяльності у секторі малих та середніх підприємств (МСП), яка включає в себе дві основні програми. Програма «Інтернаціоналізація МСП», пряме фінансування в рамках якої обсягом від 12 до 120 тис. дол. США призначається на розроблення впровадження експортної бізнес-моделі, придбання нематеріальних цінностей, консультації експертів, маркетингові дослідження, організацію бізнес-місій та виставок. Програма «Перейти на бренд» полягає у підтримці МСП у просуванні торговельних марок. Згідно з нею, МСП – експортери, що беруть участь у заходах із просування своїх брендів (продуктів, послуг), можуть отримати додаткове фінансування даного напряму діяльності від 60 до 85% від вартості проекту залежно від розміру фірми.

Існує у Польщі й розгалужена система інформаційного забезпечення експортерів. Основи її становлять Інтернет-портал підтримки експорту, а також Інтернет-портал відділів реклами торгівлі та інвестицій у польські посольства за кордоном. Обидва портали адмініструються Міністерством розвитку Республіки Польща.

Також необхідно зазначити, що також сприяють експорту Польщі 14 спеціальних економічних зон, у більшості з яких є ще окремі підзони [21].

Серед інших, окрім вищезазначених, інструментів стимулювання експорту України можна запропонувати запровадження в країні системи Tax Free – відшкодування ПДВ за куплені в Україні товари. Дана система буде стимулювати туризм в Україну для шопінг-туризму й одночасно має стимулювати виробництво конкурентної, експортоорієнтованої продукції.

Подібні системи успішно діють у багатьох країнах світу (табл. 3). Україна має значний потенціал зростання виробництва товарів легкої промисловості, створення відповідного кластеру для яких має значно допомогти розвитку експортного потенціалу галузі [22].

У рамках проведеного дослідження необхідно також наголосити на необхідності повнішого використання геополітичного потенці-

Таблиця 3

Норми відшкодовування ПДВ у деяких країнах [22]

Країна	Розмір ПДВ (стандартна ставка і виключення, якщо вони є)	Мінімальна сума покупки в одному магазині протягом дня
Великобританія	20%	25 фунтів стерлінгів
Німеччина	19% (книги 7%)	25 євро
Греція	24% (материк і частина островів). Решта - 17%	120 євро
Іспанія	21% (книги 4%)	91 євро
Італія	22% (книги 4%)	155 євро
Нідерланди	21% (книги 6%)	50 євро
Польща	23% (5% медикаменти)	300 злотих

алу України. Передусім воно має відбуватися шляхом активізації співпраці в рамках ГУАМ (регіональне об'єднання чотирьох держав: Грузії, України, Азербайджанської Республіки та Республіки Молдова), спільні економічні програми якого мають зацікавити надходження інвестицій з ЄС. Є доцільним також залучення до даних програм Туреччини як формального і неформального лідеру Чорноморського регіону.

Є підстави сподіватися, що створення міжрегіональних економічних програм знайде позитивний відгук серед країн Вишеградської групи (об'єднання центральноєвропейських країн: Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини), до яких останнім часом усе більш активно долучається й Україна.

Країни Балтії, враховуючи тривалий час спільної історії і поточну геополітичну ситуацію у регіоні, також мають зацікавитися створенням міжрегіональних інвестиційних проектів з Україною.

Висновки з цього дослідження. Дослідження сучасного стану експортної політики України дає змогу зробити висновок, що обсяги, структура та організація державної підтримки експорту в Україні є в дуже незадовільному стані й не відповідають вимогам економіки сучасної держави.

Для термінового виправлення даної ситуації терміново необхідно вжити заходів щодо вдосконалення організації державної підтримки експортного сектору економіки України, передусім через оптимізацію інституційної структури державної системи управління.

Серед невідкладних заходів, спрямованих на розбудову ефективної експортної стратегії України, необхідно визначити:

– розроблення й упровадження державних експортних програм для кожної галузі економіки;

– фінансову допомогу розвитку експортних програм, особливо для малих і середніх підприємств;

– розбудову агентства експортного страхування від комерційних та організаційних ризиків;

– запуск діяльності торговельних місій за кордоном;

– створення умов сприяння для надання імпортерам відстрочки платежів за контрактами з українськими експортерами;

– розвиток мережі консалтингових центрів для експортерів;

– організаційну і фінансову підтримку в пошуку ринку збуту і просування продукції на зовнішні ринки;

– розвиток національних галузевих і міжгалузевих кластерних програм;

– запровадження в Україні системи Tax Free – відшкодування ПДВ за куплені в Україні товари;

– проведення переговорів щодо вдосконалення наявних угод із вільної торгівлі у трикутнику Україна – ЄС – Канада, у тому числі для врегулювання питання правил походження товарів;

– активізація співпраці в рамках формальних і неформальних регіональних об'єднань Балтийсько-Чорноморського регіону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алимова О.О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації / О.О. Алимова // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2009. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53–59.

2. Верланов Ю.Ю. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки / Ю.Ю. Верланов, А.А. Васильєв // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2009. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53–59.

3. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : [кол. монографія] / За ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ, 2015. – 316 с.

4. Лиськова Л.М. Підвищення експортного потенціалу України / Л.М. Лиськова // Європейські перспективи. – 2014. – № 9. – С. 12–18.

5. Управління експортним потенціалом України : [монографія] / А.А. Мазаракі, В.В. Юхіменко, О.П. Гребельник [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-економ. університет, 2007. – 210 с.

6. Мельник Т.М. Іллегалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні / Т.М. Мельник, Т.Л. Вишинська // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7–8(1). – С. 44–47.

7. Чалапко Л.Д., Перетятко Л.А. Експортний потенціал України: Проблеми і перспективи реалізації / Л.Д. Чалапко, Л.А. Перетятко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.2 – С. 247–253.

8. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=48d2e8ec-f2d4-492a-a7d8-c8a1dfcc30e0&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021.

9. Статистика зовнішнього сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314.

10. Гудзь И. Какую украинскую продукцию покупают за границей и какие перспективы у экспорта в 2017 году/ И. Гудзь // Delo [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://delo.ua/ukraine/kakuju-ukrainskuju-produkciju-pokupajut-za-granicej-i-kakie-pers-327484/?supdated_new=1512535189.

11. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/kr_tstr/arh_kr_2017.htm.

12. Зовнішня торгівля України з окремими країнами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/ms/f1.

13. Головаш Б.Е. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та Канади / Б.Е. Головаш // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 49–54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/7.pdf.

14. Бровко О. Трикутник вільної торгівлі. Що дасть Україні ЗВТ із Канадою / О. Бровко // Європейська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/ms/f1.https://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/11/16/7057420/view_print/.

15. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini.

16. Official website World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator/.

17. The Global Enabling Trade Report 2016. «World Economic Forum» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf.

18. Польское агентство развития предпринимательства. Департамент экономического содействия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj0jpLh6O3XAhUEJVAKHVWZDHIQFghJMAU&url=http%3A%2F%2Fwww.dkrp.gov.ua%2Ffiles%2Fe9402e8a0d.pptx&usg=AOvVaw2ycRcljOEPi5AzDnXsBYd5.

19. BGK (Bank Gospodarstwa Krajowego). «Government Program for Exports Support» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.en.bgk.pl/activities/government-programs/government-program-for-exports-support/

20. KUKE «Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kuke.com.pl/en/about-kuke/.

21. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Республики Польша в 2016 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://91.206.121.217/TpApi/Upload/49a900c1-ba89-406d-8e76 8b0a625b84e8/Poland_obzor_economy_2016.pdf.

22. Крамаренко А. Tax Free: возвращаем свое из потраченного на шопинг / А. Крамаренко // Hyser [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hyser.com.ua/business_and_finance/tax-free-vozvrashhaem-svoe-iz-potrachennogo-na-shoping-191252.

УДК 330.35 (477)

Євроінтеграція у системі чинників забезпечення КСП України

Горбаль Н.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»

Грудинський Ю.В.
студент
Національного університету «Львівська політехніка»

Руда М.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»

В умовах євроінтеграційних процесів постає питання здатності вітчизняної економіки скласти конкуренцію на європейському ринку. Нині Україна посідає одну з найнижчих позицій в Європі, а це означає, що в подальшому український продукт не зможе змагатися з європейськими виробниками, а іноземні підприємства, які все частіше та інтенсивніше виходять на український ринок та володіють кращими технологіями та системами менеджменту, з часом можуть витіснити вітчизняного виробника. У статті досліджено основні причини низької конкурентоспроможності (КСП) України за Індексом глобальної КСП (Global Competitiveness Index), розрахованим за методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), а також ймовірний вплив на неї євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: конкурентоспроможність країни, Індекс глобальної конкурентоспроможності, чинник, євроінтеграція.

Горбаль Н.И., Грудинский Ю.В., Руда М.В. ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КСП УКРАИНЫ

В условиях евроинтеграционных процессов возникает вопрос способности отечественной экономики составить конкуренцию на европейском рынке. На данный момент Украина занимает одну из самых низких позиций в Европе. Это значит, что в дальнейшем украинский продукт не сможет соперничать с европейскими производителями, а иностранные предприятия, которые все чаще и интенсивнее выходят на украинский рынок и обладают лучшими технологиями и системами менеджмента, со временем могут вытеснить отечественного производителя. В статье исследованы основные причины низкой конкурентоспособности (КСП) Украины по Индексу глобальной КСП (Global Competitiveness Index), рассчитанном по методике Всемирного экономического форума (ВЭФ), а также вероятное влияние на показатель евроинтеграционных процессов.

Ключевые слова: конкурентоспособность страны, Индекс глобальной конкурентоспособности, фактор, евроинтеграция.

Horbal N.I., Hrudynskyi Y.V., Ruda M.V. EUROPEAN INTEGRATION IN THE SYSTEM OF FACTORS INFLUENCING COMPETITIVENESS OF UKRAINE

In the conditions of European integration processes, the question arises as to the ability of the domestic economy to compete at the European market. Nowadays, Ukraine has one of the lowest competitiveness in Europe, which means that in the future Ukrainian product will not be able to match the competition of European producers. In addition, foreign enterprises, which have been entering the Ukrainian market and have better technologies and management systems, can eventually oust domestic manufacturers. The article analyzes the main causes of low competitiveness of Ukraine by the Global Competitiveness Index, calculated according to the World Economic Forum's (WEF) methodology, as well as the likely impact of Euro integration processes.

Key words: competitiveness of a country, Global Competitiveness Index, factor, European integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних глобальних умовах підприємства, регіони, країни постійно перебувають в дедалі складнішій конкурентній ситуації, тому виникає питання про ефективні шляхи їх розвитку, адаптацію до вимог ринкового середовища, зокрема міжнародного. Власне, здатність витримувати постійну конкуренцію характеризує такий економічний термін, як «конкурентоспроможність» (КСП). Питання

© Горбаль Н.І., Грудинський Ю.В., Руда М.В.

підвищення КСП вітчизняної економіки України загострюється в умовах євроінтеграційних процесів та складної політико-економічної ситуації в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням чинників впливу на КСП України займаються багато вітчизняних вчених, зокрема А.В. Базилюк [1] аналізує економічні наслідки від розширення тіньової економіки, А.І. Даниленко та Л.В. Дейнеко [2] вивчають наслідки змін у законодавстві України для її розвитку, Д.А. Красніков [3] досліджує вплив корупції на фінансову систему держави, а О.Є. Кузьмін та Н.І. Горбаль [4] подають системний підхід до аналізування чинників впливу та управління КСП. Проте, незважаючи на значні здобутки в дослідженні цієї проблематики, недостатньо висвітленими залишаються ще багато аспектів, зокрема вплив на КСП країни євроінтеграційних процесів.

Поняття «конкурентоспроможності» застосовують до багатьох об'єктів, таких як товари та послуги, провайдери послуг та виробники продукції, галузі й регіони, а також навіть країни.

Для оцінювання КСП країн однією з найпопулярніших є методика розрахунку Індексу глобальної КСП (англ. Global Competitiveness Index (GCI)) Всесвітнього економічного форуму (ЕФ) [5]. Вона заснована на комбінації загальнодоступних статистичних даних та результатів опитування керівників підприємств і по праву вважається найбільш детальною, оскільки складається зі 113 змінних, об'єднаних в 12 ключових показників: 1) якість інститутів; 2) інноваційний потенціал; 3) інфраструктура; 4) конкурентоспроможність компаній; 5) макроекономічна стабільність; 6) розмір внутрішнього ринку; 7) охорона здоров'я і початкова освіта; 8) рівень технологічного розвитку; 9) вища освіта і професійна підготовка; 10) розвиненість фінансового ринку; 11) ефективність ринку товарів і послуг; 12) ефективність ринку праці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У контексті євроінтеграційних процесів зазначимо, що країни Європи за Індексом глобальної КСП в 2017 році демонструють ріст своїх економік після світової фінансової кризи, а фахівці прогнозують зростання на 1,9% за 2017 рік (проти 1,8% у 2016 році), а на нових європейських ринках – на 3,5% (3,0% у 2016 році) [5; 7].

Станом на 2017 рік Україна посідає 81 місце серед 137 країн, покращивши свій результат на 4 позиції порівняно з 2016 роком [5]. Найбільші втрати, а саме 13 пунктів, відбулись у сфері ефективності ринку праці. Також Україна втратила 9 пунктів в інноваціях, 3 пункти в інфраструктурі та 2 у вищій освіті. Найнижчі показники в України за оцінкою міцності банків (130 місце), регулюванням фондових бірж (134 місце), якістю доріг (130 місце), інфляційними змінами й здатністю країни утримувати таланти (129 місце), а також за захистом права власності (128 місце) [5; 6].

Здійснивши опитування керівників найбільших українських компаній, фахівці Всесвітнього економічного форуму визначили основні перешкоди для ведення бізнесу та підтримання КСП української економіки: 1) інфляція – 16,3%; 2) корупція – 13,9%; 3) нестабільність законодавства – 12,1%; 4) розмір податків – 9,7; 5) фіскальна політика – 9,4; 6) нестабільність влади – 8,9%; 7) доступність кредитування – 7%; 8) державна бюрократія – 6,9%; 9) монетарна політика – 4,3%; 10) інші – 11,5% [5].

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення чинників та причин низької КСП України та аналізування потенційного впливу на неї євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як бачимо, найбільш негативно на КСП України впливає рівень інфляції. В 2015 році Україна посіла останнє 225 місце в світі за рівнем зростання цін [8]. Станом на 2017 рік ситуація значно покращилася: інфляція склала 14,2%. Та цей показник все ще залишається найвищим у всій Європі [9]. Насамперед інфляція впливає на купівельну спроможність населення країни, що призводить до зменшення доходів підприємств та послаблення економіки загалом.

Щодо корупції, то Д.А. Красніков до основних її наслідків відносить [3] такі:

1) розширення тіньової економіки, що призводить до зменшення державних надходжень до бюджету країни; станом на І півріччя 2016 року обсяг тіньової економіки склав 38% від офіційного ВВП [10];

2) зменшення інвестиційної привабливості; у 2017 році у Світовому рейтингу інвестиційної привабливості Україна посідає лише 61 місце, значно відстаючи від інших країн Європи, наприклад, навіть Греція зі своєю складною економічною ситуацією посідає 45 місце [11];

3) неефективне використання коштів бюджету;

4) підвищення цін за рахунок «корупційних витрат»;

5) зневіра у спроможності влади встановлювати правила чесної конкуренції та дотримуватись їх, як наслідок, збільшення корупції в неурядових організаціях (громадських організаціях, підприємствах тощо).

Нестабільність законодавства сьогодні є особливо актуальною проблемою, оскільки Україна, відповідно до своїх зобов'язань, згідно з Асоціацією «Україна – ЄС», має привести своє законодавство, зокрема економічне, до стандартів Європейського Союзу. Підприємствам же необхідно постійно підлаштовуватись під ці динамічні зміни, що призводить до постійних незручностей, а також фінансових та часових витрат. Так, А.І. Даниленко [2] наводить приклад, що з моменту набрання чинності Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 року [12] до 2011 року в нього були внесені зміни 62 законами.

Наступною причиною низької КСП України в світі є неефективна фіскальна політика. Сьогодні політика оподаткування якісно змінюється. Це пов'язано з необхідністю гармонізації податкового законодавства України із законодавством Європейського Союзу, а також виконанням вимог МВФ, стимулюванням розвитку бізнесу тощо. Проте нині податкова система України ще не позбулася своїх недоліків, до яких можна віднести складність податкової системи; відсутність орієнтації на економічне зростання; існування схем ухиляння від сплати податків через суперечливість та неоднозначність державних норм; непрозорість регулювання; каральний зміст податкової системи та її корумпованість; нерівномірний розподіл навантаження через велику кількість пільг. А це призводить до ухиляння від сплати податків; податкової заборгованості та нерівномірного податкового навантаження. В 2017 році Україна за загальним рівнем оподаткування посіла 43 місце серед 190 країн (для порівняння в 2015 році – 108 місце) в Total Tax Rate (TTR) – авторитетному рейтингу, складеному Світовим банком та аудиторською компанією "Pricewaterhouse Coopers". У відсотках результат фіскального навантаження в Україні склав 37,8%. Покращення відбулось за рахунок введення в 2016 році фіксованої ставки Єдиного соціального внеску (22%), сплачуваного роботодавцями, який замінив попередні диференційовані тарифи (36,76–49,7%) [13].

Недоступність кредитування в Україні вважається багатьма економістами головною причиною надзвичайно повільного розвитку бізнесу. В середньому вартість кредиту становить 22%, що є завищеною ціною в умовах економічного спаду, а так званий пільговий відсоток складає 18%. Через економічну кризу в Україні в 2015 році обсяг наданих кредитів скоротився в 2 рази; а лише в першому півріччі банки зазнали збитків у 33 млрд. грн. Тільки за один рік, з 2015 по 2016 роки, кількість банків зменшилася зі 180 до 117 із загальними збитками в розмірі 66,6 млрд. грн. [14]. Нестабільна економічна ситуація та високі ризики, пов'язані з кредитуванням, не дають змогу банкам активно здійснювати кредитування малого та середнього бізнесу. 74% кредитів, виданих у 2016 році, мали терміновість до одного року [15]. Також банки завжди висувають високі вимоги до позичальників, ретельно вивчають умови діяльності, такі як стабільність отримання доходу, термін існування, рівень ліквідності застави, мета кредиту. Причиною відмови можуть послужити недостатня фінансова грамотність позичальника, відсутність кредитної історії, ризиковість бізнесу тощо.

Щодо бюрократії, то її вважають однією з ключових причин низьких позицій України у Світовому рейтингу легкості ведення бізнесу, де станом на 2017 рік Україна посідає 80 місце серед 190 країн світу [16]. Однією з головних причин таких низьких показників є всезагальна бюрократія. Варто зазначити, що бюрократія через складність, значну тривалість та незацікавленість державних органів у допомозі та виконанні своїх обов'язків безпосередньо веде до збільшення тіньової економіки. А.В. Базелюк [1], досліджуючи взаємозв'язок тіньової економіки та бюрократії, виділив такі стимули до опортунізму та хабарництва, які спричиняє бюрократія: 1) значна тривалість та постійне затягування з видачею документів приватним підприємцям представниками державного апарату на законних засадах; 2) географічна розкиданість державних органів, що призводить до додаткових часових затрат; 3) постійні зміни форм звітності та документації. Також такими стимулами можуть слугувати невмотивованість та недостатня кваліфікованість представників державних органів, велика кількість вихідних днів та практична відсутність онлайн-послуг.

Здійснивши аналіз причин низької КСП України та факторів, які на неї впливають, доходимо висновку, що майже всі ці фактори залежать від державної політики, зокрема фіскальної та монетарної. Найвагомішими причинами відставання України від інших

країн є корумпованість та відсутність політичної волі державних органів до змін.

Далі проаналізуємо ймовірний вплив на КСП України євроінтеграційних процесів, що є надзвичайно актуальними сьогодні.

Україна в 2014 році підтвердила свої чіткі наміри щодо вступу в Європейський Союз, підписавши Угоду про Асоціацію «Україна – ЄС», в якій зобов'язалася впровадити низку реформ, що ведуть до глибшої євроінтеграції, зокрема підвищення її КСП. Адже для набуття країною-кандидатом членства в ЄС їй необхідно відповідати Копенгагенським критеріям, які включають в себе політичні, економічні та деякі інші показники [17].

До основних політичних критеріїв належать:

1) стабільність інститутів, що гарантують демократію;

2) верховенство права;

3) повага і захист меншин;

4) гарантування демократичних свобод (політичний плюралізм, свобода слова тощо).

До основних економічних критеріїв належать:

1) наявність дієвої ринкової економіки (рівновага між попитом і пропозицією, відсутність перешкод для доступу на ринок, лібералізація цін, макроекономічна стабільність, розвинений фінансовий сектор тощо);

2) здатність витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил ЄС (достатня кількість людських і матеріальних ресурсів, розвинена інфраструктура, високий рівень освіти, ефективна торговельна політика, достатня частка малих фірм тощо).

До інших критеріїв конвергенції (тобто наближення до вимог ЄС), належать:

1) відношення державного дефіциту до ВВП (не вище 3%);

2) відношення державного боргу до ВВП (не вище 60%);

3) сталість середніх темпів інфляції (не вище трьох кращих показників країн-членів більше ніж на 1,5%);

4) довгострокова номінальна відсоткова ставка (не вище трьох кращих показників стабільності цін країн-членів більше ніж на 2%);

5) протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу національної валюти в межах граничних значень, передбачених механізмом обмінного курсу країн-членів ЄС.

Як бачимо, КСП країни безпосередньо залежить від досягнутих результатів щодо готовності вступу країни в ЄС, більше того, її економічна складова фактично належить до економічних вимог для вступу.

Зазначимо, що Європейський Союз активно фінансує та допомагає Україні в здійсненні реформ для досягнення вищезазначених критеріїв.

У сфері політичних перетворень ЄС сприяє таким реформам, а також фінансує їх [18].

1) Загальнодержавна децентралізація (90 млн. євро). Експерти з країн-членів дають консультації для підвищення прозорості та підзвітності місцевих та регіональних державних органів. Також за час виконання цієї реформи в Україні було відкрито 24 центри адміністративних послуг.

2) Реформа державного управління (104 млн. євро), ініційована для навчання нового покоління державних службовців, реорганізації державних структур відповідно до стандартів ЄС.

3) Програма підтримки боротьби з корупцією (15 млн. євро), ініційована для підтримки антикорупційних інститутів, посилення парламентського нагляду та сприяння можливості громадянського суспільства і незалежних ЗМІ перешкоджати корупційним схемам.

4) Програма розвитку приватного сектору (110 млн. євро), ініційована для сприяння економічному підйому України шляхом технічного забезпечення, допомоги у вдосконаленні законодавчої бази та підтримки створення центрів бізнес-консультацій у регіонах.

Щодо економічних критеріїв, то підвищенню КСП української економіки сприяє *Поглиблена* та *всеосяжна зона вільної торгівлі* (ПВЗВТ), яка набрала чинності 1 вересня 2017 року згідно з Угодою про Асоціацію, є важливою віхою у двосторонніх торговельних відносинах, а також відкриває нові економічні можливості для обох сторін. Українські підприємства отримують стабільний пільговий доступ до одного з найбільших ринків світу з більш ніж 500 мільйонами споживачів. Результативність дії угоди відображає те, що експорт з України в ЄС та імпорт в Україну з ЄС зросли на 27% протягом січня-серпня 2017 року порівняно з аналогічним періодом в 2016 році [18]. Реформи, закріплені в рамках ЗВТ, покращують діловий клімат в Україні, зокрема в сфері боротьби з корупцією, що збільшує довіру інвесторів.

Також 1 жовтня 2017 року набрала чинності Постанова «Про автономні торгівельні преференції» для України, що збільшує кількість сільськогосподарської продукції, яку країна може експортувати без сплати мита в ЄС.

Для покращення критеріїв конвергенції, а саме інфраструктури, ЄС надає таку підтримку [18].

1) ЄС надавав підтримку уряду України в створенні незалежного енергетичного регулюючого органу та нових електроенергетичних законів, щоб підвищити ефективність енергетичного сектору.

2) У тісній співпраці з партнерами та фінансовими установами, такими як ЄІБ, ЄБРР та Світовий банк, ЄС продовжує підтримувати модернізацію української газотранспортної системи.

3) ЄС підтримав амбітний транспортний план України, що суттєво впливатиме на її інтеграцію. Транспорт є основою збільшення руху людей і товарів між Україною та ЄС, а також сприятиме економічному зростанню.

Також варто відзначити запровадження безвізового режиму між Україною та ЄС, що набув чинності 11 червня 2017 року. Лише в перші 100 днів його дії можливістю безвізових подорожей скористалося більше 230 тис. українців [18].

Висновки з цього дослідження. Можна з упевненістю стверджувати, що усі вищепереховані реформи та зміни якісно впливають на КСП України та її євроінтеграційні прагнення. Незважаючи на те, що їх здійснення відбувається в значно складніших умовах, ніж це відбувалося в більшості інших країн, які приєднувались до ЄС (Естонія, Латвія, Литва, Польща тощо), можна прослідкувати позитивні тенденції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилюк А.В. Тіньова економіка в Україні : [монографія] / А.В. Базилюк, С.О. Коваленко. – К. : НДЕІ, Мінекономіки України, 1998. – 206 с.

2. Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки) : [монографія] / [А.І. Даниленко, Л.В. Дейнеко, В.О. Точилін та ін.]. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2013. – 292 с.

3. Красніков Д.А. Наслідки корупції для фінансової системи держави / Д.А. Красніков // Теорія та практика державного управління. – 2013. – № 2 (41). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-2/doc/2/10.pdf.

4. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [підруч.] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.

5. The Global Competitiveness Report 2017–2018 / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf.

6. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 / Економічний дискусійний клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2.

7. Вплив членства в ЄС на конкурентоспроможність країн Східної Європи / [Н.І. Горбаль, К.А. Кухтяк, М.В. Руда] // Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. – 2017. – Вип. 27.7. – С. 53–58. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2017/27_7/11.pdf.

8. ЦРУ склало рейтинг країн за рівнем інфляції. Україна посіла останнє місце / НВ Бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biz.nv.ua/ukr/economics/tsru-sklalo-rejting-krajin-za-rivnem-infljatsiji-ukrajina-posila-ostannje-mistse-105924.html.

9. Україна «очолює» рейтинг зростання цін / 24 канал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://24tv.ua/inflyatsiya_v_yevropi_ukrayina_ocholyuye_reyting_zrostannya_tsin_n798942.

10. Рівень тіньової економіки знизився до 38% від ВВП / Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=17c32de2-23e5-4dab-817e-dd0a8002a163&title=RivenTinovoiEkonomikiZnizivsiaDo38-VidVvp.

11. A Global Foreign Direct Investment Country Attractiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fdiattractiveness.com/ranking-2017.

12. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України із змінами, внесеними згідно із Законом від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19.

13. Paying Taxes 2018. Pricewaterhouse Coopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf#page=86.

14. Проблеми кредитування малого й середнього бізнесу / Простобанк Консалтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobank.com/probl_kredituvannya_malogo_serednogo_biznesu.

15. COSME. Europe's programme for small and mediumsized enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/index_en.htm.
16. Doing Business 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf.
17. European Commission – Enlargement – Accession criteria [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/policy/glossary/terms/accession-criteria_en.
18. Facts and figures about EU-Ukraine relations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.consilium.europa.eu/media/31661/eap-summit-factsheet-ukraine-eng.pdf.

УДК 330.101

Діалектичний характер взаємозв'язку розвитку і безпеки як гносеологічна основа категорії безпеки

Денисов О.Є.
докторант,
Університет економіки та права «КРОК», м. Київ

Дана стаття покликана дослідити існуючі проблеми економічної безпеки. Визначення сутності категорії «економічна безпека» вимагає звернення до першоджерел та поглядів провідних науковців, що стояли у витоків основи тлумачення суті та насичення даного поняття. Розуміння сутності та спрямованості визначення термінології вимагає дослідження історії її формування, уточнення змісту ключових понять, розуміння місця категорії, що досліджується, у самому понятійному апараті теорії економічної безпеки. В зазначеному контексті ключовими принципами дослідження виступають генезис та розвиток науки про безпеку. Автором, враховуючи динаміку зовнішнього та внутрішнього економічного середовища, пропонується розглядати економічну безпеку як єдине ціле без розподілення її на складові частини за певними ознаками.

Ключові слова: економічна безпека, національна безпека, держава, категорія безпека, загрози економічній безпеці.

Денисов А.Е. ДИАЛЕКТИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ВЗАИМОСВЯЗИ РАЗВИТИЯ И БЕЗОПАСНОСТИ КАК ГНОСЕОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА КАТЕГОРИИ БЕЗОПАСНОСТИ

Данная статья призвана исследовать существующие проблемы экономической безопасности. Определение сущности категории «экономическая безопасность» требует обращения к первоисточникам и взглядов ведущих ученых, стоявших у истоков основания толкования сути и насыщения данного понятия. Понимание сущности и направленности определения терминологии требует исследования истории ее формирования, уточнения содержания ключевых понятий, понимание места категории, исследуется, в самом понятийном аппарате теории экономической безопасности. В указанном контексте ключевыми принципами исследования выступают генезис и развитие науки о безопасности. Автором, учитывая динамику внешнего и внутреннего экономической среды, предлагается рассматривать экономическую безопасность как единое целое без распределения ее на составные части по определенным признакам.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, государство, категория безопасность, угрозы экономической безопасности.

Denysov O.E. THE DIALECTICAL NATURE OF THE DEVELOPMENT AND SECURITY RELATIONSHIP AS EPISTEMOLOGICAL BASIS OF SECURITY CATEGORY

This article aims to investigate existing problems of economic security. Determining the nature of the category of "economic security" requires recourse to original sources and the views of leading scientists, who stood at the origins of interpretation essentially bases and saturation of the concept. Understanding the nature and focus as well as determining terminology requires study of the history of its formation, content refinement of key concepts, understanding of the place category. In this context the key principles of research are the genesis and development of the science of security. The author, given the dynamics of internal and external economic environment, proposed to consider economic security as a whole without the distribution of its component parts on certain grounds

Keywords: economic security, national security, state, security category, threats to economic security.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний підхід до розуміння безпеки як захисту інтересів людини і суспільства має давні корені. Проблематика наведеного аспекту безпеки виникла задовго до сьогодення. Фактично це питання постало в момент формування суспільства і держави. Одним із ключових підвалин для об'єднання людей у суспільство і, як наслідок, формування держави, стало свого часу саме прагнення до безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика визначення поняття економічної безпеки та її вплив на розвиток держави була і залишається об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких такі як В. Алькема, В. Терехов, В. Грушко, О. Захаров, Л. Шемаєва, І. Брокгауза, І. Ефрон, Є. Крихтіна, М. Войнаренко, О. Яременко, В. Щербин та ін.

Цілі статті. Метою даної статті є дослідження існуючих проблем економічної безпеки та вироблення нового підходу для її подальшого дослідження.

© Денисов О.Є.

Виклад основного матеріалу. Проблематика безпеки об’єкту в першу чергу вимагає усвідомлення. Це усвідомлення з‘являється лише після визнання суспільством самого факту її існування. Гносеологія безпеки об'єкта не залежно від його сутності, передбачає низку важливих сходин на шляху пізнання проблеми. Це є загально обов’язковим для будь-якого об'єкта, не залежно від сфери життєдіяльності індивіду. Не є винятком і проблема безпеки особистості і соціальних систем. Проблематика безпеки соціальних систем включає в себе щонайменше п'ять етапів процесу пізнання.

Першим етапом є власне отримання системного знання про сам об'єкт.

Другим етапом – усвідомлення факту реальної або потенційної загрози, оскільки, коли немає загрози – немає і самої проблеми безпеки, немає потреби вживати конкретних заходів щодо захисту. Усвідомлення самого факту наявності загрози вимагає дій, спрямованих на виявлення та усвідомлення причин, що породжують або можуть створити загрозу для об’єкту безпеки. Крім цього, не слід уникати питання щодо реальних наслідків, що виникають внаслідок цих причин.

Третій етап – усвідомлення необхідності побудови захисту об’єкту безпеки.

Четвертий етап – оцінка обсягів реальної або потенційної небезпеки. Для цього необхідно мати реальні можливості для здійснення кількісного та якісного виміру обсягів загрози, що фактично характеризуватиме ступінь пізнання цієї проблеми. Розуміння ступеню реальної чи потенційної небезпеки дає можливість розташувати об’єкт безпеки в ієрархії інших соціальних інститутів, що також потребують захисту. Вказаний ступінь має надзвичайно стійкий зв'язок із процесом прийняття управлінських рішень щодо забезпечення безпеки, а також різноманітних заходів, спрямованих на підтримку та організацію захисних заходів. Вибір конкретного управлінського рішення завжди демонструє прийняту концепцію безпеки.

Побудова концепції безпеки не представляється можливим без ґрунтовної наукової та теоретичної бази. Таким чином, п'ятий етап пізнання – створення теорії безпеки.

Останнім часом органи державної влади, рівно як і суспільство, приділяють багато уваги проблематиці забезпечення безпеки. Це, насамперед, обумовлене перманентним посиленням загроз і виявленням ризиків у сучасному політичному та економічному житті суспільства. Крім цього, не слід виключати з цього переліку сфери інформації та екології, а також інші сфери.

Іншими словами, саме поняття «безпеки» цілком природньо пов'язується з негативними факторами, що мають місце практично у всіх сферах життя та діяльності держави.

Безпека не може існувати сама по собі, ізольовано та незалежно від загальних процесів життєдіяльності людини та суспільства. Вона надзвичайно тісно пов'язана з усіма сторонами життя суспільства. При цьому не варто забувати, що фундаментальним завданням самого суспільства є самозбереження та розвиток.

Людину, суспільство і державу відносять до категорії систем, що знаходяться в стані постійного розвитку. Процес їх дослідження передбачає визначення особливої ролі питанням гносеології механіки їх розвитку, організації та функціонування.

Розвиток є необоротною, спрямованою певним чином, закономірною модифікацією реально існуючих та чітко виокремлених матеріальних об'єктів. Він має на меті створення або певних якісно нових станів цих об’єктів, або взагалі формування нових принципово інакших об'єктів як цілісних своєрідних систем. Наявність всіх вище наведених властивостей і відрізняє еволюційні процеси від всіх інших модифікацій.

Насамперед, це пов'язано з тим, що оборотність процесу змін дає характеристику процесам функціонування, тобто процес кругового відтворення сталої системи функцій при відсутності закономірності є характерним для випадковостей, що носять катастрофічний характер. При відсутності спрямованості зміни не мають можливостей для накопичення, що позбавляє процес розвитку єдиної, внутрішньо взаємозалежної траєкторії [15].

Усвідомлення механіки розвитку об'єкту є однією з головних методологічних основ для існуючих наук про суспільство і управління суспільними процесами, що включають в себе управління процесами забезпечення безпеки.

Придатність до розвитку складає одну із загальних властивостей матерії і свідомості. Аналіз механіки розвитку суспільства вимагає докладного вивчення його структури, організації та функціонування.

Соціальний прояв розвитку є найбільш складним в контексті розвитку об'єктивної оточуючої реальності. Його специфічними особливостями є цілеспрямованість, гармонійне поєднання об'єктивної та суб'єктивної

складових процесу розвитку. Високий рівень соціального розвитку найкраще демонструє, що розвиток є інтегративний процес ускладнення та змістовності як на рівні суспільного життя в цілому, так і на рівні розвитку конкретного індивіду. Інтегративний характер соціального розвитку найкраще демонструється в процесі накопичення матеріального і духовного багатства суспільства, його ускладненні (виникненні нових елементів, функцій, зв'язків та відносин в конкретній суспільній системі).

Процес розвитку передбачає розширення палітри можливостей та ресурсів людини, суспільства і держави в різних сферах життя. Цей процес забезпечується політико-правовими, економічними та іншими засобами, що не мають на меті деструкції існуючих механізмів функціонування і відтворення життя.

Основа категорії безпеки з гносеологічної точки зору проявляється через аналітику взаємозв'язку між розвитком і безпекою, що носить достатньо складний діалектичний характер.

Діалектичні погляди під розвитком та безпекою розуміють дві головні найважливіші функції життєдіяльності суспільства, тісно пов'язані між собою. Розвиток і безпека є в принципі не роздільні: категорія розвитку a-priori включає в себе категорію безпеки. Існуючий зв'язок між цими двома категоріями є не лише ключовою особливістю, що характеризує рівень та соціальну форму розвитку. De-facto, розвиток і безпека є двома рівновеликими складовими загального процесу життєдіяльності суспільства.

Нерозривність цих двох категорій пояснюється, в першу чергу, єдністю всіх процесів діяльності людини, поділ яких на певні сфери, галузі та напрямки носить досить умовний характер. Це суттєво полегшує процес пізнання об’єктивної реальності, проте не варто вважати, що він має до неї якесь відношення. Діалектична єдність на першу шпальту завжди ставить розвиток, безпека ж є вторинною. Вона покликана забезпечувати сталу динаміку розвитку та захищати цей процес від реальних та потенційних загроз.

Безпека та розвиток є двома протилежностями, відносини яких абсолютно неможливо розглядати поза їх суперечливої єдності.

Реальний розвиток є процесом, який рухається поряд із певними ризиками. Наявність цих ризиків дає можливість реально отримати якісно новий стан будь-якого напрямку життєдіяльності людини (отримання прибутків, створення нових технологій та устаткування та ін.). Це свідчить, що будь-яке досягнення, як правило, пов'язане із зменшенням порогу безпеки, проте, бездіяльність (у будь-яких проявах) також несе небезпеку (вона веде до відставання від процесів у різних сферах суспільного розвитку: політики, економіки, екології, охорони здоров'я та ін.).

Отже, розвиток завжди має тісний зв'язок із рівнем забезпечення безпеки. Інтенсивність розвитку прямо пропорційна зменшенню рівня безпеки та підвищенню рівня ризику. Тому, чим вище швидкість розвитку – тим більше уваги слід приділяти питанням безпеки.

Їх взаємні зміни часто призводять до боротьби протилежностей, до зміни самого предмета, сторонами якого вони є. Реалізація функції безпеки в діалектичній єдності з розвитком створює умови поступального руху і розвитку життя суспільства.

Фундаментом для розвитку будь-яких соціально-економічних, а також для досягнення першочергових цілей виступає забезпечення належних факторів та умов задля реалізації функції безпеки як форми вирішення спірних інтересів та загроз цим інтересам.

Контакт протилежних сил та тенденцій впливає як на суспільні процеси зміни так і на процеси, що функціонують у живій та неживій природі. Боротьба протилежностей у філософському і побутовому сенсі на суспільному рівні є боротьбою соціальних груп людей, фактично, це зіткнення їх реальних групових інтересів.

Здатність ототожнювати протилежності, розуміти, в чому полягає їх єдність – є діалектикою, за допомогою якої існує реальна можливість ґрунтовно і всеосяжно оцінити проблематику безпеки як складової життєдіяльності людей. Здатність змінити підхід жорсткого протиставлення крайнощів, зрозуміти в чому може бути їх єдність, і, спираючись на це, зробити все задля їх зближення – є надзвичайно корисним способом пізнання абсолютно непов’язаних та цілком різноманітних явищ.

Цицерон, свого часу, ставив питання забезпечення безпеки на одну сходинку з питаннями практичної діяльності, що стояли вище теорії: «Якщо за спостереженням та пізнанням навколишнього світу не йде дія – вони не є повними, вони є лише першим кроком. Дії та заходи є найпомітнішими тоді, коли вони спрямовані на захист інтересів суспільства; таким чином безпека є в певній мірі вихідною точкою для людської спільноти, саме через це вона займає місце вище пізнання».

Вищенаведене свідчить про той факт, що існуючий сучасний підхід до розуміння безпеки як захисту інтересів людини і суспільства має давні корені. Проблематика наведеного аспекту безпеки виникла задовго до сьогодення. Фактично це питання постало в момент формування суспільства і держави. Одним із ключових підвалин для об'єднання людей у суспільство і, як наслідок, формування держави, стало свого часу саме прагнення до безпеки.

Змістовне визначення категорії безпеки свого часу було висвітлене в енциклопедичному словнику І.А. Брокгауза та І.А. Ефрона наприкінці XIX століття. «Головна запорука розвитку людини, суспільства та держави – належний рівень особистої та майнової безпеки. За відсутності такої фактично руйнується сталий зв'язок між людськими зусиллями і досягненням цілей, задля яких ці зусилля власне докладаються» [20].

Фактично, без забезпечення необхідного і достатнього рівня безпеки, будь-яка діяльність індивіду є безцільною, саме тому вивчення проблем національної безпеки, рівно як і проблем безпеки окремих суб'єктів господарювання, більшою мірою відповідає та впливає на рівень усвідомлення суспільства як єдиної, цілісної нерозривної органічної системи. Розгляд об'єкту як єдиного цілого без розподілення його на складові частини за певними ознаками і пояснює складну структуру пізнання проблематики забезпечення безпеки та слабку розробленість багатьох її теоретичних і практичних аспектів.

Активний вплив самої функції безпеки на формування напрямків та рівні розвитку тієї чи іншої сфери життєдіяльності пояснює високий рівень її значущості.

Окремо слід приділити увагу відмежування категорії «безпека» від самого поняття «безпека».

Категорія «безпека» є однією з ключових категорій діалектики, що є абсолютно цілісної та неподільною, оскільки має людину в центрі всіх своїх видів і рівнів [1].

Наукова думка російської академії ім. Г.В. Плєханова, що викладена в праці «Основи економічної безпеки» [12, с. 16] визначає поняття «економічна безпека» як певний «стан, в якому народ, спираючись на державу, має можливість суверенно, без будь-яких втручань і зовнішнього пресингу, визначати для себе шляхи та форми економічного розвитку».

Визначення сутності категорії «економічна безпека» вимагає звернення до першоджерел та поглядів провідних науковців, що стояли у витоків основи тлумачення суті та насичення даного поняття. Розуміння сутності та спрямованості визначення термінології вимагає дослідження історії її формування, уточнення змісту ключових понять, розуміння місця категорії, що досліджується, у самому понятійному апараті теорії економічної безпеки. В зазначеному контексті ключовими принципами дослідження виступають генезис та розвиток науки про безпеку. Це стає можливим в результаті використання історичного методу та методу термінологічного аналізу.

Усвідомлення економічної безпеки виникло в процесі остаточного формування держави і входження її до сфери національних інтересів. Перші згадки про доцільність підтримки безпеки з економічної точки зору наведені ще в фундаментальній праці Платона «Політея». В ній доведено, що лише держава, що має відповідний рівень достатку, може вважатися належним чином захищеною. Оскільки, коли суспільство стикається з надлишковими потребами, його обов'язково затягує у різноманітні негаразди, включаючи війни, що робить із «здорової держави» «державу, що лихоманить» [13].

Аналізуючи напрямок наукової думки зазначеного філософа, виникає розуміння, що причиною виникнення різноманітних кризових явищ є бажання суспільства споживати та володіти предметами розкоші, яких немає у природних ресурсах країни. Це, в свою чергу, неодмінно породжує потребу експансії до нових земель, що дасть можливість отримати бажаних ресурсів.

Таким чином, Платоном було окреслено певний стан так званої «ідеальної держави», суть якої розкривається через економічну безпеку.

Концепція економічної безпеки країн так званої романо-германської групи ґрунтувалась на самому понятті «безпека», що вперше було застосовано наприкінці XII століття. Під цим поняттям розуміли певний стан, за якого відсутня або належним чином нейтралізована небезпека та її чинники. Крім цього важливу роль приділяли формуванню спеціальних умов та соціальних інститутів, що забезпечуватимуть цей стан [11].

Словник Роберта (1190 р.) – документ, що підтверджує факт вживання терміну «безпека». Цей історичний документ визначав поняття «безпека» як «спокійний стан духу людини, захищеність від будь-якої небезпеки». Проте термін саме в такому розумінні

нажаль не ввійшов у лексику народів Західної Європи, і до XVII століття використовувався надзвичайно рідко, у вузьких колах.

Починаючи з XVII ст. в багатьох країнах виникає позиція, що суспільне благо та безпека є ключовою метою держави. Саме тому «безпека» в цей період отримує принципово нове розуміння. В це поняття вкладають певний стан спокою, що є результатом забезпечення відсутності реальних факторів небезпеки, а також гарантування певного рівня матеріально-економічних та соціально-політичних умов разом з впровадженням інститутів, покликаних дотримувати зазначений стан [12].

«Безпека» у слов'янському суспільстві вперше згадується наприкінці XV ст. Головною передумовою для її виникнення стала загарбницька діяльність військ Золотої орди. Остаточно визнаним на державному рівні це поняття стало ближче до середини XVII ст. [11; 2; 5].

Серпень 1881 р. став датою прийняття царського «Положення про заходи щодо охорони державного порядку і громадського спокою», що вперше впровадив термін «громадська безпека» [7].

Сучасний рівень розвитку економічних відносин вимагає визначення «безпеки» як багаторівневе складно структурне поняття, що вміщує в себе різнорідні тлумачення. «Енциклопедія економічної безпеки» дає визначення поняттю «безпека», як певної властивості будь-якої системи, що виражається у здатності предмету, явищу чи процесу зберігати свої основні характеристики та ключові сутнісні параметри під час впливу різних факторів, що носять руйнівний характер [18].

Суспільні науки визначають «безпеку» як задоволення головних потреб суспільства (існування, цілісність, суверенітет, стабільність, розвиток та ін.) [5].

Категорія безпека багатьма вченими співставляється із поняттям захищеності. Так, наприклад, Є. Крихтіна стверджує, що у загальному розумінні безпека – це «стан захищеності найбільш важливих інтересів особистості, суспільства та держави від реальних та потенційних загроз» [15]. Словник В. Даля трактує безпеку як «відсутність небезпеки, збереження, надійність» [4]. Словник С. Ожегова дає визначення безпеки як «стану, що виключає загрози небезпеки» [9], тобто, фактично, – захист від небезпеки».

Є. Олейніков та О. Омелянович вважають, що стан захищеності життєво важливих інтересів соціуму і його структур від внутрішніх і зовнішніх загроз і є безпекою [10; 12]. Також, погляди вищенаведених авторів розділяє П. Нікіфорова, визначає безпеку як поняття, яке стосується всіх аспектів життєдіяльності людини та визначає такий стан суспільства, за якого немає жодних загроз [8].

Таким чином, безпека – це певний об’єктивний стан, що ґрунтується на відсутності об‘єктивних факторів загрози, відчутний суб’єктивно через окремих індивідів або суспільних груп.

Також, під безпекою розуміють стан абсолютної відсутності реальних та потенційних загроз, тобто «стан психічний чи правовий, при якому особа має реальне відчуття впевненості, опори в іншій особі, чи у відрегульованій юридично системі; протилежність загрози» [6].

О. Гетьман і В. Шаповал вважають, що безпека являє собою специфічну сукупність певних умов діяльності. На їх думку поняття «знаходитися в безпеці» означає – знаходитися в таких умовах, які цілком контролюються підприємством у процесі своєї діяльності (у процесі самореалізації) [2].

На думку таких науковців як М. Войнаренко та О. Яременко безпекою є такий стан суб’єкта господарської діяльності, що створює умови для функціонування та стабільного розвитку при коректному функціонуванні запобіжних механізмів та нівелюванню загроз [1].

Погляди В. Щербина на поняття «безпека» мають більш комплексний характер [19]. Він вважає, що це поняття включає в себе попереджувальну систему, профілактичну систему, різноманітні системи інформаційно-аналітичного моніторингу, систему поточних та прогнозованих заходів (що включають в себе аналіз можливості нейтралізації негативних наслідків). Вчений вважає, що сама сутність безпеки відображається у визначенні такого стану суб'єкта, що мінімізує негативний вплив зовнішнього середовища на якості та параметри суб'єкту безпеки.

Л. Коженьовскі [6], в свою чергу, окремо виділяє наступні особливі стани:

– об’єктивний стан безпеки (наявність чи відсутність загрози) у загальному вимірі, локальному або суто особистісному;

– відчуття безпеки (свідомість існування, відсутності чи можливості протидії небезпеці) у загальному, локальному чи особистісному контексті.

Таким чином, «безпека» визначається як певний стан. Ключові характеристики при визначенні безпеки є: «відсутність небез-

пеки», «збереження», «захист від небезпеки (загроз)», «захищеність», «надійність», «стабільність», «спокій», «незалежність», «допустимі межі», «механізм запобігання або зменшення впливу загроз», «безпечні та контрольовані умови» [3].

Висновки. Без забезпечення необхідного і достатнього рівня безпеки, будь-яка діяльність індивіду є безцільною, саме тому вивчення проблем національної безпеки, рівно як і проблем безпеки окремих суб'єктів господарювання, більшою мірою відповідає та впливає на рівень усвідомлення суспільства як єдиної, цілісної нерозривної органічної системи. Розгляд об'єкту як єдиного цілого без розподілення його на складові частини за певними ознаками і пояснює складну структуру пізнання проблематики забезпечення безпеки та слабку розробленість багатьох її теоретичних і практичних аспектів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 60–63.

2. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

3. Голіков І. В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека / І. В. Голіков. // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 309–314.

4. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка (современное написание слов) Изд. «Цитадель», М., 1998 г. OCR Палек, 1998 г.

5. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 143–153.

6. Коженьовскі Л. Управління безпекою / Л. Коженьовскі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1 (31). – С. 147–154.

7. Мороз О. В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.

8. Нікіфорова П. О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфорова, С. С. Куперівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 86–90.

9. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.

10. Омелянович Л. О. Економічна безпека торговельного підприємства : Монографія / Л. О. Омелянович, Г. Є. Долматова. – Донецьк : До-нДУЕТ, 2005. – 195 с.

11. Основи економічної безпеки: [підручник] / О. М. Бандурка., В. Є. Духов, К. Я. Петрова, М. Черняков. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.

12. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) : Учеб.-практ. Пособие / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова / Е. А. Олейников (ред.) – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.

13. Платон. Собрание сочинений : в 3 т. / Платон. – М., 1971. – Т. 3 (1).

14. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство. Монографія. / Козаченко Г.В., Захаров О.І., Пригунов П.Я., Гнилицька Л.В.та ін. // Луганск: Видавництво Східноукраїнського національного університету. 2011. – 284 с.

15. Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. Є. І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 335 с.

16. Философский энциклопедический словарь – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

17. Цицерон. Збірник статей. / Відп. ред. Ф. А. Петровський. – М.: Видавництво АН СРСР, 1958. – 151 стор. – Про обов'язки.

18. Шнипко О. С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект / О. С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59). – С. 78–85.

19. Щербина В. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В. М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10 (64). – С. 220–225.

20. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона в 82 тт. и 4 доп. тт. – М.: Терра, 2001. – 40 726 стр.

УДК 339.137.2

Розробка напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Дзеніс В.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Дзеніс О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті визначено роль міжнародної конкурентоспроможності підприємства як найважливішої складової ринкової економіки. Досліджено, що саме міжнародна конкурентоспроможність відображає можливість та ефективність адаптації підприємства до умов, що диктуються конкурентним середовищем. Розглянуто особливості формування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність підприємства, конкурентне середовище, маркетингове середовище, конкурентна перевага, конкурентний потенціал.

Дзенис В.А., Дзенис А.А. РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена роль международной конкурентоспособности предприятия как важнейшей составляющей рыночной экономики. Доказано, что именно международная конкурентоспособность отражает возможность и эффективность адаптации предприятия к условиям, которые диктуются конкурентной средой. Рассмотрены особенности формирования мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность предприятия, конкурентная среда, маркетинговая среда, конкурентное преимущество, конкурентный потенциал.

Dzenis V.O., Dzenis O.O. DEVELOPMENT OF DIRECTIONS FOR INCREASING AN INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

The article defines the role of the international competitiveness of the enterprise as the most important component of a market economy. It is proved that exactly international competitiveness reflects the possibility and efficiency of adapting the enterprise to the conditions dictated by the competitive environment. The features of the formation of measures for increasing the competitiveness of the enterprise, both in the domestic and foreign markets are considered.

Keywords: international competitiveness of the enterprise, competitive environment, marketing environment, competitive advantage, competitive potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ваговою складовою економічного розвитку виступає міжнародна конкурентоспроможність підприємства. Вона відображає можливість та ефективність адаптації підприємства до умов, що диктуються конкурентним середовищем. Для будь-якого підприємства однією з головних умов досягнення високого рівня прибутковості є забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг, що виробляються. Як показує практика, цієї мети досягають підприємства з більш високим конкурентним потенціалом.

Конкурентний потенціал включає в себе як реальну, так і потенційну здатність підприємства розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоздатні вироби, а саме товари, що випереджають аналогічні за якісно-ціновими характеристиками і формують більш високий рівень попиту у споживачів.

© Дзеніс В.О., Дзеніс О.О.

Проблема підвищення міжнародної конкурентоспроможності дуже актуальна для підприємств України. Згідно зі структурою національної економіки України ключове положення в її економіці займають промислові підприємства. Отже, сьогодні формування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках є однією з найважливіших складових діяльності кожного промислового підприємства України.

Однією з головних причин сучасної економічної кризи та низької конкурентоспроможності українських товарів та наданих послуг є нездатність вітчизняних підприємств боротися за розширення своєї частки на внутрішньому та зовнішньому ринках, просувати свої товари та формувати свого споживача, поставивши його інтереси у центр всієї виробничої та комерційної діяльності. В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція товаровиробників. Практично завжди це конкуренція з відомими, крупними виробниками. Для того щоб підприємство мало можливість успішно діяти в умовах ринкової економіки, воно повинно оперативно формувати раціональні варіанти відповідей на всі зміни, які щоденно виникають у процесі його ділової активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ та практичного аналізу й оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства знайшли своє відображення у працях таких вчених, як, зокрема, Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова, І.О. Піддубний, А.І. Піддубна, Л.І Піддубна, В.С. Пономаренко, М.Х. Мексон, Дж. Майер, Я.Д. Качмарик [1–7]. Здобутки зазначених учених дали змогу вирішити важливі питання, пов'язані з підвищенням рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність налагодження процесу вибору відповідної стратегії, методики оцінки рівня конкурентоспроможності українських промислових підприємств та формування заходів щодо її підвищення підтверджують актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення напрямів, теоретичних положень, методичних підходів і практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження поняття «конкурентоспроможність підприємства» передбачає з'ясування сутності категорії «конкуренція», оскільки вони тісно взаємопов'язані як в етимологічному (спільний корінь), так і в чисто логічному сенсі, адже про конкурентоспроможність можна говорити тільки за наявності конкуренції між виробниками певної продукції (послуги). Виникнення і розвиток суспільства супроводжується формуванням явища конкуренції (від пізньолатинського "concurentia" – «стикатися», «змагатися»), яка є одним із постійно діючих чинників його прогресивного руху вперед. Конкуренція змушує суб'єктів підприємницької діяльності не зупинятися на досягнутому, а постійно самовдосконалюватися, знижати витрати на виробництво, покращувати якість продукції (послуг), що пропонуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність [8, с. 111].

Конкуренцією між відособленими товаровиробниками є суперництво (боротьба) між ними стосовно задоволення власних інтересів, а саме вигідних умов виробництва та збуту товарів, одержання високих прибутків, домінування на певному ринку. Аналіз визначень конкуренції дає змогу зробити висновок, що всі вони враховують такі її якості, як динамічність, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок з інноваційними процесами [9, с. 73]. Із цього випливає, що конкуренція – це сукупність об'єктивних відносин (перш за все, економічних) між господарюючими суб'єктами в умовах ринку, що носять динамічний характер постійного суперництва товаровиробників за прихильність споживачів на основі певних переваг своєї продукції (послуг).

Здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі на міжгалузевому та світових ринках отримала втілення в категорії «конкурентоспроможність» («конкурентоздатність»). Зрозуміло, що конкурентоспроможність виявляється тільки в умовах конкуренції і через конкуренцію. Необхідно відзначити, що єдиного підходу до визначення цієї категорії у вітчизняній та зарубіжній науці не існує. Аналіз економічної літератури щодо логічного встановлення змісту цього поняття свідчить про наявність багатоаспектного трактування терміна «конкурентоспроможність» [10, с. 30]. Незважаючи на відомість цієї категорії, кожний дослідник вкладає у поняття «конкурентоспроможність» свій зміст та свою систему позначень.

Економісти Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова виділяють чотири підходи до

визначення міжнародної конкурентоспроможності підприємства: компаративний, ресурсний, сполучення компаративного та ресурсного підходів та системний (рис. 1) [1, с. 23].

Визначення поняття міжнародної конкурентоспроможності підприємства та підходи, що їм відповідають, представлено у табл. 1. Спираючись на визначення поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємства» (табл. 1), можна зробити висновок про те, що частіше за все у їх формуванні використовуються два підходи одночасно, а саме компаративний та ресурсний, рідше – системний підхід. На основі наявних визначень поняття «міжнародна конкурентоспроможність» пропонуємо власне. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це спроможність підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, що відповідає стандартам якості внутрішнього та зовнішнього ринків, пропонувати конкурентну ціну та забезпечити ефективну віддачу від ресурсів, що використовуються у процесі виробництва.

Конкурентоспроможність підприємства є інтегральною характеристикою. Загалом доцільно виділяти такі складові: конкурентоспроможність пропозиції на ринку, конкурентоспроможність ресурсів підприємства, конкурентоспроможність менеджменту, конкурентоспроможність підприємницької ідеї (бачення).

Конкурентоспроможність підприємницької ідеї (бачення). Підприємницька ідея – це припущення про доцільність і перспективність заняття конкретним бізнесом. Підприємницька ідея включає в себе уявлення про продукт, потреби клієнтів, способи підтримки і розвитку необхідного ресурсного потенціалу та способи управління підприємством [20, с. 112]. Таким чином, підприємницька ідея виступає свого роду ідейною платформою, на якій створюється будинок бізнесу. На її конкурентоспроможність істотно впливають особисті характеристики власника (власників) бізнесу, наприклад наполегливість в досягненні поставленої мети. При цьому, безумовно, найбільш важливим критерієм конкурентоспроможності підприємницької ідеї є її ефективність з точки зору ринкових перспектив. Конкурентоспроможність пропозиції на ринку визначає так звану поточну конкурентоспроможність підприємства. Для сучасних маркетингових ринків характерна конкуренція «не того, що зроблено фірмами, а того, чим вони додатково забезпечили свою продукцію у вигляді упаковки, послуг, реклами, консультацій для клієнтів, фінансування, особливостей поставки, послуг зі складування та інших речей».

Конкурентоспроможність наявних ресурсів (фінансових, природних, матеріальних, технологічних, виробничих, кадрових тощо)



Рис. 1. Підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства

Таблиця 1

Визначення поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Визначення	Підхід
В.М. Осипов [11, с. 17]	Це властивість об'єкта, що характеризується можливістю реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби певного ринку на міжнародному просторі.	Компаративний
І.І. Білецька [12, с. 81]	Тимчасовий стан об'єкта, забезпечуваний здатністю до кращого використання компетенцій порівняно з конкурентами на міжнародному ринку й умінням підтримувати цей стан якийсь час.	Поєднання компаративного та ресурсного підходів
Б.А. Райсберг [13, с. 128]	Реальна і потенційна можливість фірм в наявних для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів на міжнародному ринку, ніж товари їх конкурентів.	Поєднання компаративного та ресурсного підходів
О.П. Романко, [40, с. 609]	Комплексне системне поняття, яке відображає конкурентні переваги підприємства у міжнародному просторі над іншими за сукупністю параметрів (економічних, фінансових, виробничих, ринкових, кадрових, товарних тощо), що у певний спосіб між собою поєднані та формують пріоритетну унікальність та закріплення позицій на певному ринку у конкретний проміжок часу за визначеного впливу середовища функціонування.	Поєднання компаративного та ресурсного підходів
О.А. Волкова, О.В. Калінікова [6, с. 26]	Здатність ведення ефективної господарської діяльності на міжнародному ринку в умовах довкілля, що змінюється, шляхом раціонального використання наявних ресурсів, серед яких пріоритетним виступає робоча сила.	Ресурсний підхід
Н.П. Тарнавська [14, с. 101]	Здатність у реальному масштабі часу та у перспективі формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок, спільного зі споживачем творення принадливого для нього продукту, випереджаючи за часом теперішніх і можливих конкурентів у міжнародному просторі.	Поєднання компаративного та ресурсного підходів
Р.В. Камишніков [15, с. 7]	Здатність підприємства використовувати власний потенціал та ресурси, що надаються навколишнім маркетинговим середовищем, для досягнення порівняно вищої міри задоволення потреб споживачів свого цільового ринку.	Ресурсний підхід
А.Н. Тищенко [16, с. 51]	Здатність підприємства до отримання синергетичного ефекту від раціонального використання наявних та новостворених у процесі реалізації стратегії розвитку конкурентних переваг.	Ресурсний підхід
З.Е. Шершньова, [17. с. 67]	Рівень компетенції конкретного підприємства щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні і використанні виробничого потенціалу визначеної спрямованості, а також його окремих складових, а саме технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що знаходять вираження в таких результуючих показниках, як, зокрема, якість продукції, прибутковість, продуктивність.	Поєднання компаративного та ресурсного підходів
І.О. Піддубний, А.І. Піддубна [4, с. 31]	Потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування в релевантному зовнішньому середовищі, яке ґрунтується на перевагах і відображає його позицію щодо конкурентів.	Компаративний підхід
О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко [18, с. 45]	Це визнана ринком сформована і реалізована конкурентоздатність соціально-економічних систем, яка матеріалізована у формі товару чи послуги. Вона може визначитися в процесі оперативної діяльності під час реалізації стратегій і в перспективі під час обґрунтування можливих ситуацій і стратегій розвитку.	Системний підхід
П.Ю. Бєлєнький [19, с. 7]	Здатність забезпечувати високий рівень життя населення і можливість реалізувати наявний в регіоні економічний потенціал (фінансовий, виробничий, трудовий, інноваційний, ресурсно-сировинний тощо).	Системний підхід

визначає довгострокову конкурентоспроможність підприємства [20, с. 112]. Зокрема, платоспроможний попит можна розглядати як один з видів ресурсів, доступ до якого також є предметом конкуренції. Якщо ж розглядати загальний сукупний попит, то всі підприємства, що пропонують товари або послуги на певній території, є конкурентами [20, с. 113]. Наявність ресурсів дає змогу компанії тривалий час підтримувати свої пропозиції конкурентоспроможними. Однак ресурсні переваги підприємства перед конкурентами набувають практичне значення тільки в разі їх відповідності поточним ринковим умовам.

Конкурентоспроможність менеджменту у конкурентів відіграє роль порівняльної характеристики його якості. В умовах конкуренції необхідно підтримувати ресурсну базу в такому стані, щоб вона постійно відповідала умовам ринку. Цей процес, а також грамотне використання наявних ресурсів з точки зору конкуренції визначаються перш за все конкурентоспроможністю вищого керівництва. Здібності топ-менеджерів до прийняття найважливіших стратегічних рішень, генерації нових ідей саме в тому темпі, що вимагає ринок, а також вміння організувати їх виконання, готовність йти на розумний ризик є найважливішими факторами конкурентоспроможності менеджменту [20, с. 113].

Перш за все це стосується відмінності в кваліфікації, мотивації та організації управління. Однак оцінка конкурентоспроможності менеджменту виявляється складною, оскільки результативність роботи кожного менеджера інтегрується в загальний результат, який може виявлятися з певним запізненням. Значення цієї складової конкурентоспроможності особливо виявляється в умовах динамічного зовнішнього середовища й активної конкурентної протидії [20, с. 114]. На рис. 2. представлено складові структури конкурентоспроможності підприємства.

На рис. 2 проілюстровано взаємозв'язок різних аспектів конкурентоспроможності, зокрема підкреслюється, що найбільш «фундаментальний» характер має конкурентоспроможність менеджменту та підприємницької ідеї, а зовнішнє сприйняття конкурентоспроможності переважно пов'язано з ринковою пропозицією.

Згідно з іншими джерелами виділяють складові конкурентоспроможності, що представлені на рис. 3. [21, с. 115].

Перша складова реалізується шляхом розроблення технічних регламентів, які встановлюють обов'язкові вимоги держави до продукції. Проте підприємства повинні розуміти, що технічне регулювання не гарантує конкурентоспроможності виробників, оскільки спо-

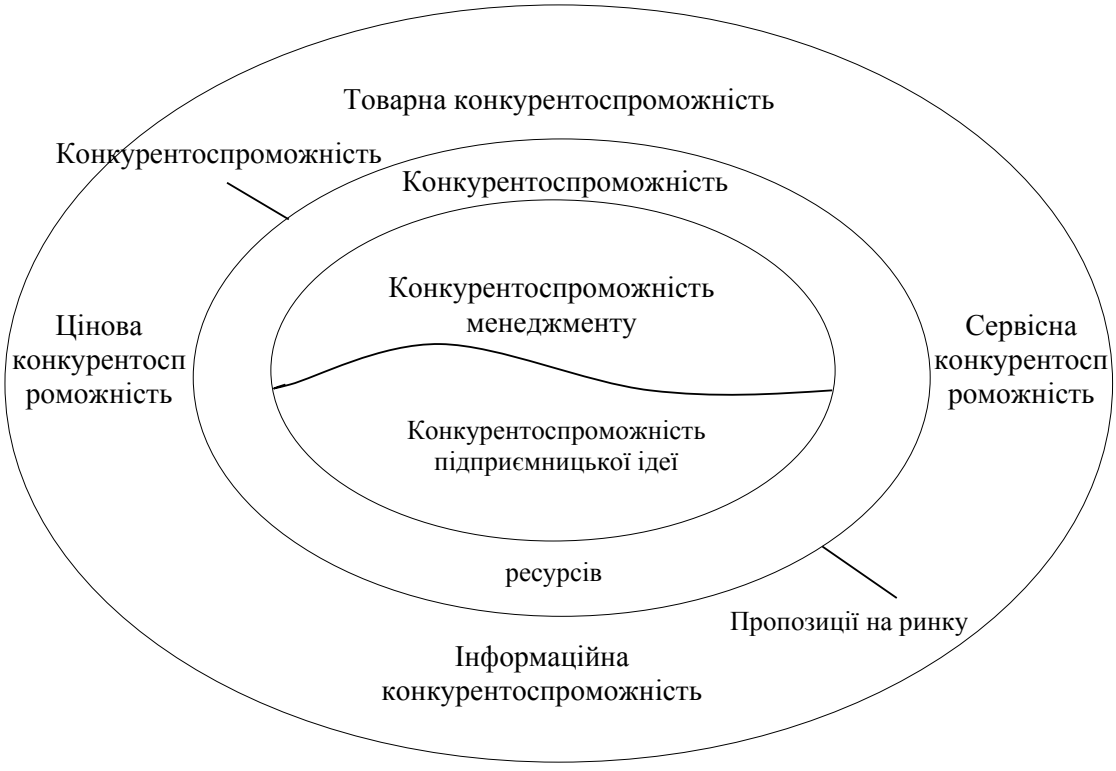


Рис. 2. Складові структури міжнародної конкурентоспроможності підприємства

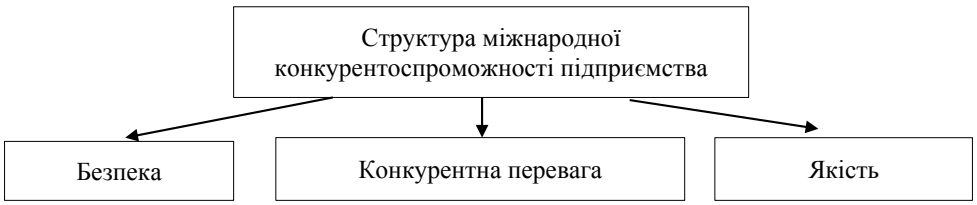


Рис. 3. Структура міжнародної конкурентоспроможності підприємства

живають продукцію не тільки тому, що вона безпечна.

Велике значення має якість продукції, тобто необхідна ретельна робота менеджменту підприємства усіх рівнів щодо прагнення випускати якісну продукцію. Такий підхід лише частково забезпечуватиме конкурентоспроможність підприємства, оскільки за однакової пропозиції споживачі мають можливість вибирати товари, віддаючи перевагу кращим виробникам, тобто тим, що мають конкурентну перевагу [21, с. 116]. Це означає, що пропозиція товарів повинна перевищувати аналогічну пропозицію конкурентів за умови постійних удосконалень.

Такі вчені, як І.В. Багрова та О.Г. Нефедова, виділяють складові конкурентоспроможності, що представлені на рис. 4. [22, с. 14]. Аналізуючи складові таблиці, бачимо присутність характерних ознак логістики, а саме вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність, наявність вільних виробничих потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку, ступінь освоєння технологій виробництва, можливість осучаснення, номенклатура продукції, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури), достатність матеріальних ресурсів, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва.

Таким чином, аналіз терміна «конкурентоспроможність» дає можливість зробити висновок, що існує велика кількість визначень цього поняття. На основі вже наявних визначень було запропоновано власне: міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це його спроможність виробляти та збувати продукцію, яка за своїми характеристиками випереджує аналогічні пропозиції конкурентів на міжнародному ринку.

Окрім цього, було визначено, що різні вчені пропонують різні структури конкурентоспроможності. Деякі з них пропонують загальну картину щодо складових конкурентоспроможності, тоді як структура, запропонована І.В. Багровою та О.Г. Нефедовою, дає більш детальну характеристику складових конкурентоспроможності.

Протікання економічних процесів у часі носить динамічний характер, що зумовлює в умовах гострої конкуренції підприємства адаптацію до швидкоплинних умов зовнішнього і внутрішнього середовища. За цих обставин виграє те підприємство, яке швидше інших пристосовується до реалій часу й адаптується до нових умов господарювання. Пристосування підприємств до умов ринку досить часто залежить від ефективності діючої системи управління, здатності команди менеджерів формувати та реалізовувати систему коротко- і довгострокових цілей [23, с. 224]. Як показує вивчення діяльності українських підприємств, їх більшість виявилася нездатною ані вивчити ринок, ані виробити продукцію, що відповідала б потребам цього ринку, отже, виявилася неготовою до умов жорстокої конкурентної боротьби.

Найбільш поширеними причинами нестійкого становища підприємств на ринку слід вважати відсутність діагностування цілей та намірів найближчих конкурентів; слабке реагування на потреби споживачів; помилки у визначенні пріоритетів розвитку; інтенсивну конкуренцію в галузі; однобічність в реалізації товарної політики підприємства; відсутність можливостей ведення цінової конкурентної боротьби; фінансову нестабільність підприємств; відсутність системи довгострокового планування; використання застарілих систем і методів управління підприємством; використання застарілої техніки і технології; використання неефективних методів організації збуту та просування товару.

Альтернативність та багатоваріантність напрямів позиціонування підприємства в сфері міжнародного конкурентного середовища, потреба оптимізації ресурсного потенціалу й управління капіталом обґрунтовують системність стратегічного планування забезпечення конкурентоспроможності. Адаптивна до конкурентного середовища економічна політика у формі міжнародної конкуренції є

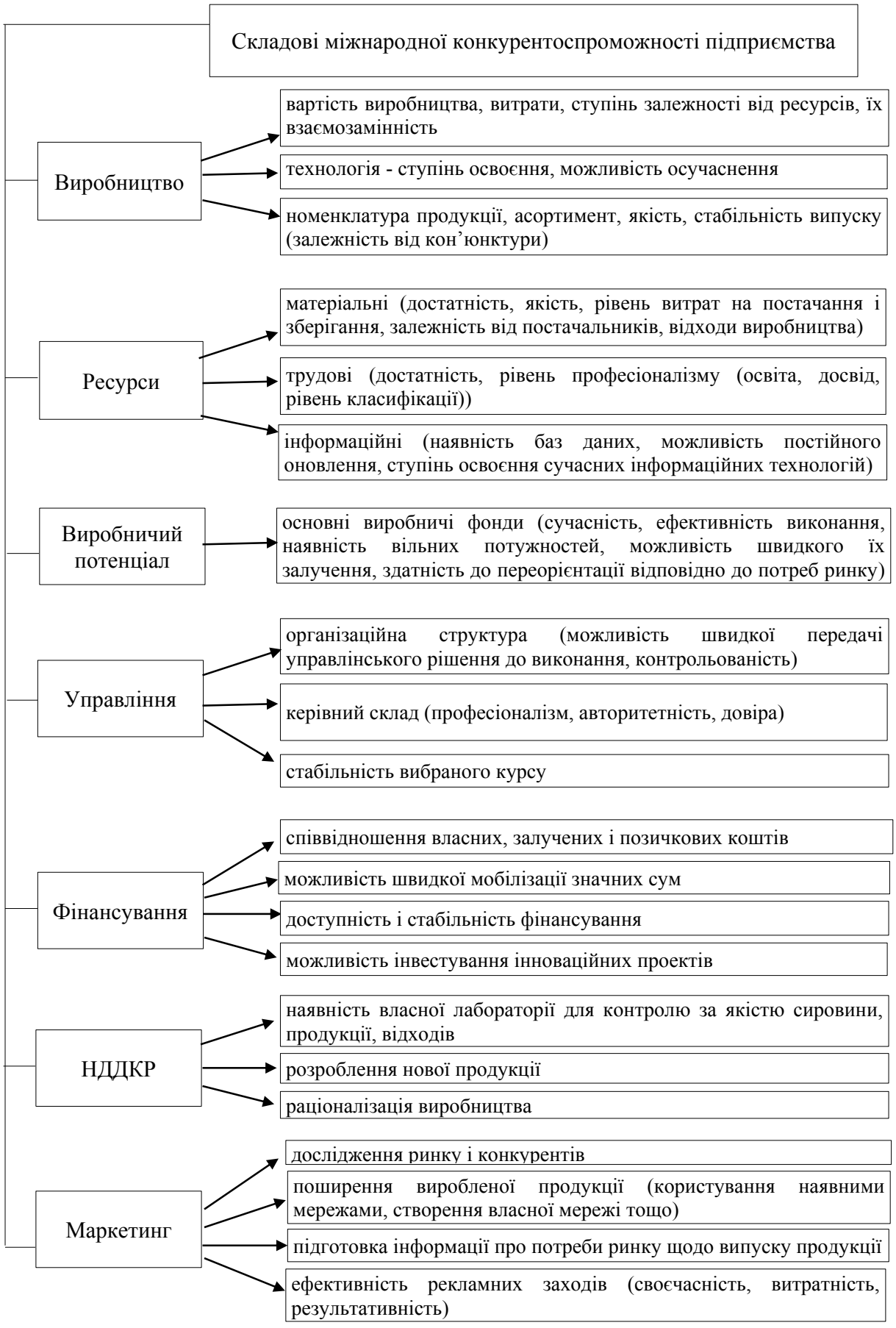


Рис. 4. Складові міжнародної конкурентоспроможності підприємства

умовою реалізації ефективного господарського механізму будь-якого підприємства.

Висновки з цього дослідження. Вибір моделі забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства передбачає обґрунтування напрямів досягнення стратегічних цілей конкуренції, які містять в собі правила і прийоми, а саме формування цінової політики, що забезпечує стратегічну динаміку зростання цільового сегменту ринку, загального обсягу товарної реалізації, товарооборотності окремих груп товарів; управління ресурсним потенціалом, його функціонально-вартісний перерозподіл з метою отримання цільового прибутку і максимізації рентабельності в стратегічному періоді; формування товарного асортименту, що відповідає споживчим потребам та забезпечує максимізацію доходів, мінімізацію обсягу й оптимізацію структури витрат; ефективне товаропостачання та мінімізацію витрат на формування товарних запасів, зокрема, шляхом вибору конкурентоспроможного постачальника; зростання соціальної ефективності торговельного обслуговування; забезпечення інвестиційної привабливості як результату мінімізації терміну окупності капіталовкладень та зростання ефективності інвестиційних проектів торговельної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток / [Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова]. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.

2. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу. Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Дж. Майер, Д. Олесневич ; пер. з англ. – К. : Либідь, 2002. – 703 с.

3. Основы менеджмента / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури] ; пер. с англ. М.А. Майорова и др. – М. : Дело, 1992. – 704 с.

4. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.

5. Пономаренко В.С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [підручник] / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.

6. Портер М. Конкурентна перевага. Як досягти високого результату та забезпечити його стійкість / М. Портер ; пер. з англ. – М. : Альпіна Бізнес Букс, 2005. – 715 с.

7. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : [монографія] / [Я.Д. Качмарик, П.О. Куцик, Р.Л. Лупак., І.Я. Качмарик]. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.

8. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб.] / О.В. Шкурупій – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

9. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / Т.Б. Харченко // Актуальні питання економіки. – 2013. – № 2. – С. 70–75.

10. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації / В.І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6. – С. 29–35.

11. Осипов В.М. Управління конкурентоспроможністю продукції металургійної галузі : [монографія] / В.М. Осипов ; за наук. ред. Б.В. Буркинського. – О. : МПП «Евен», 2005. – 296 с.

12. Білецька І.І. Конкурентоспроможність у її сучасному трактуванні / І.І. Білецька //Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10 (40). – С. 80–87.

13. Сучасний економічний словник / [Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лосовський, Е.Ш. Стародубцева]. – 5-те вид., перероб. и доп. – М. : ІНФРАМ, 2006. – 495 с.

14. Романко О.П. Конкурентоспроможність машинобудівного підприємства: сутність та властивості / О.П. Романко // Логістика. – Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2008. – 613 с.

15. Камишніков Р.В. Конкурентоспроможність підприємства в системі маркетингу : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Р.В. Камишніков. – К., 2006. – 18 с.

16. Тищенко А.Н. Стратегія управління розвитком підприємства / А.Н. Тищенко. – Х. : ЕДЕНА, 2003. – 198 с.

17. Шершньова З.Е. Стратегічне управління / З.Е. Шершньова. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

18. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / [О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко]. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.

19. Бєлєнький П.Ю. Організаційно-економічний механізм посилення конкурентоспроможності регіону (методологічні рекомендації) / П.Ю. Бєлєнький. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2006. – 39 с.

20. Шкардун В.Д. Конкурентоспроможність підприємства / В.Д. Шкардун // Підприємництво. – 2008. – № 2–1 (105). – С. 111–114.

21. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В.А. Павлова. – Дніпропетровськ : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

22. Багрова І.В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1 (11). – С. 11–16.

23. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : [навч. посіб.] / І.В. Кривов'язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.

УДК 336.1:352

Управління процесами децентралізації: зарубіжний досвід та стратегічні завдання для України

Касич А.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Петрушко А.С.
студентка кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Статтю присвячено питанням реформи з децентралізації влади в Україні. Проаналізовано ризики, перспективи та проблеми реформи. Досліджено та узагальнено світовий досвід проведення реформи з децентралізації.

Ключові слова: децентралізація, реформа, світовий досвід, місцеве самоуправління, місцева влада, територіальні громади, децентралізоване управління, світовий досвід із децентралізації.

Касич А.О., Петрушко А.С. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена вопросам реформы по децентрализации власти в Украине. Проанализированы риски, перспективы и проблемы реформы. Исследован и обобщен мировой опыт проведения реформы по децентрализации.

Ключевые слова: децентрализация, реформа, мировой опыт, местное самоуправление, местные власти, территориальные общины, децентрализованное управление, мировой опыт по децентрализации.

Kasych A.O., Petrushko A.S. MANAGING DECENTRALIZATION PROCESSES: FOREIGN EXPERIENCE AND STRATEGIC TASKS FOR UKRAINE

The article is devoted to the issues of reform on the decentralization of power in Ukraine. The risks, perspectives and problems of the reform are analyzed.

Keywords: decentralization, reform, world experience, local government, local authorities, territorial communities, decentralized management, world experience in decentralization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Старт процесам децентралізації в Україні було покладено в 2014 р. із затвердженням Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. У 2015 р. Верховна Рада ухвалила Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Реформа передбачає перерозподіл повноважень та функцій між центральним керівництвом та регіональними органами влади. Але далеко не всі питання є чітко регламентованими, а тому проблема дослідження процесів децентралізації є актуальною та потребує дослідження.

Труднощі децентралізації влади в Україні зумовлені тим, що вона включає в себе реформу не тільки місцевого самоврядування, а й адміністративно-територіального устрою, а це вимагає зміни й державної регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління процесами децентралізації більш детально досліджено у працях, перш за все, зарубіжних авторів, оскільки реформи у різних країнах мають тривалу історію. Важливими є праці Р. Масгрейва [1], У. Оутса [2], Ч. Тібу [3] та ін. Так, Р. Масгрейв [1] наголосив, що основні економічні функції уряду повинні бути спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності, ефективності державних фінансів, гарантованого рівного розподілу доходів. Висновки У. Оутса [2] щодо доцільності децентралізації базуються на обґрунтуванні наслідків асиметричної інформації: центральна влада не може мати вичерпну інформацію щодо вподобань жителів у тих чи інших регіонах відносно бюджетних послуг, а також про рівень витрат їх надання. Це вимагає забезпечити децентралізацію бюджетних витратна певні послуги. Вчений доводить, що коли окремі суспільні блага надаються в децентралізованому порядку, відбувається зростання ефективності їх надання, а отже, потенційні

© Касич А.О., Петрушко А.С.

вигоди від децентралізації може бути вельми великими.

Ч. Тібу [3] сформулював гіпотезу, яка пояснює, що в умовах великої кількості територіальних одиниць та вільного переміщення населення бюджетна децентралізація буде створювати умови для досягнення порівняно вищої ефективності надання суспільних благ на рівні місцевого самоврядування. Кожна особа, «голосуючи ногами», має можливість підібрати оптимальний для себе набір місцевих суспільних благ та їх цін (місцевих податків).

Українські вчені в останні роки активно долучилися до вивчення процесів децентралізації та їх організаційного забезпечення в Україні [4–6]. Незважаючи на наявність сформованої нормативної бази, фахових розробок із проблем децентралізації, велика кількість питань залишається недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення досвіду зарубіжних країн у проведенні реформи децентралізації та визначення основних проблем, які постають в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом десятків років в Україні зберігалася система централізованого управління, коли розвиток регіонів залежав від розподілу ресурсів на загальнодержавному рівні. Однак в умовах ринкової економіки в контексті забезпечення й найбільш ефективного використання ресурсів і пропорційного розвитку регіонів більш результативно зарекомендувала себе децентралізована система.

Децентралізація – це процес передачі повноважень та бюджетів на їх здійснення від державних органів влади органам місцевого самоврядування, щоб забезпечити ефективність функціонування всіх владних структур, підвищення якості надання суспільних послуг та активізації розвитку регіонів [7].

Метою децентралізації є «відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізація повною мірою положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності й фінансової самодостатності місцевого самоврядування» [8].

Питання децентралізації найчастіше вченими досліджуються через призму порівняння із централізованою системою. Автори піднімають питання, яке логічно потенційно виникатиме в Україні: конфлікт інтересів між рівнями управління, між регіонами [9].

Досить часто вчені розглядають фінансову децентралізацію відповідно до інших формам децентралізації (табл. 1).

Так, у роботі [11] наведено результати розрахунків рівня децентралізації у розрізі політичної, адміністративної та фіскальної децентралізації. Вони свідчать про те, що країни активно намагаються знайти власне оптимальне співвідношення між централізацією та децентралізацією.

Реформи з децентралізації носять системний характер та передбачають довгострокові терміни реалізації. Оскільки Україна знаходиться на початковому етапі, важливим є вивчення досвіду інших країн [13–19].

Найбільш результативними були реформи з децентралізації в таких країнах, як Німеччина, Франція, Польща, Велика Британія, Швеція та в окремих країнах Латинської Америки.

Франція протягом XVII – XVIII ст. була дуже централізованою. Перші законодавчі акти, спрямовані на децентралізацію, датуються на 1871 та 1884 рр. З 1982 до 1986 р. реформа отримала законодавче забезпечення. Другий вагомий етап реформ припадає на 2002–2005 рр., коли було підтверджено пряму демократію на місцевому рівні, децентралізоване управління, фінансову самостійність територіальних громад. Реформа не зупинялася, а й далі продовжувався моніторинг ефективності її реалізації.

Свій шлях до децентралізації Франція робила, будучи доволі унітарною державою з міцною бюрократією. Але зараз уся система державної влади базується на засадах децентралізації. Французькі реформи підтверджують, що центральна адміністрація залишає за собою тільки ті функції, котрі мають загальнонаціональний характер, або ті, котрі, згідно із законодавством, не можуть бути делеговані на місця.

Великобританія, відповідно до системи адміністративного поділу, складається з чотирьох історичних областей: Шотландії, Північної Ірландії, Уельсу, Англії. Кожна область має свій адміністративний устрій. Спеціальний закон про місцеве самоврядування було прийнято в 1974 р., а новий акт про місцеве самоврядування – у 2000 р. Тобто робота над удосконаленням нормативної бази децентралізації не припиняється. У Великобританії в місцевих радах утворюються цільові комітети, котрі вирішують питання щодо освіти, фінан-

Таблиця 1

Форми, зміст та інструментарій децентралізації

Форма	Сутність	Інструментарій
Полі-тична децентралізація	Політична децентралізація прагне давати громадянам або їх представників, обраних більше влади в процесі прийняття державних рішень	– конституційні чи законодавчі реформи; – розвиток плюралістичних політичних партій; – створення місцевих політичних одиниць; – заохочення ефективних суспільних та громадських груп
Адміністративна децентралізація	Адміністративна децентралізація прагне перерозподілити повноваження, відповідальність і фінансові ресурси для надання державних послуг між різними рівнями влади	– деконцентрація – перерозподіл повноважень щодо прийняття рішень, фінансових та управлінських обов'язків між різними рівнями центрального уряду та регіональних органів; – делегування – передача відповідальності за прийняття рішень і адміністрування державних функцій напівавтономним органам, що не контролюються повністю центральним урядом, але в кінцевому підсумку підзвітні йому; – передача – для розподілу функції, центральні органи передають повноваження для прийняття рішень, фінансів та управління квазіавтономним одиницям місцевого самоврядування з корпоративним статусом
Фіскальна децентралізація	Формування достатнього рівня доходів на місцевих рівнях для прийняття рішень про витрати	– самофінансування або відшкодування витрат через залучення виплат користувачів, – спільне фінансування або спільне виробництво, через які користувачі беруть участь у наданні послуг та інфраструктури шляхом грошових або трудових внесків; – розширення місцевих доходів через податки на власність, податки з продажів або непрямих витрат; – міжбюджетні трансферти, які надаються центральним урядом місцевим органам влади для загальних або конкретних цілей; – дозвіл муніципальних запозичень і мобілізація національних чи місцевих державних ресурсів через кредитні гарантії
Економічна (ринкова) децентралізація	Формування ринкового середовища	– приватизація – перехід об’єктів із державної до приватної власності; – партнерство – залучення до процесів фінансування органів місцевої влади та бізнесу; – дерегуляція

Джерело: складено за [10–12]

сів, доріг, соціальної допомоги та ін. Нормативні постанови місцевого самоврядування встановлюють загальнообов’язкові правила для конкретної території, а для набрання чинності мають затверджуватися відповідним центральним урядовим відомством.

Реформи з децентралізації у Швеції також відбувалися у декілька етапів. На кожному проводилися певні реформи адміністративно-територіального устрою, й місцева влада ставала все ближче до людей. Реформи Швеції орієнтувалися на досвід Великобританії, згодом країна знайшла оптимальну модель розвитку, в якій забезпечувалися місцеві та загальнодержавні інтереси, не обмежувалися місцеві ініціативи. Питання місцевого самоврядування вирішують парламент, уряд, спеціалізовані державні агентства. А шведські комуни мають два види повноважень: загальної компетенції в межах про місцеве управління (культурний розвиток, громадський транспорт, дозвілля громадян, благоустрій територій) та ті, що надаються спеціальним законодавством (аварійні служби, соціальне забезпечення, охорона навколишнього середовища).

Одним із найбільш результативних прикладів проведеної децентралізації є приклад Польщі. Основні трансформаційні процеси, які відбувалися у Польщі після 1989 р., полягали у [20]:

по-перше, демократизації (політичні зміни були спрямовані формування демократичної системи, яка б характеризувалася захистом індивідуальних прав, громадянської свободи, політичної свободи);

по-друге, формуванні вільного ринку (реформи економічної системи передбачали формування ринкової економіки, яка базується на приватній власності);

по-третє, децентралізації (реформування системи державного управління фінансами).

Реформа такого масштабу призводить до трансформації загальної державної системи. Ефектом реформи став громадянський стан, який діє на різних рівнях державного управління і відкритий для змін, співпраці і конкуренції. Процеси децентралізації в Польщі відбувалися виходячи з того, що місцеве самоврядування є невід'ємною частиною спільноти, яка живе і функціонує на певній території, відповідно, місцева влада повинна існувати в такій мірі, в якій це допомагає розвитку держави.

Ключовим чинником успіху реформи сфери державних фінансів у Польщі стало те, що обговорення змісту реформ відбувалося протягом тривалого проміжку часу та поступово збільшувався їх перелік. Саме тому, коли з'явилася політична воля, реформатори точно знали, що робити [20, с. 17], і децентралізація стала звичайною роботою, яка була зроблена політичною елітою та експертами.

За результатами дослідження представимо переваги та недоліки децентралізації в деяких країнах Європи (табл. 2).

Загалом слід констатувати, що країни ЄС і сьогодні знаходяться в стані пошуку ефективної моделі державного управління. Цей процес дає декілька моделей, які відрізняються вищим чи нижчим рівнем децентралізації.

Реформи децентралізації, за висновками Г. Арікана [21], Р. Фісмана та Р. Гатті [22], може зменшити корупцію, а економічна система з більш низькою корупцією – забезпечити динамічне економічне зростання. Подолання корупції для України є умовою виживання.

Під час децентралізації відбуватиметься конкуренція між місцевими органами влади для залучення бізнесу шляхом створення прозорих правил гри в регіоні. Конкуренція буде загальною та перешкоджатиме центральному уряду та місцевим органам влади створювати деформовану політику. Таким чином, конкуренція забезпечує зниження корупції в децентралізованій економіці. Однак ситуації зустрічаються найрізноманітніші. Р. Фісман та Р. Гатті [22] дослідили, серед іншого, питання залежності корупції від кількості рівнів управління в процесі децентралізації та прийшли до висновку: чим більше рівнів децентралізації управління створено в країні, тим вищою є й корупція, особливо в країнах, що розвиваються. Там, де чиновники більш корумповані і менш підзвітні, вони можуть створити видимість децентралізації, впровадити більш складні структури уряду, збільшуючи число рівнів децентралізації, формуючи при цьому лояльність субнаціональних чиновників для того, щоб забезпечити переваги своїм союзникам в отриманні коштів.

Відповідно, децентралізація повинна означати підзвітність – мається на увазі те, що кожен політик має особливе завдання й несе безпосередню відповідальність за свої дії.

Розглядаючи процеси переходу України від командно-адміністративної системи до ринкової в розрізі представлених форм децентралізації констатуємо: фрагментарність, а не системність та комплексність; формальність, а не реальність змін; частковість, а не слідування стратегії реформування. Так, в Україні відбувалася економічна децентралізація без реальної фінансової децентралізації, яка лише розпочинається. З іншого боку, Україна і після 24 років реформування належить до групи країн із трансформаційною економікою, а отже, економічна децентралізація не забезпечила формування дійсно ринкової системи.

Ще один дуже важливий висновок стосується того, що фактично і держава, і приватні інститути повинні бути зацікавлені в проведенні децентралізації. Держава в умовах сильних регіонів та потужного підприємницького середовища отримує реальні можливості для виконання делегованих нею на місця функцій, а бізнес, маючи реальне стимулювання з боку держави, забезпечує формування необхідних на місцевому рівні обсягів доходів. З одного боку, ефективна система ринків вимагає сприятливого політичного та фіскального середовища, що залежить від держави. З іншого боку, держава в умовах ефективних ринків зможе перекласти велику кількість своїх функцій на регіони. Саме цей консенсус і є стратегічним завданням для України на сучасному етапі реалізації реформ із децентралізації.

Висновки з цього дослідження. В Україні останнім часом децентралізація сприйма-

Таблиця 2

Переваги та недоліки децентралізації в окремих країнах ЄС

Країни	Переваги	Недоліки
Німеччина	1. Відбулася яскрава співпраця бізнесу та місцевої влади. 2. Малий та середній бізнес є головними факторами у питанні муніципального розвитку. 3. Відбувся чіткий розподіл обов'язків та повноважень між федеральними, муніципальними й районними структурами. 4. Громади чітко діють у вирішенні проблем, займаються фінансуванням проектів та формують власні комунальні підприємства (туризм, сміттєзвалища).	1. Зростання рівнів прийняття рішень. 2. Невизначеність у сфері розподілу компетенцій. 3. Неефективність застосування єдиних норм по всіх комунах без урахування економічної ситуації кожної з них. 4. Збільшення витрат. 5. Неефективність утручання держави й віддалення держави від громадян. 6. Виникають ризики втрати керованості. 7. Можлива наявність зайвої уваги та часу на поточні діяльності на шкоду стратегічній. 8. Через відсутність належного зовнішнього впливу можлива загроза порушення принципу системного підходу до розроблення рішень. 9. Послаблюються процеси інтеграції сполучених підрозділів, необхідні для забезпечення єдності дій.
Польща	1. Дала можливість сформувати цілісну систему публічної адміністрації, засновану на широкій децентралізації. 2. Всі три рівні адміністративно-територіального устрою держави представлені органами територіального самоврядування: повіти та гміни – органами місцевого самоврядування, воєводства – органами регіонального самоврядування.	
Франція	1. Всі три рівні територіального устрою – комуни, регіони, департаменти – стали децентралізованими рівнями управління із власними органами місцевого самоврядування. 2. Змінилися параметри «адміністративної опіки» держави над функціонуванням органів місцевого самоврядування, була замінена функцією адміністративного контролю над їхньою діяльністю.	
Велика Британія	1. Утвердився принцип «позитивного» регулювання діяльності органів місцевої влади, за якого вони повинні здійснювати лише ті повноваження, які прямо передбачені в статуті. 2. Органи місцевого самоврядування мають право вчиняти лише ті дії, котрі передбачені законом, інша діяльність може бути визнана незаконною. 3. Законність актів органів місцевої влади, контролюються судом.	
Швеція	1. Відбувся процес перерозподілу функцій між регіональним, центральним, місцевим рівнями управління. 2. Місцеві органи можуть вирішувати будь-які питання, що пов'язані із забезпеченням життєдіяльності населення, на їх території.	

Джерело: складено за [13–19]

ється як серйозна реформа, що має забезпечити вирішення низки проблем поточного етапу розвитку. Для того щоб інструментарій децентралізації став дієвими та забезпечив реальне підвищення ефективності національного господарства, слід вивчити світовий досвід реалізації принципів децентралізації, особливо країн, що розвиваються. Дослідження досвіду різних країн також дасть можливість зрозуміти умови, які є необхідними для того, щоб децентралізація мала позитивний вплив на розвиток усієї економіки.

Успішна децентралізація поліпшує ефективність та оперативність роботи державного сектору. А ось невдала децентралізація загрожує політичній, економічній стабільності та впливає на продуктивність державної служби.

Ефективні реформи децентралізації дадуть можливість упровадити демократичну систему в Україні.

Подальших досліджень потребують питання аналізу результативності процесів децентралізації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Musgrave R.A. The theory of public finance, NY, McGraw-HillHardcover,1959. – 628 p.

2. Oates W.E. On the Theory and Practice of Fiscal Decentralization, IFIR Working Paper Series, 2006. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifigr.org/publication/ifir_working_papers/ IFIR-WP-2006–05. pdf.

3. Tiebout C.A. Pure Theory of Local Expenditures // The Journal of Political Economy. – T. 64. – 1956. – № 5. – P. 416–424.

4. Касич А.О. Вплив рівня збалансованості бюджетів на розвиток регіонів, країни в умовах децентралізації / А.О. Касич // Ефективна економіка. – 2015. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/? op=1&z=4375.

5. Касич А.О. Теоретичні аспекти впливу процесів децентралізації на економічний розвиток країни / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 8. – С. 16–21.

6. Касич А.О. Шляхи реформування місцевих бюджетів / А.О. Касич, О.І. Авраменко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 4 (81). – С. 49–59.

7. Гладка Т.І. Децентралізація влади в Україні як засіб посилення демократії та підвищення її стабільності / Т.І. Гладка // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/? op=1&z=937.

8. Децентралізація влади та реформа місцевого самоврядування в Україні / А. Єрмолаєв [та ін.] // Нова Україна інститут стратегічних досліджень. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newukraineinstitute.org/media/news/528/file/ DDecentral-15–1. pdf.

9. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування / А.П. Павлюк [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ AD-Teritor_alna-gromada-103fe.pdf.

10. Feltensteina A., Iwata S. Decentralization and macroeconomic performance in China: regional autonomy has its cost s// Journal of Development Economics. – 2005. – № 76. – P. 481–501.

11. Schneider A. Decentralization: Conceptualization and Measurement. // Studies in Comparative International Development. – 2003. – № 38/3. – P. 32–56.

12. Decentralization Thematic Team. What is Decentralization? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ciesin.org/decentralization/ English/ General/ Different_forms.html.

13. Маєв А. Децентралізація влади у Франції / А. Маєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:/// C:/ Users/user/Downloads/apdyo_2012_3_25. pdf.

14. Сухенко В.В. Досвід децентралізації влади в Швеції: уроки для України / В.В. Сухенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/61/files/5bbda5b0-d61b-4390–919f-605cc7d0cb6d.pdf.

15. Шпак Ю.О. Досвід реформування місцевого самоврядування у Великобританії / Ю.О. Шпак // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2014. – № 10–1. – Т. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc10–1/part_1/24. pdf.

16. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. Бориславська [та ін.] // Децентралізація публічної влади.indd. – 2012. – С. 128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ya_publ_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni%282%29. pdf.

17. Латинська Америка наприкінці XX ст. – початку XXI ст. // Bookster. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bookster.com.ua/latynska-ameryka-naprykintsi-xx-st-pochatku-xxi-st/.

18. Баймуратов М.М. Децентралізація повноважень публічної влади в Польщі як засіб формування компетенції місцевого самоврядування: досвід для України / М.М. Баймуратов // Вісник Маріупольського державного університету. – 2014. – Вип. 7.

19. Бабінова О.О. Державна регіональна політика і регіональний розвиток: сучасні реалії України та європейський досвід / О.О. Бабінова. – К. : Фенікс, 2011. – 268 с.

20. Kulesza M. Methods and Techniques of Managing Decentralization Reforms in CEE Countries. The Polish Experience// Public Administration Department Faculty of Law and Administration Warsaw University Polan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/turkey/35674974. pdf.

21. Arikan G. Fiscal decentralization: A remedy for corruption? // International Tax and Public Finance11. – 2004. – P. 175–195.

22. Fisman R., Gatti R. Decentralization and corruption: Evidence across countries // Journal of Public Economics 83. – 2002. – P. 325–345.

23. Сас О. Децентралізація влади: Що таке децентралізація і навіщо вона всім нам? – простими словами про реформу / О. Сас [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1862.

24. Артюшенко В. Про децентралізацію, успіхи, ризики і роль парламенту / В. Артюшенко // Zn.ua. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dt.ua/internal/pro-decentralizaciyu-uspihi-riziki-i-rol-parlamentu-_.html.

25. Decentralization: Rethinking Government. // World development report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iitk.ac.in/esc101/02sem1/projects/wdr2000/chap5. pdf.

26. Baldersheim H. Decentralisation in practice // Ministry of Public Administration and Local Self – Government. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.undp.org/content/dam/serbia/ Publications%20and%20 reports/ English/ UNDP_SRB_Decentralisation_in_practice-European_Patterns_and_Experiences.pdf.

27. Fiscal Decentralization Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1. worldbank.org/ publicsector/decentralization/webfiscal.pdf.

УДК 334.726

Міжнародні стратегічні альянси як чинник розвитку конкурентних переваг підприємства

Касич А.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Чумаченко Ю.В.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті стратегічний альянс розглядається як ефективна форма об'єднання компаній, що максимально відповідає критеріям стратегічних цілей. Визначено основні типи, види та мотиви створення стратегічних альянсів, описані їх переваги та недоліки. Також розкрито проблеми участі українських компаній у міжнародних стратегічних альянсах на сучасному етапі і приведені напрями їх вирішення.

Ключові слова: транснаціональні компанії, інтеграція, глобалізація, стратегічний альянс, кооперація, світова економіка.

Касич А.О., Чумаченко Ю.В. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕ-ИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье стратегический альянс рассматривается как эффективная форма объ-единения компаний, максимально соответствующая критериям стратегиче-ских целей. Определены основные типы, виды и мотивы создания стратегиче-ских альянсов, описаны их преимущества и недостатки. Также раскрыты проблемы участия украинских компаний в международных стратегических альянсах на современном этапе и приведены направления их решения.

Ключевые слова: транснациональные компании, интеграция, глобализация, стратегический альянс, кооперация, мировая экономика.

Kasych A.O., Chumachenko Yu.V. INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCES AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE

This article, the strategic alliance is seen as an effective form of business combination that best meets the criteria of strategic objectives. The main types, types and motives for creating strategic alliances are defined their advantages and disadvantages are described. The problems of participation of Ukrainian companies in international strategic alliances at the present stage are also disclosed and directions for their solution are given.

Key words: transnational companies, integration, globalization, strategic alliance, cooperation, world economy.

Постановка проблеми. Інтеграція набула ознак важливого чинника розвитку економіки як на національному, так і на світовому рівнях і має прояв у процесах, що відбуваються як на макро-, так і на макрорівні.

Глобалізація на мікрорівні приводить до загострення конкурентної боротьби, що створює безліч перешкод, але так само і можливостей для розвитку сучасних корпорацій. Виходячи з цього, йде пошук таких форм співпраці, які відрізнялися б найбільшою гнучкістю в питаннях управління і координації діяльності, а також найбільш повно відповідали б вимогам ринку. Так, відбувається активний пошук і дослідження нових форм співпраці в межах інтеграції між ключовими гравцями на світовому ринку. Результатом інтеграції між підприємствами стає формування міжнародних стратегічних альянсів. Важливим моментом у цьому процесі є визначення балансу інтересів і переваг учасників інтеграційних об'єднань. У межах стратегічних альянсів учасники об'єднуються для досягнення спільних цілей, однак зберігають свою самостійність.

Українські підприємства на сучасному етапі здійснюють пошук можливостей для співпраці, однак насамперед з українськими підприємствами. Входження до альянсів з іноземними підприємствами обмежується досягнутим рівнем розвитку, ресурсними обмеженнями, привабливістю для потенційних партнерів. Саме тому дослідження закономірностей процесів інтеграції є актуальним для української науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням особливостей форму-вання

© Касич А.О., Чумаченко Ю.В.

і функціонування міжнародних стратегічних альянсів та чинників, що зумовлюють їх утворення й розвиток, присвячено низку праць як іноземних, так і українських учених, таких як М.А. Бобина та М.В. Грачов [1], В.В. Македон [2], В.А. Вергун і О.І. Ступницький [3], Дж. Лайкер [4], Л.Є. Шульженко [5], К. Барнето [6], Т.В. Каленська [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак попри високий науковий рівень досліджень вищезазначених авторів є потреба у продовженні висвітлення важливих питань сутності міжнародних стратегічних альянсів, їх ролі і місця у глобальних стратегіях транснаціональних корпорацій та можливостей долучення до цих процесів українських підприємств.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослі-дження переваг та перешкод участі окремих компаній у міжнародних стратегічних альянсах у контексті визначення завдань для українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практиці сучасного міжнародного бізнесу із загостренням конкуренції почався пошук нових можливостей для збереження та розвитку ринкових можливостей. Як відповідь на ускладнення ситуації на ринку підприємства почали створювати союзи зі своїми суперниками, їх постачальниками та навіть клієнтами, які мають стратегічне значення.

Міжнародною практикою було напрацьовано низку різноманітних форм міжнародних ділових операцій, зокрема [1, с. 79]:

– інвестиційні форми, що базуються на використанні прямих і портфельних інвестицій;

– неінвестиційні форми, засновані на транскордонній спільній діяльності, делегуванні функцій, партнерстві, розподілі і комбінації діяльності, спільному використанні матеріальних і нематеріальних активів, отриманні спільних транскордонних результатів і їх розподілі між членами альянсу;

– комбіновані форми, які передбачають поєднання інвестиційних і неінвестиційних формах транснаціоналізації.

Загалом стратегічний альянс – це взаємозв'язок між фірмами для створення більшої цінності, ніж вони мають самі по собі. Сьогодні стратегічні альянси – це бізнес-концепція, яка змінює структуру і динаміку конкуренції в усьому світі, оскільки групи компаній все частіше конкурують з іншими групами, змінюючи розподіл економічної влади в суспільстві та підштовхуючи все більше і більше окремих компаній до альянсів [8].

Більш комплексне тлумачення представлено в роботі С.В. Богачова: «Міжнародний стратегічний альянс – формальний або неформальний союз компаній, які знаходяться в різних країнах, створюваний з метою об'єднання ресурсів для вирішення завдань реорганізації, підвищення ринкової ефективності або досягнення «ефекту масштабу» [9, с. 236].

Термін «стратегічний альянс» почав активно використовуватися в економічній літературі з початку 90-х років XX століття, маючи на увазі різні форми довгострокового співробітництва компаній, як правило, великих транснаціональних корпорацій різних країн, роль яких розкрито у роботі [10].

Західні економісти, які вже впродовж декількох десятків років досліджують розвиток міжнародних стратегічних альянсів, зосереджують свою увагу на вивченні як форм співробітництва, так і систем управління цими структурами. У зарубіжній науці відбулося фактично формування теорії альянсів, яка представлена працями Е. Айера, Р. Гріффіна і М. Пастея [11], Р. Кантера [12] та інших.

Стратегічні альянси являють собою співпрацю декількох промислових підприємств, яка спрямована на досягнення довгострокових результатів, стабільний і сталий розвиток діяльності корпорацій-учасниць. І якщо на початкових етапах мета діяльності альянсів обмежувалася здійсненням спільних торгових операцій, то в сьогоднішніх умовах відбулося зміщення цілей у сферу комплексного науково-технічного співробітництва [13].

Саме тому стратегічні союзи слід розглядати як комплексний механізм, який дає змогу компаніям отримувати доступ до нових ринків, розширювати географічну присутність, отримувати передові технології та доповнювати навички й основні компетенції. Відповідно, стратегічні альянси стали ключовим джерелом конкурентних переваг для фірм, оскільки розширюють можливості учасників вирішувати зростаючі організаційні та технологічні складнощі, які виникли на світовому ринку.

Інший підхід викладено в роботі [14], згідно з якою практично всі стратегічні альянси входять до трьох основних класифікацій: торгових, функціональних, динамічних.

Торговельний альянс є простою формою співпраці – не більше, ніж покупців та продав-

Таблиця 1

Класифікація міжнародних стратегічних альянсів

№	Класифікаційна ознака	Види альянсів
1	За функціями	– інвестиційні – фінансові – виробничі – збутові – інші
2	За терміном дії	– короткострокові – середньострокові – довгострокові
3	За галузями	– автомобільні – авіаперевезення – банківські – страхові – інші
4	За кількістю учасників	– двосторонні – багатосторонні
5	За характером конкурентної поведінки партнерів	– між конкурентами – між не конкурентами

Джерело: складено авторами за даними [13, с. 231]

ців, що формують в основному пасивну структуру продажу та дистрибуції або укладають договори експорту/імпорту.

Функціональний альянс об'єднує певні основні функції між двома сторонами шляхом об'єднання зусиль для досягнення конкретних цілей та встановлення поточних відносин. Ці функціональні альянси, як правило, використовуються для проведення або вдосконалення проектів досліджень та розробок, спільних витрат, забезпечення доступу до географічного ринку і, як правило, посилюють дистрибуцію або продаж.

Динамічний альянс передбачає залучення прихованих активів обох сторін з погляду навичок, знань та можливостей, необхідних для досягнення результатів. Приклади «прихованих активів» – це можливості дослідження та розроблення, фірмова технологія, організаційна сила або сприйняття на ринках.

Дедалі поширенішими стають стратегічні альянси між компаніями різних країн. Натепер їх нараховується кілька тисяч. Цілі таких стратегічних альянсів різні, але частіше за все це об'єднання наукового потенціалу корпорацій, виробниче кооперування і розділ ризиків без взаємного поглинання.

Серед найбільш значущих слід виокремити такі стратегічні альянси, як IBM і Apple (1991) (загалом IBM закріпила майже 1000 стратегічних альянсів), Toyota і BMW (2011), Microsoft і Nokia (2011), Coca Cola і Endomondo (2012), GM і PSA Peugeot Citroen (2012), Mazda та Toyota (2017), Mahindra Group і Ford Motor Company (2017), інші. Загалом компанії Fortune 500 мають в середньому 50–70 альянсів кожна. Ці факти свідчать про поширення процесів інтеграції на мікрорівні та їх стратегічну значущість для подальшого розвитку учасників [15].

Деякі види стратегічних альянсів розраховані на розширення асортименту продукції і кола споживачів. Такі альянси передбачають спільні маркетингові дослідження, використання загальних збутових каналів, джерел інформації і рекламних кампаній [2]. Інші передбачають розроблення та реалізацію нових інноваційних проектів. Так, альянси в автомобільній галузі спрямовані на розроблення електромобілів в контексті подолання відставання від компанії Tesla.

Для прикладу доцільно розглянути етапи розвитку альянсу «Рено-Ніссан», яке являє собою стратегічне франко-японське партнерство в галузі розвитку машинобудування між компаніями (французькою Renault і японською Nissan), яке було засновано у 1999 році. У жовтні 2016 року Mitsubishi Motors Corporration (MMC) оголосило про те, що Nissan Motor Co., Ltd. (Nissan) завершив операцію з придбання 34% акцій MMC за 237 мільярдів японських єн і стає найбільшим акціонером компанії MMC [16, 17]. За підсумками роботи за перше півріччя 2017 року альянс вперше в історії став лідером на світовому ринку автовиробників за кількістю проданих машин. Таким успіхом Renault і Nissan, які володіють великими пакетами акцій один одного, багато в чому зобов'язані приєднанням до альянсу Mitsubishi Motors в 2016 році

[18]. Альянс Renault-Nissan у першому півріччі 2017 року обігнав за продажами Volkswagen і Toyota і став найбільшим автовиробником у світі, продавши 5 268 079 автомобілів.

Таким чином, у процесі функціонування стратегічних альянсів можуть змі-нюватися учасники, цілі, форми і методи співпраці, однак головний критерій залишається незмінним – підвищення конкурентоспроможності продукції, альянсу загалом [12].

Узагальнення висновків вчених та вивчення досвіду функціонування міжнародних стратегічних альянсів дає змогу виокремити такі їх ключові характеристики:

1. Цілі, які ставлять перед собою учасники альянсів. Стратегічні цілі у разі їх збігання можуть слугувати важливим чинником початку інтеграційних процесів між самостійними підприємствами. Серед цілей, які стають основою формування альянсів, можуть бути розвиток ринку та забезпечення зростання, використання торгової марки, розподіл ризиків, збільшення бюджетів фінансування спільних проектів, пошук інноваційних рішень, вирішення технічних проблем, передача знань.

2. Форми співпраці. Вибір форм співпраці залежить від цілей, які ставлять перед собою учасники альянсу. Зміна цілей та умов зумовлює зміну форм. Відмінною особливістю стратегічних альянсів є збереження незалежності і повної юридичної та економічної самостійності кожної корпорації, що вступила в альянс.

3. Термін угоди. Стратегічні альянси формуються для досягнення певних цілей і в разі їх досягнення можуть припинити своє існування. Інколи взаємодія виявляється нерезультативною, тому альянси припиняють своє існування. Досить часто у зв'язку зі зміною цілей учасників стратегічних альянсів відбувається зміна форм взаємодії, їх ускладнення, які переводять угоди у довготермінові.

4. Ефективність функціонування. Альянси створюються задля отримання комплексу позитивних результатів, серед яких можуть бути розширення ринків збуту, збільшення обсягів реалізації на цільових ринках, зростання вартості учасників, збільшення обсягу інвестиційних ресурсів. Очікування результатів взаємодії учасників альянсів базується на теорії синергії, коли за рахунок взаємодії підприємств-учасників забезпечується зменшення витрат на реалізацію спільних проектів, а отже, є можливості для отримання більших результатів [6].

Цілі, форми співпраці, терміни взаємодії та результативність функціонування альянсів залежать від того, чи вдається учасникам отримати ті переваги, які характеризують конкуренцію на ринку тих чи інших видів продукції. Основні переваги, які намагаються отримати підприємства за рахунок участі у стратегічних альянсах, наведені у табл. 2.

Представлений перелік переваг, які очікують отримати учасники альянсів, є дуже потужним драйвером здійснення пошуку партнерів для взаємодії. Однак альянси завжди мають проблемні зони, які потрібно вирішувати в процесі управління. Окремі з недоліків можуть стати непереборною проблемою, у результаті чого альянс припинить своє існування. Саме тому процес формування та функціонування міжнародних стратегічних альянсів потребує впровадження сучасних методів управління та їх постійного удосконалення. На початкових етапах цілі управління зосереджені на подоланні розбіжностей між партнерами, забезпеченні ефективних партнерських відносин. Однак із часом процеси стають більш узгодженими, і цілі почали зміщуватися у сферу розвитку потенціалу та забезпечення його взаємодоповнення.

Загалом слід констатувати, що:

– участь у стратегічних альянсах стає необхідністю функціонування підприємств на багатьох ринках промислової продукції, оскільки відбулося суттєве збільшення їх кількості задля забезпечення технологічного лідерства в цих галузях;

– глобальні лідери мають декілька альянсів та намагаються проникати в галузі, які раніше не були для них характерними;

– стратегічні альянси стають основою більш динамічного створення нових видів продукції, впровадження нових технологій;

Все це змінює умови конкуренції та склад чинників конкурентоспроможності, перетворюючи стратегічні альянси на реальний механізм розвитку конкурентних переваг окремого підприємства.

Оцінюючи перспективи участі у міжнародних стратегічних альянсах українських підприємств, варто наголосити на ключовій проблемі – невідповідності рівня розвитку. Системні проблеми, які стосуються низького рівня інноваційної активності та загалом конкурентоспроможності українських підприємств, досліджено у працях [19, 20, 21]. Ефект від стратегічних альянсів виникає у разі, коли учасники є зіставними за рівнем технологіч-

Таблиця 2

Переваги та недоліки функціонування стратегічних альянсів

Переваги	Недоліки (проблемні зони)
– протистояння конкуренції, яка переходить на більш високий рівень саме за рахунок більш динамічного розвитку	– проблеми у визначенні цілей – неспроможність узгодити конкретні цільові показники, такі як рентабельність інвестицій, частка ринку, інші
– встановлення нових глобальних стандартів, наприклад, у сфері технології	– труднощі ефективної організації проектного менеджменту
– подолання протекціоністських бар'єрів	– блокування реалізації стратегічних цілей розвитку учасників альянсу
– розподіл ризиків	– ьпередача стратегічно значущої інформації
– економія масштабу шляхом розподілу постійних витрат на виробництво	– неможливість забезпечити реалізацію угоди у зв'язку з динамічними змінами умов
– доступ до ринкового сегменту, до якого ускладнений доступ	– ступінь культурної сумісності учасників
– доступ до технології – конвергенція серед технологій є походженням багатьох альянсів	– помилки у виборі партнерів
– об'єднання сил у процесі фінансування окремих проектів, які мають високі витрати для управління однією компанією	– втрата довіри партнерів впродовж усього часу співробітництва
– подолання розриву у разі, якщо компанія не має ресурсів або можливостей, необхідних для розроблення конкретної стратегії	– втрата контролю над базовими стратегіями розвитку альянсу у зв'язку зі змінами стратегічних цілей учасників
– «передбачення гри» – компанія, яка є першою за кривою досвіду, отримує переваги на ринку	– неочікувані високі витрати, пов'язані з переходом та координацією

Джерело: складено авторами за даними [11, с. 117]

ного розвитку, ресурсного забезпечення, ринкової значущості. Відповідно забезпечення всебічного розвитку підприємства (технологічного, організаційного, економічного, кадрового) дасть можливість із часом стати учасником міжнародних альянсів на принципах рівності та ефективності.

Висновки. Проведене дослідження процесів розвитку міжнародних стратегічних альянсів, а також можливості їх використання в цілях розвитку окремих галузей економіки і підвищення конкурентоспроможності бізнесу дає змогу дійти таких висновків:

– по-перше, на сучасному етапі міжфірмова співпраця і міжнародні стратегічні альянси стали найважливішим інструментом ведення конкурентної боротьби і завоювання лідируючих позицій на ринку;

– по-друге, залежно від характеристик партнерів і цілей співробітництва взаємодія може здійснюватися як за всім спектром функцій управління, так і за окремо взятими галузями, у результаті чого формуються комплексні маркетингові, виробничі, науково-технічні альянси;

– по-третє, з метою об'єднання наукового потенціалу, виробничої кооперації та розділу ризиків під час освоєння виробництва капіталомісткої і наукомісткої продукції і виходу з неї на ринок ТНК все частіше використовують стратегічні альянси.

Міжнародні стратегічні альянси зміцнюють співпрацю індивідуальних фірм і роблять так, щоб конкуренція досягла нового рівня між групами фірм з різними інтересами. Слід зазначити, що спільні підприємства далеко не завжди успішні, оскільки є ймовірність зіткнення різних стилів управління і корпоративних культур, також можливі зміни різних обставин і перегляд основних цілей створення спільного підприємства. Крім цього, справжні цілі створення альянсу не завжди розкриваються.

Погана розвиненість стратегічних альянсів в Україні пояснюється передучім умовами й особливостями економічного розвитку. Однак стратегічні альянси є однією з найбільш перспективних форм інтеграції, тому саме вони повинні стати основою корпоративної економіки України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бобина М.А. Международный бизнес: стратегия альянсов / М.А. Бобина, М.В. Грачев. – М.: Дело, 2006. – 240 с.

2. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: [монографія] / В.В. Македон. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.

3. Вергун В.А. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / В.А. Вергун, О.І. Ступницький // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3 [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/ index.php/ec_n/article/view/2310/2030.

4. Лайкер Дж. Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Дж. Лайкер; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 400 с.

5. Шульженко Л.Є. Стратегічний альянс: визначення та ознаки / Л.Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 1(172). – Ч. 1. – С. 171–175.

6. Barnato K. Is this the real secret to Samsung's success? / K. Barnato. – 2014. – Feb. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cnbc.com/2014/02/06/is-this-the-real-secret-to-samsungssuccess.html

7. Каленська Т.В. Транскордонні стратегічні альянси ТНК: [монографія] / Т.В. Каленська. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 150 с.

8. Стратегические альянсы; пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с.

9. Шульженко Л.Є. Стратегічний альянс: визначення та ознаки / Л.Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 1(172). – Ч. 1. – С. 171–175.

10. Касич А.О. Методичні основи аналізу ефективності діяльності підпри-ємства в умовах транснаціоналізації капіталу / А.О. Касич // Ефективна економіка, 2011. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=453.

11. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 4-е изд. / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с: ил. – (Серия «Классика MBA»).

12. Kanter R. M. Collaborative advantage: The art of alliances. Harvard Business Review, 1994, July-August, pp. 91–108. 16.

13. Батлер, У. Э. Основные черты открытого акционерного общества и американской корпорации / У. Э. Батлер // Государство и право. – 2012. – № 7. – С. 79–86

14. Богачев, С. В. Капиталотворческая функция промышленных корпораций / С. В. Богачев; НАН Украины; Институт экономики промышленности. – Донецк, 2009. – 236с

15. Alliance Renault Nissan Mitsubishi Official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.alliance-2022.com/

16. Mitsubishi International Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mitsubishi-motors.com/

17. Nissan International Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nissan-global.com/EN/

18. Renault International Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://group.renault.com/finance/

19. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А.О. Касич // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 290–294.

20. Касич А.О. Інноваційна продукція як основа підвищення конку-рентоспроможності підприємств України / Касич А.О., Назарова М.В., Климович Т.А. // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 2. – С. 66–69.

21. Касич А.О. Управління конкурентними перевагами підприємства / Ка-сич А.О., Харькова Ж.В. // Економічний аналіз. – 2016. –№ 2, Том 25. – С. 79–85.

УДК 341.238:327.7 (045)

Правове регулювання міжнародних відносин України та СОТ

Киричук А.С.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри психології, соціології та права
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Мамедова О.Ю.
студентка
факультету економіки, менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті наведено різні підходи до розуміння сутності правової природи Світової організації торгівлі. Розглянуто теоретичні питання договірної правоздатності, виявлено основні характеристики організації. Встановлено, що СОТ має всі риси універсальної міжнародної організації. Проведено ретроспективний аналіз відносин між Україною та СОТ.

Ключові слова: Світова організація торгівлі, регіональна інтеграція, міжнародний ринок, міжнародне право, зовнішня торгівля, експорт, імпорт.

Киричук А.С., Мамедова О.Ю. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ И ВТО

В статье приведены различные подходы к пониманию сущности правовой природы ВТО. Рассмотрены теоретические вопросы договорной правоспособности, выявлены основные характеристики организации. Установлено, что ВТО имеет все черты универсальной международной организации. Проведен ретроспективный анализ отношений между Украиной и ВТО.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, региональная интеграция, международный рынок, международное право, внешняя торговля, экспорт, импорт.

Kirichuk A.S., Mamedova O.Y. LEGAL REGULATION OF INTERNATIONAL RELATIONS OF UKRAINE AND WTO

The article presents various approaches to understanding the essence of the legal nature of the WTO. The theoretical issues of the contractual legal capacity are examined, the main characteristics of the organization are revealed. It is established that the WTO has all the features of a universal international organization. It was conductes a retrospective analysis of relations between Ukraine and the WTO.

Keywords: World Trade Organization, regional integration, international market, international law, foreign trade, export, import.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні вдосконалення державного механізму регулювання економічних процесів та явищ в українській економіці, як і раніше, залишається актуальним. Це пов'язано насамперед із тим, що прогнозовані результати застосування тих чи інших державних заходів, спрямованих на забезпечення економічного розвитку, не завжди приносять бажані результати. Однак за ситуації, що склалася, невірно було б критикувати тільки органи влади, відповідальні за реалізацію основних положень економічної політики, довгострокових стратегічних планів, оскільки державний механізм прийняття рішень у різних секторах економічної сфери України не встигає забезпечити необхідний керуючий вплив на економічну систему.

Членство країн у СОТ є актуальною темою. Ця подія має великий вплив як на світову економіку, так і на економіку окремих регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зародження наукових поглядів у зарубіжній науці міжнародного права щодо досліджуваної проблеми тісно пов'язане з іменами таких відомих юристів-міжнародників, як: П. Ван ден Боше, У.Д. Дейві, Дж. Джексон, С. Кармоді, Б. Кіеффер, Т. Котье, М. Оеш, Д. Палметер, Е.У. Петерсманн, А.О. Сайкс та ін. Правові аспекти діяльності СОТ, включаючи їх правотворчу функцію, не отримали належної уваги у вітчизняній юридичній літературі за винятком робіт О. Алімова [3] та Н.Р. Возного [4] і більшою мірою розроблені в працях зарубіжних учених Г. Заніні, Д. Карро та Р. Ісламa.

© Киричук А.С., Мамедова О.Ю.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах, коли у світі впроваджується практика односторонніх санкцій, якісно нового значення набуває запуск «внутрішнього» економічного співробітництва. Участь України у Світовій організації торгівлі (СОТ) може мати для країни дійсно позитивний ефект тільки за умови оздоровлення та забезпечення конкурентоспроможності її національної економіки. Сучасні умови міжнародного ринку посилюють актуальність і значущість забезпечення економічної безпеки України, що визначає необхідність розуміння сутності та значення правового регулювання відносин між Україною та СОТ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити різні теоретичні підходи до розуміння сутності правової природи відносин Світової організації торгівлі з Україною, проаналізувати відносини між Україною та СОТ, визначити основні переваги та недоліки вступу до СОТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками все більш дієву роль у сучасному міжнародному співтоваристві набувають міжнародні міжурядові організації, виступаючи так званими global players, які сприяють транснаціональній інтеграції.

Світова організація торгівлі (СОТ), будучи першою й єдиною універсальною міжнародною організацією економічного характеру, безсумнівно, є активним учасником міжнародних відносин і, на думку С.А. Григоряна, не має аналогів у світі за впливом на світогосподарські зв'язки.

Все більш актуальним стає питання функціонування СОТ та її місце серед інших міжнародних організацій. Володіючи статусом юридичної особи, Світова організація торгівлі виконує делеговані їй функції, ґрунтуючись на наданій кожним членом правоздатності (ст. VII).

Говорячи про договірну правоздатність, варто відзначити, що в теорії міжнародного права немає твердої переконаності щодо специфіки укладених такими суб'єктами міжнародного права міжнародних договорів.

Неодноразово це питання піднімалося в ході кодифікації договірного права міжнародних організацій як у рамках Комісії міжнародного права, так і на Конференції ООН у 1986 р. щодо права договорів між державами і міжнародними організаціями або між міжнародними організаціями [8, с. 39].

У п. 1 ст. V Угоди про заснування СОТ закріплено право Генеральної ради на укладення угод про ефективну співпрацю з іншими міжурядовими організаціями, які виконують функції, що мають відношення до функцій СОТ.

Проте не варто порівнювати дане право міжнародних організацій з аналогічним правом, властивим державам, що є первинними суб'єктами міжнародного права. Якісно відрізняючись від нього, право міжнародних організацій щодо укладення договорів повинно розглядатися стосовно кожної організації окремо, оскільки для цього необхідне спеціальне волевиявлення держав-членів, яке може бути закріплено або в установчому документі (статуті) організації, або в інших основоположних документах, прийнятих після створення.

В основу правової природи СОТ закладено принципи розв'язання можливих колізій між міжнародними договорами, що належать до правової бази СОТ [2, с. 130]. Так, наприклад, у разі колізії між нормами Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. (далі – ГАТТ-1994) і нормою угоди, що міститься в додатку 1 А до Угоди про заснування СОТ, саме остання буде мати переважну силу. Проте якщо колізія виникає між нормою Угоди про заснування СОТ і нормою ГАТТ-1994, то, відповідно до п. 3 ст. XVI, пріоритет віддається нормі ГАТТ-1994 [8, с. 41].

Вищесказане дає змогу характеризувати СОТ як багатосторонню торговельну систему, що сприяє економічному розвитку держав-членів.

Разом із тим не варто обмежуватися тільки цією характеристикою організації, оскільки виходячи з її правової природи і сфери міжнародно-правової регламентації, варто говорити про її спеціалізований характер і роль базису у співпраці держав, перш за все, у торговельній та економічній сферах.

Так, на думку Н.Р. Водного, специфіка СОТ полягає у діалектичній єдності її юридичної сутності як головної міжнародної міжурядової організації, яка регулює багатосторонню торгову систему, та її розуміння як міжнародного форуму з інституційними характеристиками [4, с. 130].

Дж. Джексон та Г. Еванс уважають, що Угода про заснування СОТ – це конституція у сфері торгівлі, основу якої становлять норми матеріального права. Е.У. Петерсман вказує на обмежувальні зобов'язання як ключовий елемент конституції. На його думку, «право СОТ» слід розуміти в конституційному значенні як «найвищу» форму права, зміна або відступ від якої є неприпустимим.

Одним із питань, широко обговорюваних у науковому середовищі нині, є наднаціональні повноваження міжнародних організацій, у тому числі у Світовій організації торгівлі.

Проаналізувавши різні підходи, слід погодитися з позицією, що заперечує наявність «наднаціональності».

Так, О. Алімова робить висновок про те, що «СОТ не відрізняється від традиційних міжнародних організацій [3, с. 406]. В Угоді про заснування СОТ не проглядається наддержавність міжнародної організації, у ній не передбачається прийняття органами СОТ рішень обов'язкового характеру. Рішення в СОТ носять рекомендаційний характер і переважно приймаються шляхом консенсусу, який використовується з часів ГАТТ 1947 р. Якщо рішення неможливо прийняти консенсусом, то застосовується голосування за принципом «одна країна – один голос» і рішення приймається залежно від предмета – простою або кваліфікованою більшістю.

Відсутність наднаціональних повноважень у СОТ також підтверджується неможливістю накладення санкцій у відношенні держави-члена, який не дотримується взятих зобов'язань, вищими органами організації. На думку А.С. Смбатян, рішення СОТ такого характеру неможливі, оскільки в її структурі немає органу, аналогічного за рівнем делегованих йому повноважень Раді Безпеки ООН [1, с. 5].

Незважаючи на те що в тексті Угоди не міститься поняття «санкції», необхідно зробити акцент на наявності положень про одностороннє припинення поступок або інших зобов'язань і відповідних заходів. Разом із тим ці заходи не носять ретроспективного характеру і застосовуються державою-заявником у відношенні держави-порушника.

Втім, і в науковій літературі, і в ході практичної діяльності широко використовуються такі терміни, як «санкції» і «репресалії».

Говорячи про «вроджену несправедливість» санкцій до СОТ, низка дослідників має на увазі нездатність контрзаходів досягти єдиної покладеної на них цілі – спонукати державу-порушника до виконання зобов'язань. Так, свою неефективність санкції показали у справі «ЄС – Гормони»: торговий конфлікт, що тривав майже 15 років, закінчився укладенням угоди, однією з умов якої було збереження розгляду обмежень увезення яловичини, під час вирощування якої для активізації росту тварин використовувалися гормони різного походження, в обмін на підвищення квоти на імпорт в ЄС для США і Канади. Варто також звернути увагу на збільшення кількості випадків відкритого невиконання рішень державами, навіть під загрозою застосування санкцій, у тому числі в справі «США – транскордонне надання послуг у сфері грального бізнесу» [10].

Крім того, терміни вирішення спорів раніше були одними з переваг сформованого в СОТ механізму, а нині використовуються державами-порушниками для відтермінування введення санкцій. Установлені граничні терміни не дотримуються й органами по вирішенню суперечок: пройшло практично сім років від розгляду спору між Бразилією і США з приводу бавовняних субсидій [9, с. 63].

Разом із тим, незважаючи на відсутність ознак наднаціональності, слід зазначити неформальний міжнародний вплив цієї міжнародної організації на практику держав-учасниць і навіть якоюсь мірою на держави, які не беруть участі, що намагаються дотримуватися стандартів СОТ. У зв'язку із цим позиція, згідно з якою правове регулювання СОТ носить універсальний характер, навіть ті країни, які не є членами СОТ, змушені слідувати тим нормам і правилам, які вироблені в рамках цієї організації [5, с. 18].

Характеризуючи СОТ, необхідно визначити її структуру, до якої входить понад 160 країн світу, станом на 2016 р. (рис. 1).

СОТ почала свою міжнародну діяльність з 1 січня 1995 р. та стала наступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що діяла з 1947 р. Нині СОТ – це найбільша організація торгівлі, яка поєднує у своїй структурі майже всі держави світу, товарообіг яких становить більше 90% усього світового товарообігу.

Дійсно, прискорення зростання міжнародної торгівлі є досить актуальним завданням. У 2015 р. відзначалося досить незначне зростання фізичного обсягу світового експорту (2,8%), тоді як вартісний обсяг скоротився на 13% унаслідок падіння цін на основні сировинні товари і змін курсів валют. Минулий рік став п'ятим роком поспіль, коли темпи приросту обороту світової торгівлі не перевищували 3%. Із 2017 р., за прогнозом СОТ, темп приросту фізичного обсягу світового товарообігу залишиться на рівні 2016 р., а в 2018 р. він збільшиться до 3,6%.

Фахівці СОТ оцінюють вигоди від реалізації положень даної угоди для світової економіки в діапазоні від 750 млрд. до 1 трлн. дол. (за деякими оцінками – до 3,6 трлн.). У період

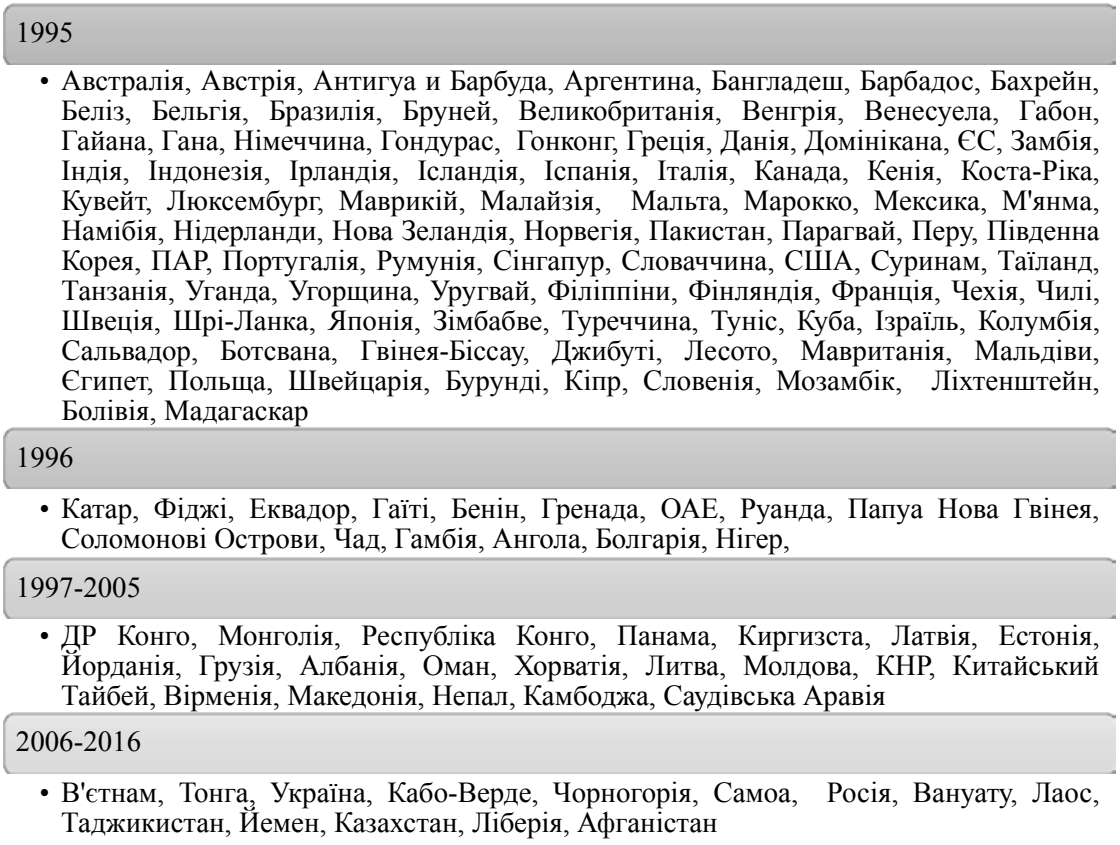


Рис. 1. Ретроспективний аналіз членства країн світу у СОТ протягом 1995–2016 рр.

2017–2030 рр. виконання його умов дасть змогу збільшити річні темпи зростання світового експорту на 2,7% і світового ВВП – на 0,5% [10].

Україна вступила до СОТ у 2008 р. і здійснює активну міжнародну торгівлю. Як країна-учасниця Україна здійснює контроль цін згідно з правилами СОТ і враховує інтереси її членів, які займаються експортом. Згідно із цим, після вступу Україна не встановлювала обов'язкові мінімальні ціни на імпортовані товари і продовжувала публікувати список товарів і послуг, ціни на які встановлюються урядом. Усі збори на залізничні перевезення встановлюються на недискримінаційній основі [7]. Після вступу до СОТ торговельна діяльність державних підприємств України повністю узгоджується з умовами організації. У сфері прав торгівлі плата за реєстрацію медикаментів, пестицидів, сільськогосподарських хімікатів, а також плата за отримання ліцензій на експорт та імпорт алкогольних напоїв і тютюнових виробів установлюється з вимогами СОТ і відповідає рівню вартості наданих послуг. Від фізичних осіб і компаній, що бажають здійснювати експорт або імпорт, не вимагається фізична присутність або наявність інвестицій в Україні. Оплата і збори за надані послуги Україна встановлює відповідно до норм СОТ і надає дану інформацію членам СОТ на вимогу, а внутрішні податки на товари, імпортовані країнами – членами СОТ, установлюються на недискримінаційній основі. Також після вступу Україна скасувала кількісні обмеження на імпорт або інші нетарифні заходи, які не передбачені угодою СОТ. Зокрема, Україна не вводить заборону на м'ясну продукцію, якщо це не погоджено нормами СОТ, і встановлює прозорі й науково обґрунтовані стандарти на торгівлю даною продукцією. У частині антидемпінгових зобов'язань і гарантій Україна внесла зміни до торгового законодавства. Крім того, вона зобов'язалася дотримуватися передусім міжнародних, а не національних та регіональних стандартів.

На початку 2017 р. Україна зарезервувала за собою право ініціювати перегляд своїх зобов'язань перед Світовою організацією торгівлі (СОТ) щодо мита протягом наступного трирічного періоду, який розпочнеться 1 січня 2018 р.

Як повідомляється на сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ), Україна зарезервувала дане право відповідно

до статті XXVIII ГАТТ-1994. При цьому наголошується, що цей крок був необхідний для поліпшення системи митно-тарифного регулювання та отримання можливості перегляду тарифних зобов'язань у СОТ у будь-який час протягом наступного трирічного періоду (2018–2020 рр.) [6].

Висновки з цього дослідження. Дослідивши всі дев'ять років із моменту приєднання України до СОТ, стало очевидним, що тривожні очікування, пов'язані з можливістю різкого збільшення імпорту, посилення конкуренції і витіснення вітчизняних виробників із внутрішнього ринку, не виправдалися для сільського господарства, яке нарощує як виробництво, так і експорт.

Проаналізувавши теоретичні та емпіричні дослідження, можемо констатувати, що участь у СОТ дає багато позитивних результатів, сприяючи розширенню доступу українських товарів на зовнішні ринки, підвищуючи інвестиційну привабливість економіки, надаючи можливості представляти свої інтереси на переговорах про подальшу лібералізацію світової торгівлі.

Як і іншим членам СОТ, Україні доводиться брати участь у торгових суперечках, усуваючи перешкоди на шляху українського експорту або захищаючи місцевих виробників від несправедливої конкуренції. Механізм щодо вирішення спорів, наявність якого ставить СОТ в унікальне становище серед інших міжнародних організацій, являє собою потужний інструмент захисту українських економічних інтересів. Вітчизняні експерти, представники бізнесу і державного апарату накопичують досвід його використання і в майбутньому зможуть ефективніше відстоювати позиції української сторони в ході рішення спірних питань.

У цілому, участь у СОТ позитивно впливає на стан української економіки. Сьогодні можна з упевненістю сказати, що Україна не помилилася, вступивши в СОТ. Включення в єдине правове поле міжнародної торгівлі є умовою ефективної діяльності вітчизняних виробників на світовому ринку і важливим фактором підвищення привабливості економіки країни як для зарубіжного, так і для вітчизняного бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смбатян А.С. Всемирная торговая организация: уникальность и адекватность / А.С. Смбатян // Право ВТО. – 2012. – № 1. – С. 4–10.

2. Anderson K. Peculiarities of retaliation in WTO dispute settlement // World Trade Review / K. Anderson. – 2012. – P. 123–134.

3. Алімова О. Зовнішньоторговельна політика України: сучасний стан та перспективи розвитку / О. Алімова // Ун-кі наукові записки. – 2013. – № 1. – С. 404–410.

4. Возний Н.Р. Проблеми та перспективи регулювання світової торгівлі товарами в Україні / Н.Р. Возний, М.М. Левко, Р.Е. Черниш // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2012. – № 22.7. – С. 151–159.

5. Костенко Н. Геоекономічний вимір залучення країн у глобальну торгівлю / Н. Костенко // Економіст. – 2011. – № 1. – С. 17–19.

6. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua.

7. Проскуров М. Імплементація положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі / М. Проскуров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://knteu.kiev.ua/file/ MTc=/5bfc7df804972481a8019a187226da0b.pdf.

8. Малянова А.Н. Всемирная торговая организация: история создания, источники права ВТО / А.Н. Малянова // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 5. – С. 39–44.

9. Horlick G. The compliance problem of the WTO // Arizona Journal of International and Comparative Law / G. Horlick, J. Coleman. – 2009. – Vol. 24. – № 1. – P. 142.

10. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org.

УДК 347.211

Право інтелектуальної власності на торгову марку

Киричук А.С.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри права
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Топіна Я.Ю.
студентка
факультету економіки, менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню набуття прав інтелектуальної власності на торговельні марки. Визначено підстави набуття права на торговельні марки. Опрацьовано основні документи, акти та закони, які регулюють відносини у сфері реєстрації торговельних марок. Виявлено причини, за яких інтелектуальне право на торгову марку може бути недійсним.

Ключові слова: торговельна марка, інтелектуальна власність, виникнення прав, добре відома торговельна марка, право інтелектуальної власності.

Киричук А.С., Топина Я.Ю. ПРАВО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ТОРГОВУЮ МАРКУ

Статья посвящена исследованию приобретения прав интеллектуальной собственности на торговые марки. Определены основания приобретения права на торговые марки. Обработаны основные документы, акты и законы, которые регулируют отношения в сфере регистрации торговых марок. Выявлены причины, при которых интеллектуальное право на торговую марку может быть недействительным.

Ключевые слова: торговая марка, интеллектуальная собственность, возникновение прав, хорошо известная торговая марка, право интеллектуальной собственности.

Kirichuk A.S., Topina Y.Y. INTELLECTUAL PROPERTY'S RIGHT TO THE TRADEMARK

The article is devoted to the study of the acquisition of intellectual property rights for trademarks. The grounds for acquiring the right to trademarks have been determined. Developed key documents, acts, and laws regulating relations in the field of registration of trademarks. Also revealed the reasons why intellectual property rights to the trademark may be invalid.

Keywords: trade mark, intellectual property, the emergence of rights, a well-known trade mark, intellectual property law.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сьогодення діяльність із надання послуг, реалізації продукції неможливо уявити без використання торгових марок, які дають змогу відокремити продукцію одних суб'єктів господарювання від інших.

Одним із головних складників національного багатства України є інтелектуальна власність, яка сприяє розвитку економіки і науки. З підвищенням значущості інформації інтелектуальна власність стала стверджуватися як один із найважливіших інтелектуальних ресурсів господарської діяльності суспільства. Завдяки бурхливому розвитку наукової, технічної і художньої творчості, інтернаціоналізації господарських зв'язків інтелектуальна власність стала таким самим об'єктом права власності, як і засоби виробництва.

Торговельна марка є одним із найпоширеніших об'єктів права інтелектуальної власності, які використовуються у сфері господарської діяльності.

Основною метою використання торговельних марок є індивідуалізація товарів та послуг суб'єктів господарювання. Однак в умовах сьогодення можна побачити чимало торговельних марок, які є дуже схожими зовні та використовуються для позначення тотожних категорій товарів, хоча при цьому належать різним суб'єктам господарювання.

Такі співпадіння можуть бути як випадковими, так і навмисними, коли недобросовісні правовласники намагаються, використовуючи подібні до вже відомих торговельні марки, збільшити попит на власну продукцію чи послуги. У зв'язку із цим велике значення

© Киричук А.С., Топіна Я.Ю.

має своєчасне та належне засвідчення добросовісним власником торговельної марки прав на неї. Слід відзначити, що сфера використання торговельної марки впливає й на умови набуття прав на неї. При цьому велике значення має, з одного боку, ефективний захист прав та інтересів правовласника від незаконних посягань на торговельну марку третіх осіб, а з іншого – унеможливлення зловживання правовласником належними йому правами інтелектуальної власності, що може призводити до неправомірних обмежень прав інших суб'єктів господарювання.

У зв'язку із цим у законодавстві передбачено різні підстави набуття прав на торговельні марки, що дає змогу врахувати інтереси всіх учасників відносин, які виникають у сфері використання торговельних марок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових дослідженнях із права інтелектуальної власності приділяється чимало уваги визначенню особливостей торговельної марки, співвідношенню її з іншими об'єктами права інтелектуальної власності, визначаються ефективні способи захисту прав на торговельні марки. Серед наукових праць, присвячених проблемам охорони й захисту торгових марок, слід відзначити роботи Г.А. Андрощука, Р.В. Гуменного, І.Ю. Кожарської, П.Ф. Немеш, Л.Д. Романадзе та ін. До проблем інтелектуальної власності зверталися здебільшого фахівці з цивільного права, такі як: О.А. Підопригора, О.М. Мельник, С.М. Клейменова, О.М. Пастухов та ін. Представники науки адміністративного права і процесу також вивчали проблеми інтелектуальної власності, наприклад Г.В. Корчевний та Н.П. Дригаль.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розкриття прав інтелектуальної власності на торговельну марку, передбачених чинним законодавством України. Правова охорона надається знаку, який не суперечить публічному порядку, принципам гуманності й моралі та на який не поширюються підстави для відмови в наданні правової охорони, встановлені законом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельною маркою є будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляє (надає) одна особа, від товарів (послуг), що виробляють (надають) інші особи. Такими позначеннями можуть бути: слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів [10, с. 36].

Основними функціями торгової марки є:

– вирізнення товару або послуг серед інших подібних, що перебувають у цивільному обігу;

– вказівка на походження товару або послуг;

– вказівка на певну якість товару і послуг;

– рекламування даного товару і послуг [12, с. 302].

Марки не повинні вводити в оману споживача, використовуватися для фальсифікованої реклами або нечесної конкуренції.

Суб'єктом права на подання заявки на торговельну марку може бути будь-яка особа. Це передусім громадяни України, іноземних держав та особи без громадянства, а також будь-які юридичні особи України, юридичні особи, постійне місце перебування яких у зарубіжних країнах. Це може бути будь-яке інше об'єднання тих чи інших осіб. Право на подання заявки на знак для товарів і послуг мають також правонаступники зазначених осіб.

Право інтелектуальної власності – це сукупність правових норм, що регулюють суспільні відносини, які виникають із приводу створення, оформлення, використання й охорони результатів інтелектуальної діяльності. Право власності – це право суб'єкта на володіння, користування і розпорядження належним йому майном [7, с. 131].

Зміст права інтелектуальної власності залежить від об'єкта власності. Особливість об'єкта інтелектуальної власності полягає у тому, що він має здатність до тиражування і його копією можуть володіти треті особи від імені власника цього результату. Крім того, володіння може бути володінням фактичного володільця чи власника і похідне володіння, що здійснюється третіми особами від імені власника.

Відповідно до ст. 494 Цивільного кодексу України, набуття права інтелектуальної власності на торговельну марку засвідчується свідоцтвом [1]. Набуття права інтелектуальної власності на торговельну марку, яка має міжнародну реєстрацію або визнана в установленому законом порядку добре відомою, не вимагає засвідчення свідоцтвом.

Отже, виходячи з положень ЦК України, підстави набуття права на торговельну марку можуть бути поділені на дві категорії: ті, що вимагають засвідчення свідоцтвом, та набуття прав без отримання свідоцтва. Крім того, наведені підстави можуть бути поділені

на дві категорії, проте за дещо іншою підставою, а саме: пов'язані з реєстрацією (національна й міжнародна реєстрація прав) та не пов'язані з реєстрацією прав (визнання торговельної марки добре відомою).

Суб'єктами права інтелектуальної власності на торговельну марку є фізичні та юридичні особи. Право інтелектуальної власності на певну торговельну марку може належати одночасно кільком фізичним та (або) юридичним особам [3].

Іноземні громадяни та юридичні особи, які проживають чи мають постійне місце перебування поза межами України, у відносинах із патентним відомством реалізують права через представників у справах інтелектуальної власності [8, с. 97].

Закон передбачає такі види торговельних марок:

– словесні (наприклад, «Таврія», «Славутич»);

– зображувальні (композиція плям, фігур, форм на площині);

– об'ємні (композиції фігур у трьох вимірах – флакони, пляшки тощо);

– комбіновані (сполучення зображувальних, словесних і об'ємних елементів).

Знаки можуть бути виконані в будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів [12, с. 320].

Під час реєстрації торговельної марки, відповідно до Закону України «Про охорону прав на знак для товарів і послуг», право на товарний знак виникає з моменту подання заявки на видачу свідоцтва України на знак для товарів і послуг [2]. Обсяг правової охорони, що надається, визначається зображенням знаку та переліком товарів і послуг, внесених до реєстру, і засвідчується свідоцтвом із наведеними в ньому копією внесеного до реєстру зображення знака та переліком товарів і послуг. Свідоцтво на торговельну марку діє протягом 10 років і продовжується установою за клопотанням власника свідоцтва щоразу на 10 років за умови сплати збору за продовження строку його дії [10, с. 55].

Оскільки право інтелектуальної власності на торговельну марку засвідчується свідоцтвом, відповідна заявка подається до патентного відомства і має містити заяву, зображення торговельної марки та перелік товарів, робіт і послуг, для яких реєструється відповідний знак. На основі поданих документів приймається рішення, і протягом місяця з дня його прийняття заявник отримує свідоцтво.

Щодо можливостей захисту прав на зареєстрований знак слід відзначити, що, відповідно до п. 5 ст. 16 Закону України «Про охорону прав на знак для товарів і послуг», власник свідоцтва може забороняти іншим особам використовувати зареєстрований знак щодо товарів і послуг, споріднених із наведеними у свідоцтві, якщо внаслідок такого використання можна ввести в оману щодо особи, яка виробляє товари чи надає послуги, а також позначення, схоже із зареєстрованим знаком щодо наведених у свідоцтві товарів і послуг або споріднених із наведеними у свідоцтві, якщо внаслідок такого використання можна ввести в оману щодо особи, яка виробляє товари чи надає послуги, або ці позначення і знак можна сплутати [2].

Отже, захист прав на зареєстровану торговельну марку обмежується колом товарів, які визначені у свідоцтві або споріднені з ними. Таким чином, основні засади захисту прав на зареєстровану торговельну марку полягають у такому:

– по-перше, зміст прав на обсяг правової охорони, що надається, визначається зображенням знаку та переліком товарів і послуг, внесених до реєстру, і засвідчується свідоцтвом. Право на торговельну марку виникає з дати подання заявки на отримання свідоцтва;

– по-друге, строк дії свідоцтва обмежений, кожне наступне продовження передбачає внесення плати за підтримання чинності свідоцтва;

– по-третє, власник свідоцтва наділяється правом на використання торговельної марки, виключним правом надавати дозвіл третім особам на використання марки та забороняти неправомірне використання;

– по-четверте, захист надається від неправомірного використання зареєстрованого знаку або позначень, схожих із знаком, щодо товарів, визначених у свідоцтві або споріднених із ними.

Ще однією підставою набуття прав на торговельну марку є міжнародна реєстрація. Враховуючи, що охоронний документ на торговельну марку діє лише в межах країни, яка його видала, та не забезпечує захист прав на торговельну марку в інших країнах, великого значення набуває реєстрація прав на марку в країнах, відмінних від країни її походження.

Міжнародна система реєстрації була запроваджена для спрощення порядку отримання зацікавленими особами охоронних документів на торговельну марку в іноземних країнах. Основними актами, які регулюють відносини у сфері міжнародної реєстрації

торговельних марок, є Мадридська угода та протокол до Мадридської угоди.

Мадридська угода й Мадридський протокол є незалежними договорами, що діють паралельно, членство країн в яких є окремим, проте може частково співпадати. Правову охорону торговельних марок на підставі міжнародної реєстрації в Україні можуть отримати фізичні та юридичні особи іноземних країн, які мають рівні з громадянами України права та обов'язки, відповідно до міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [4].

Будь-які зацікавлені особи, які отримали свідоцтво на торговельну марку в Україні, можуть скористатися також міжнародною системою реєстрації торговельних марок для отримання охорони в інших країнах.

Права на торговельну марку, набуті на підставі міжнародної реєстрації, є чинними протягом строків, установлених Мадридською угодою та/або протоколом до Мадридської угоди. Реєстрація знаків (торгових марок) у Міжнародному бюро проводиться строком на 20 років (за Мадридською угодою) або на 10 років (за протоколом до Мадридської угоди) з можливістю продовження шляхом сплати необхідних зборів.

Ще однією підставою набуття прав на торговельні марки є визнання її добре відомою. Основні особливості набуття прав на торговельну марку на підставі визнання її добре відомою полягають у такому:

1) Добре відомою торгова марка може бути визнана за рішенням суду або Апеляційної палати Державної служби інтелектуальної власності.

2) День, на який торгова марка визнається добре відомою, встановлюється в кожному конкретному випадку органом, який приймає відповідне рішення. Слід відзначити, що день визнання марки добре відомою може набагато передувати дню звернення зацікавленою особою до органів державної влади.

3) На відміну від зареєстрованої торговельної марки правова охорона добре відомої торговельної марки поширюється також на товари й послуги, що не споріднені з тими, для яких знак визнано добре відомим в Україні, якщо використання цього знаку іншою особою щодо таких товарів і послуг вказуватиме на зв'язок між ними та власником добре відомого знаку, а його інтересам, імовірно, буде завдано шкоди таким використанням.

Отже, власник добре відомої торговельної марки набуває права, як і власник свідоцтва на торговельну марку, а також додаткові можливості захисту прав.

4) Знак визнається добре відомим безстроково. Фактично до тих пір, доки він використовується суб'єктом господарювання, користується попитом та є відомим серед кола споживачів.

5) Під час визнання знаку добре відомим використовуються дещо інші критерії, ніж під час реєстрації. Зокрема, під час визначення того, чи є знак добре відомим в Україні, можуть розглядатися такі фактори, якщо вони є доречними:

– ступінь відомості чи визнання знаку у відповідному секторі суспільства;

– тривалість, обсяг та географічний район будь-якого використання знаку;

– тривалість, обсяг та географічний район будь-якого просування знаку, включаючи рекламування чи оприлюднення та представлення на ярмарках чи виставках товарів та/або послуг, щодо яких знак застосовується.

6) Враховуючи, що торговельна марка визнається добре відомою на невизначений строк, збір сплачується за подання заяви до апеляційної палати чи за подання позовної заяви. При цьому не передбачено будь-яких процедур, пов'язаних із підтриманням статусу торговельної марки як добре відомої [6, с. 101].

Відповідно до ст. 500 ЦК України, будь-яка особа, яка до дня подання заявки на торговельну марку або, якщо було заявлено пріоритет, до дня пріоритету заявки в інтересах своєї діяльності добросовісно використала торговельну марку в Україні або здійснила значну й серйозну підготовку для такого використання, має право на безоплатне продовження такого використання або використання, яке передбачалося зазначеною підготовкою (право попереднього користувача) [2].

Основна відмінність використання права попереднього користувача від попередніх підстав набуття права на торговельну марку полягає у такому:

– по-перше, обмежені можливості використання торговельної марки (лише в межах того використання чи підготовки до використання, які були зроблені до дня подання заявки іншої особи чи дня її пріоритету);

– по-друге, обмежених можливостях розпорядження (право попереднього користувача може передаватися або переходити до іншої особи лише разом із підприємством чи діловою практикою або з тією частиною підприємства чи ділової практики, в яких було викорис-

тано торговельну марку або здійснено значну й серйозну підготовку для такого використання);

– по-третє, у ЦК України не визначено можливості попереднього користувача щодо захисту торговельної марки від неправомірного використання третіми особами.

Набуття прав на торговельну марку на підставі реєстрації та визнання добре відомою надає її власнику найбільш широкий обсяг прав і можливостей захисту.

Важливою підставою набуття прав на торговельні марки є цивільно-правові договори щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності. У сфері розпорядження правами на торговельні марки, як правило, укладаються два основні договори: про передання (відчуження) прав на торговельну марку та ліцензійні договори, на підставі яких особа отримує право на використання торговельної марки на тимчасових засадах. Власник свідоцтва може передавати будь-якій особі право власності на знак повністю або щодо частини зазначених у свідоцтві товарів і послуг на підставі договору.

Передача права власності на знак не допускається, якщо вона може стати причиною введення в оману споживача щодо товару й послуги або щодо особи, яка виготовляє товар чи надає послугу. Відповідно до Цивільного кодексу України, зміст прав, які отримає ліцензіат за договором, залежить від виду ліцензії. Якщо право на використання торговельної марки буде надано на умовах виняткової ліцензії, використовувати її зможе виключно ліцензіат [1]. На умовах одиничної ліцензії торговельну марку зможе використовувати як ліцензіат, так і ліцензіар. Якщо ж буде надано невиняткову ліцензію, ліцензіар зможе використовувати торговельну марку, а також укласти відповідні договори з іншими суб'єктами, крім ліцензіата.

Відповідно до ст. 22 Закону України «Про охорону прав на знак для товарів та послуг», ніхто інший, окрім колишнього власника свідоцтва, не має права на повторну реєстрацію знаку протягом трьох років після припинення дії свідоцтва з таких підстав:

– у зв'язку з відмовою власника свідоцтва від нього до закінчення строку його дії;

– у разі несплати збору за продовження строку дії свідоцтва;

– у разі припинення дії свідоцтва за рішенням суду у зв'язку з перетворенням знаку на позначення, що стало загальновживаним як позначення товарів і послуг певного виду після дня подання заявки [2].

Крім того, якщо знак не використовується в Україні повністю або щодо частини зазначених у свідоцтві товарів і послуг протягом трьох років від дня публікації відомостей про видачу свідоцтва або від іншого дня після цієї публікації, будь-яка особа має право звернутися до суду із заявою про дострокове припинення дії свідоцтва повністю або частково.

Припинення чинності свідоцтва із зазначеної підстави не надає її власнику переваги на повторну реєстрацію знаку протягом трьох років. Відповідно, з моменту припинення дії свідоцтва зацікавлена особа зможе використовувати знак, не отримуючи згоди попереднього власника.

Майнові права на торговельну марку може бути припинено достроково:

– якщо торговельна марка перетворилася на загальновживане позначення певного виду товарів чи послуг;

– за ініціативою володільця свідоцтва, за умови, що це не суперечитиме умовам договору або закону.

Підставами для дострокового припинення прав на торгову марку, відповідно до Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», є:

1. Несплата збору за продовження строку дії свідоцтва.

2. Документ про сплату збору за кожне продовження строку дії свідоцтва має надійти до Державного департаменту інтелектуальної власності до кінця поточного періоду строку дії свідоцтва за умови сплати збору протягом шести останніх його місяців. Збір за продовження дії свідоцтва може бути сплачений, а документ про його сплату – надійти до Державного департаменту інтелектуальної власності протягом шести місяців після встановленого строку. У цьому разі розмір вказаного збору збільшується на 50%. Дія свідоцтва припиняється з першого дня періоду строку дії свідоцтва, за який збір не сплачено.

3. Невикористання торговельної марки в Україні повністю або щодо частини зазначених у свідоцтві товарів і послуг протягом трьох років від дати публікації відомостей про видачу свідоцтва або від іншої дати після цієї публікації.

Підстави і порядок визнання недійсним свідоцтва визначені у ст. 19 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг». Підстави для визнання недійсним свідоцтва на торговельну марку такі:

– невідповідність зареєстрованої торговельної марки умовам надання правової охорони;

– наявність у свідоцтві елементів зображення торговельної марки й переліку товарів і послуг, яких не було в поданій заявці;

– видача свідоцтва внаслідок подання заявки з порушенням прав інших осіб [2].

Визнання недійсними прав інтелектуальної власності на торгову марку здійснюється виключно в судовому порядку. У разі визнання свідоцтва чи його частини недійсними Державний департамент інтелектуальної власності повідомляє про це у своєму офіційному бюлетені "Промислова власність".

Визнання недійсними прав на торговельну марку слід відрізняти від дострокового припинення чинності цих прав (ст. 497 ЦК України). Відмінність між цими інститутами виявляється у:

– підставах;

– порядку (визнання недійсними прав на торговельну марку здійснюється завжди в судовому порядку, тоді як дострокове припинення їх чинності в одних випадках здійснюється Державним департаментом інтелектуальної власності, в інших – судом);

– правових наслідках (на відміну від дострокового припинення чинності прав на торговельну марку в разі визнання недійсними ці права вважаються недійсними від дати подання заявки, тобто від самого початку) [1].

Якщо у зв'язку з достроковим припиненням чинності прав інтелектуальної власності на торговельну марку завдано збитків особі, якій було надано дозвіл на її використання, такі збитки відшкодовуються особою, яка надала зазначений дозвіл, якщо інше не встановлено договором чи законом.

Чинність достроково припинених прав інтелектуальної власності на торговельну марку може бути відновлено у порядку, встановленому законом, за заявою особи, якій ці права належали у момент їх припинення.

Право інтелектуальної власності на торговельну марку може бути визнано недійсними у порядку, встановленому законом. Наприклад, у разі невідповідності зареєстрованої торговельної марки умовам надання правової охорони чи наявності в свідоцтві елементів зображення знака та переліку товарів і послуг, яких не було подано у заявці [12, с. 301].

Проте будь-яка особа, яка до дати подання заявки на торговельну марку або, якщо було заявлено пріоритет, до дати пріоритету заявки в інтересах своєї діяльності добросовісно використала торговельну марку в Україні або здійснила значну і серйозну підготовку для такого використання, має право на безоплатне продовження такого використання або використання, яке передбачалося зазначеною підготовкою (право попереднього користувача). Право попереднього користувача може передаватися або переходити до іншої особи тільки разом із підприємством чи діловою практикою або з тією частиною підприємства чи ділової практики, в яких було використано торговельну марку або здійснено значну і серйозну підготовку для такого використання.

Висновки з цього дослідження. Підводячи підсумки, можна сказати, що нині торговельні марки стійко ввійшли в повсякденне життя. Зараз намітилася тенденція, згідно з якою кожен суб'єкт підприємницької діяльності прагне мати такий правовий засіб індивідуалізації товарів та послуг, як торговельна марка. Пояснюється це тим, що господарська діяльність пов'язана з необхідністю використання різного роду позначень, які дають можливість розрізняти як суб'єктів, так і результати їх діяльності. Можна стверджувати, нині торговельні марки – це візитні картки у світі бізнесу.

Зміст прав власника торговельної марки суттєво залежить від підстав їх набуття. Найбільш широкий захист та чимало переваг отримують особи, чиї торговельні марки визнані добре відомими, адже строк охорони таких марок необмежений, а захист надається від неправомірного використання позначень щодо товарів, не лише споріднених із товарами чи послугами, для яких така марка використовується, а й для неспоріднених, якщо є загроза введення споживачів в оману. Попри переваги для доведення доброї репутації торговельної марки необхідно навести чимало доказів.

Окрім того, потребують урегулювання питання щодо використання торговельної марки протягом трьох років після закінчення строку її дії, а також можливості виникнення права попереднього користувача у разі визнання торговельної марки добре відомою.

Отже, вдосконалення законодавства у сфері інтелектуальної власності, а найголовніше – дотримання цього законодавства є одним із пріорітетних завдань всіх органів державної влади.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV.

2. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 09.04.2015 № 317-VIII.

3. Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності від 14.07.1967 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nau.kiev.ua.

4. Всесвітня декларація про інтелектуальну власність від 26.06.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nau.kiev.ua.

5. Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20.03.1883 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nau.kiev.ua.

6. Інтелектуальна власність : [навч. посіб. для студ. усіх спеціальностей денної та заочної форм навчання] : у 2-х ч. Ч. 1 / За заг. ред. В.Б. Юскаєва. – Суми : СумДУ, 2014. – 158 с.

7. Інтелектуальна власність: словник-довідник / За заг. ред. О.Д. Святоцького. – К. : Ін Юре, 2013. – Т. 2. – 272 с.

8. Матвєєв Ю.Г. Міжнародна охорона прав на інтелектуальну власність / Ю.Г. Матвєєв. – Х. : Юридична література, 2009. – 224 с.

9. Підопригора О.А., Дроб'язко В.С. Право інтелектуальної власності / О.А. Підопригора, В.С. Дроб'язко. – К. : Ін Юре, 2004. – 672 с.

10. Стефанчук Р.О. Цивільне право України / Р.О. Стефанчук. – К. : Науковий дім, 2014. – 136 с.

11. Цибульов П.М. Основи інтелектуальної власності : [навч. посіб.] / П.М. Цибульов. – К. : Інст. інтел. власн. справа, 2015. – 112 с.

12. Шишка Р.Б. Охорона права інтелектуальної власності: авторсько-правовий аспект / Р.Б. Шишка. – Х. : НУВС, 2012. – 409 с.

УДК 339.727.22

Сучасний стан закордонного інвестування в український бізнес

Кричковська Т.О.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

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

У статті розглянуто динаміку іноземних інвестицій в Україну. Виділено основні проблеми, що стримують закордонне інвестування. Окреслено перспективи залучення іноземних інвестицій в Україну. Визначено пріоритетні регіони інвестування, зазначено основні країни – інвестори українського бізнесу та структуру їх вкладень у загальному обсязі інвестицій в Україну.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, міжнародні інвестиції, закордонні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестування бізнесу, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість.

Кричковська Т.А., Давидюк Л.П. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНСКИЙ БИЗНЕС

В статье рассмотрена динамика иностранных инвестиций в Украину. Выделены основные проблемы, что сдерживают зарубежное инвестирование. Очерчены перспективы привлечения иностранных инвестиций в Украину. Определены приоритетные регионы инвестирования, отмечены основные страны – инвесторы украинского бизнеса и структура их вложений в общем объеме инвестиций в Украину.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, международные инвестиции, зарубежные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестирование бизнеса, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.

Krychkovska T.O., Davydiuk L.P. CURRENT STATUS OF FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINIAN BUSINESS

The article considers statistical data that characterizes the dynamics of foreign investment in Ukraine. The main problems that restrain foreign invest are singled out. Prospects of foreign investments' attracting into Ukraine are outlined. Based on the statistical data, priority investment regions were identified. The main countries-investors of the Ukrainian business and the structure of their investments in the total volume of investments into Ukraine were noted.

Keywords: investment activity, international investment, foreign investment, foreign direct investment,business investment, investment environment, investment attractiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тісний зв'язок окремих елементів світового господарства та його однорідність спонукають до об'єднання національних економічних систем і утворення подібних їм на міжнародному рівні. Світову економічну систему визначають взаємозв'язки між різними суб'єктами (домогосподарствами і підприємствами, державою і ринками фінансів, ринком товарів та ресурсів), тут мають місце різноманітні відносини: виробничі, політичні, торговельні, валютно-фінансові тощо. На їх підґрунті формується і міжнародна інвестиційна діяльність, що пов'язана, головним чином, із вивозом капіталу (однобічне переміщення за кордон певної вартості в товарній чи грошовій формі для отримання прибутку чи підприємницької вигоди).

Міжнародна інвестиційна діяльність посідає особливе місце в системі сучасного бізнесу, що зумовлено змінами світового економічного процесу. Проблематика іноземного інвестування належить до актуальних питань, що дискутуються у світовій економічній літературі і вимагають практичного рішення. Обсяг іноземних інвестицій залежить від привабливості об'єкта інвестування й є одним із показників, що характеризують ступінь інтеграції країни у світове співтовариство.

© Кричковська Т.О., Давидюк Л.П.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та іноземній літературі питанням аналізу закордонних інвестицій займались Вернон Р., Бирка М.І., Мельник М.І., Дупай Р., Денисенко М.П., Павленко І.І., Вакуленко В.Л., Навроцька Н.А., Кірхнер Р., Федоров Р., Козаченко Г.В., Гоблик В.В., Лященко О.М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиційна діяльність є одним із рушійних факторів економічного розвитку держави. Але, з огляду на постійні зміни в економічній та політичній системі країни, деякі питання досі залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, які фактори зумовлюють збільшення або зменшення обсягу саме закордонних інвестицій, яких заходів слід уживати для поліпшення інвестиційного клімату.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати залучення закордонних інвестицій в український бізнес та заходи щодо активізації закордонного інвестування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяг прямих іноземних інвестицій – один із показників, що характеризує ступінь інтеграції країни у світове співтовариство, і залежить він безпосередньо від привабливості об'єкта інвестування. В Україні процес розміщення інвестицій відбувається не без участі держави, принаймні існує інвестиційне законодавство, яке адаптоване до норм ЄС, та діють 50 міжнародних угод, предметом яких є захист і сприяння інвестиціям, однак це все на теоретичному декларативному рівні.

На практиці для розвитку вітчизняної економіки, міжнародні угоди та акти мають стимулювати державний менеджмент по всій його вертикалі до освоєння іноземних інвестицій (акціонерного капіталу транснаціональних корпорацій), як локомотива для розвитку тих галузей, об'єкти яких становлять собою значний нереалізований потенціал розміщення виробничих потужностей та капіталів. Тенденції останніх років свідчать, що обсяг залучених іноземних інвестицій в Україну з 2014 р. зменшується, що, безперечно, пов'язано з хиткою політичною ситуацією та військовими діями на сході країни (табл. 1). Так, у 2016 р. обсяг прямих іноземних інвестицій становив 37 665,5 млн. дол. США, що на 7,54% менше за показник попереднього року.

Щодо інвесторів, то до найбільших належать Кіпр, Нідерланди, Російська Федерація, Велика Британія, Австрія, Німеччина – на них припадає приблизно 65,7% закордонних інвестицій. У структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій як до початку війни, так і нині переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі: у 2010 р. – 22%, у 2013 р. – 30,77%, у 2016 р. – 25,74% (рис. 1–2). На початок 2014 р. їхня частка становила 32,7%, а тепер дорівнює 24,4%.

Бачимо, що в 2013 р. найбільшими інвесторами є Кіпр (31%, або 15 907,7 млн. дол. США) та Нідерланди (17%, або 8 727,6 млн. дол.), за ними – Німеччина, Російська Федерація, Велика Британія та Австрія.

З рис. 2 видно, що тенденція до зменшення обсягів інвестування спостерігається за усіма країнами, за винятком Російської Федерації (її частка зросла на 6%). Більшість інвестицій продовжують надходити з Кіпра (26%, або 9 691,6 млн. дол.), наступні позиції за Нідерландами (15%, або 5 753,9 млн. дол.) та Російською Федерацією (12%, або 4 349,8 млн. дол.), далі – Британія, Франція, Німеччина, Австрія.

На перший погляд, досить значними є інвестиції з таких розвинених країн, як Німеччина та Нідерланди. Проте величина і відсутність зростання інвестицій із Німеччини пояснюються тим, що саме через німецьку компанію індійська «АрселорМіттал» контролює «Криворіжсталь».

Нідерланди, своєю чергою, завдяки сприятливим податковим та іншим умовам також діють як офшор й є одним із найбільших джерел інвестицій у світі лише формально. Наприклад, частина $1,8 млрд інвестицій в телекомунікаційний сектор України зумовлена тим, що компанією «Київстар» володіє зареєстрована в Нідерландах VimpelCom. Найбільшим власником VimpelCom (через посередників) є російська «Альфа-Груп». Реальні інвестиції з Нідерландів насправді незначні і представлені, наприклад, компанією Unilever [7].

Таблиця 1

Прямі інвестиції в Україну [6]

Рік	2013	2014	2015	2016
Обсяг інвестицій (млн. дол. США)	51705,3	53704,0	40725,4	37655,5
Абсолютне відхилення (+/-)	-	1998,70	-12978,60	-3069,90
Відносне відхилення, %	-	3,87	-24,17	-7,54

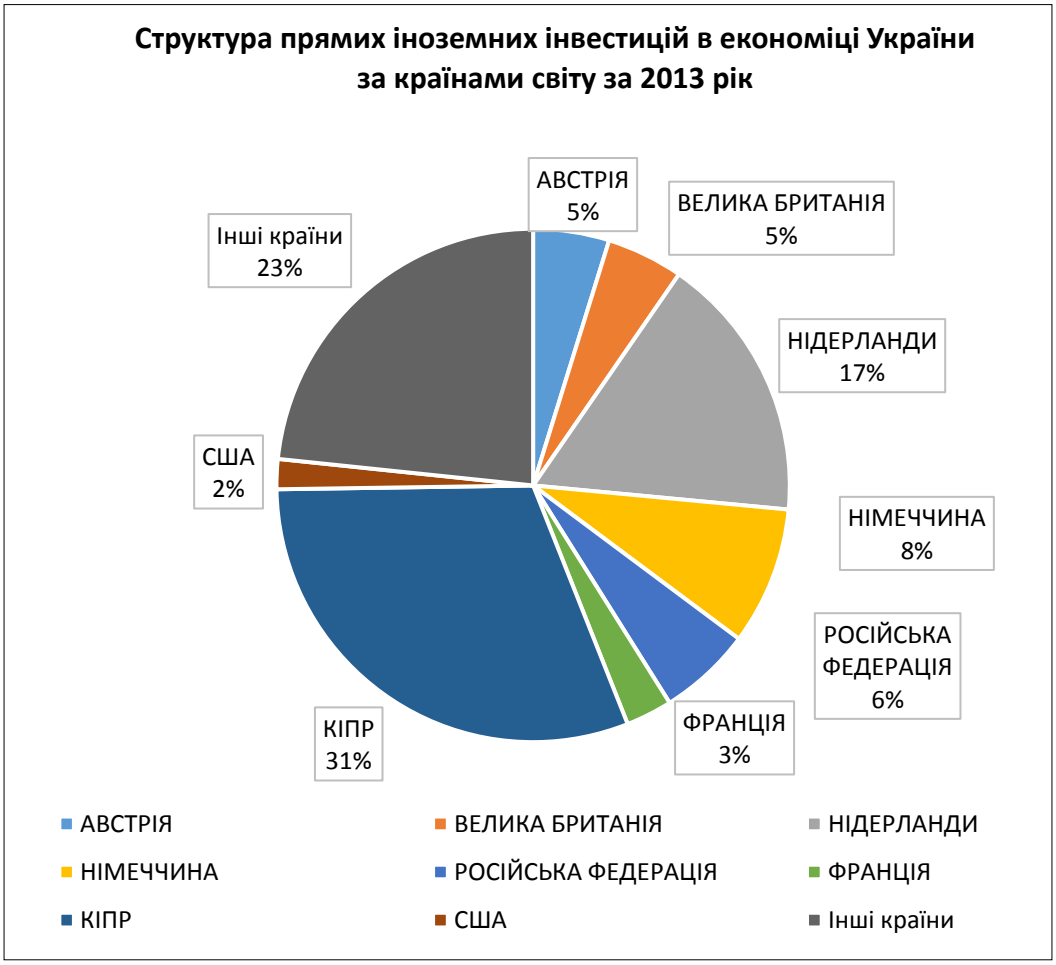


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій в економіці України за країнами світу за 2013 р. [6, с. 12]

Зростання інвестицій із Нідерландів та Швейцарії – це переважно теж український та російський капітали. Наприклад, у лютому 2016 р. свою частку в капіталі «Нафтогазвидобування» наростила до 55% дочірня компанія «ДТЕК» Ріната Ахметова DTEK Oil&Gas B.V., зареєстрована в Нідерландах. А серед співвласників швейцарської компанії Risoil, що в 2014–2016 рр. інвестувала близько $70 млн. у будівництво зернового терміналу в Іллічівському порту, є бізнесмени з України.

Таким чином, зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій після початку війни переважно зумовлене різким зменшенням вливань українських та російських підприємців, що проводили свої капітали через офшори. До цього призвели гостра економічна криза та невизначеність, пов'язані із військовим конфліктом та політичними змінами.

Якщо розглядати пріоритетні сфери інвестування, то, за даними Держкомстату [3], найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій, якщо аналізувати інвестиції за видами економічної діяльності, надходить у промисловість – 30,62% загального обсягу (13 млн. дол. США) й у фінансову та страхову діяльність – 27,26%. Наступну за частками надходжень групу формують оптова та роздрібна торгівля – 13,05%, операції з нерухомим майном – 8,03% та професійна, наукова і технічна діяльність – 5,01%, що разом становить майже 84% від загального обсягу.

Аналізуючи ПІІ за видами діяльності, слід зазначити, що вони спрямовуються в уже розвинені сфери економічної діяльності. Зокрема, на підприємствах промисловості зосереджено 13 280,1 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 30,62% їх загального обсягу, у тому числі переробної – 11 331,7 млн. дол. США (85,33% іноземних інвестицій, вкладених у промисловість), добувної – 1 243,6 млн. дол. США (9,36%), у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 704,8 млн. дол. США (5,31%).

У металургію вкладено 5 309,7 млн. дол. США прямих інвестицій, виробництво харчо-

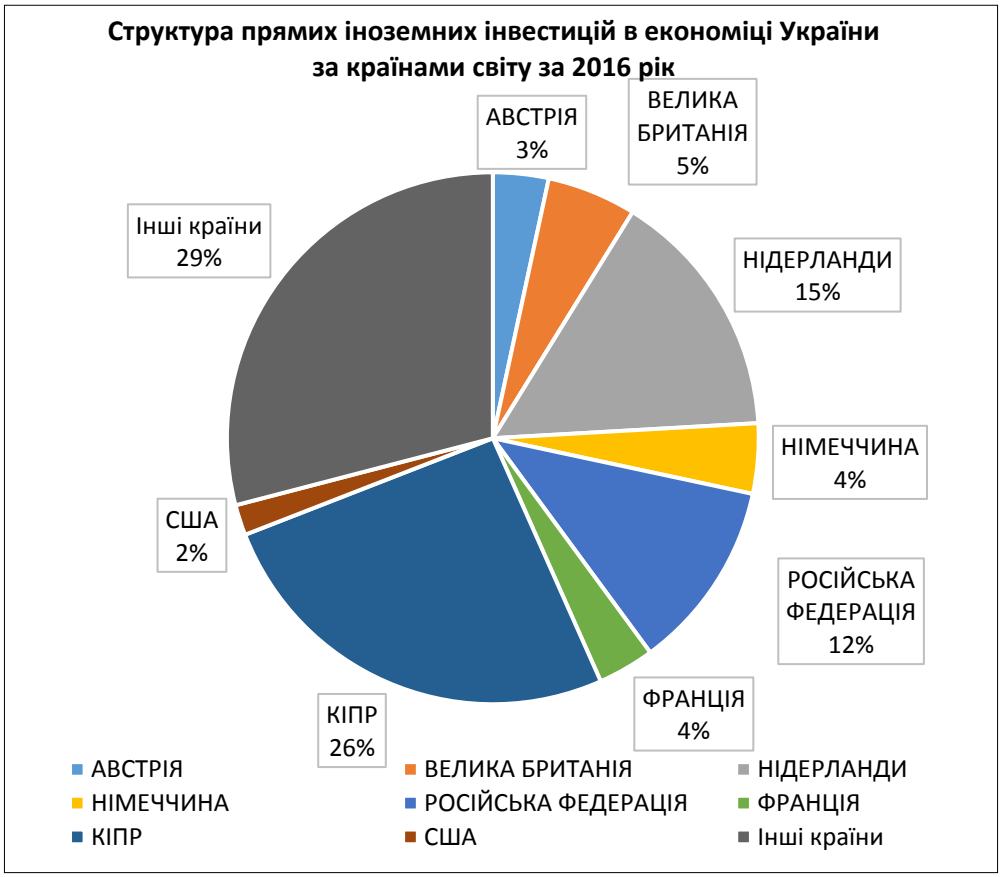


Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій в економіці України за країнами світу за 2016 р. [6, с. 12]

вих продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 2 426 млн. дол. США, хімічну й нафтохімічну промисловість – 747,9 млн. дол. США, машинобудування – 808,8 млн. дол. США, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 1 097,6 млн. дол. США. Однак необхідно зазначити, що частка ПІІ у промисловості в загальній структурі останнім часом має тенденцію до скорочення. Водночас для іноземних інвесторів привабливішими є види діяльності з вищим рівнем рентабельності.

Розподіл прямих іноземних інвестиції по економічних районах України є також нерівномірним, що пояснюється різнем ступенем привабливості регіонів. Столичний район у 2015 р. отримав 55% прямих іноземних інвестиції, які надійшли в Україну, або 25 061,9 млн. дол. США, і вважається інвестиційно привабливим для іноземних інвесторів, Придніпровський – 19%, або 8 683,0 млн. дол. США, Північно-Східний – 7%, або 3 032,4 млн. дол. США, Донецький – 6% (2 799,2 млн. дол. США), Карпатський – 6% (2 703,3 млн. дол. США), Причорноморський – 4% (1 867,5 млн. дол. США), Центрально-Український – 1% (594,9 млн. дол. США), Північно-Західний – 1% (534,6 млн. дол. США) та Подільський – 1% (467,9 млн. дол. США) [2, с. 49].

Така нерівномірність у розподілі прямих іноземних інвестицій пояснюється небажанням інвесторів вкладати кошти в ті регіони, які характеризуються низькою привабливістю. Причиною такої ситуації також є економічна, фінансова та політична нестабільність, що призвела до неоднорідності в обсягах прямого іноземного інвестування в регіональному розрізі, що породжує суттєві диспропорції, послаблює економічні взаємозв'язки між регіонами.

Незважаючи на те що Україна має достатньо природних ресурсів і вигідне стратегічне розташування, та все ж, на думку багатьох іноземних інвесторів, інвестиційний клімат України хоча й перспективний, але недостатньо стабільний. Основними причинами, що перешкоджають залученню іноземних інвестицій, стали такі: низький рівень довіри до влади, інтенсивне втручання органів державної влади в сектор приватного бізнесу, тіньова економіка, відсутність чіткої стратегії економічного розвитку країни, нестабільність у сфері оподаткування, нестабільність політичної ситуації в країні, корупція.

Особливого значення для посилення інвестиційної активності набувають законодавчі гарантії для інвесторів. Закон про іноземні інвестиції гарантує захист їх від примусових вилучень (націоналізації, реквізиції або конфіскації), крім передбачених законодавчими актами виняткових випадків і тільки в суспільних інтересах. Проте механізм реалізації правових гарантій поки що недостатньо відпрацьований. До того ж спостерігається відсутність достатньої кількості судових засобів для забезпечення дотримання законних прав інвесторів та врегулювання спорів. Окрім того, для іноземних інвесторів більш привабливa така інстанція для вирішення суперечок, яка не залежала б від уряду країни-господаря.

Важлива умова, необхідна для приватних капіталовкладень (як вітчизняних, так і іноземних), – постійний та загальновідомий набір норм та правил, сформульованих таким чином, щоб потенційні інвестори могли їх розуміти та мати уявлення про те, як ці правила будуть застосовуватися до їх діяльності. В Україні ж, яка перебуває у стадії безперервного реформування влади, правовий режим непостійний. Донедавна на різних рівнях влади безперервно вводилися у дію закони та правила, що часто суперечили один одному. Додатковим джерелом нестабільності було надання законам та інструкціям зворотної сили. Така практика серйозно турбувала іноземних інвесторів, особливо коли законодавство торкалося наявних капіталовкладень.

Залишається невирішеною проблема забезпечення зарубіжних інвесторів інформацією про чинне стосовно іноземних інвестицій законодавство. Тексти законів та інструкцій недосяжні для ознайомлення. Практично немає єдиного підходу до статусу та відміни попередніх законів, тому важко визначити, які закони зберігають чинність, а які були анульовані.

Щодо нестабільної політичної ситуації в країні, то, ймовірно, збройний конфлікт із Росією й надалі впливатиме на інвестиційні потоки в Україну. З одного боку, конфлікт локалізовано до невеликої частини України і інтенсивність його дещо знизилася порівняно з 2014–2015 рр. Але, зважаючи на те, що опонентом України виступає Росія, а збройні дії не припиняються, розвиток подій складно передбачити. Політичний ризик інвестування в Україну все ще дуже високий.

Окрім того, як зазначається в огляді інвестиційного клімату від Держдепартаменту США, завдяки широкому висвітленню конфлікту міжнародними ЗМІ, вся країна пов'язується з конфліктом на Сході і не проводиться розмежування між різними регіонами країни. Для розуміння інвесторами цієї відмінності необхідні час, відсутність ескалації конфлікту, активна інформаційна політика та позитивні приклади інвестицій. Інше питання полягає у тому, чи зможе Україна в складних економічних умовах запропонувати достатньо високу дохідність проектів для покриття пов'язаного з країною ризику [7].

Інакше привабливість для інвестиційної та бізнес-активності можемо розглянути за допомогою показника легкості ведення бізнесу в Україні, що оцінює регуляторний клімат в країні, або як впроваджуються зміни в законодавство для поліпшення умов для підприємницької діяльності.

За даними Світового банку [4], наша країна за рік поліпшила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу лише на одну позицію, піднявшись з 81-го місяця на 80-е. Позитивні зрушення експертами відзначено лише у двох із десяти основних компонентів дослідження – «Захист прав міноритарних інвесторів» та «Забезпечення виконання контрактів». Усі інші зміни фактично відбулися за рахунок зміни методології та динаміки інших країн.

Зокрема, за показником отримання дозволів на будівництво ми займаємо 140-у позицію з-поміж 190 країн. Дослідження враховує всі офіційні процедури, що має здійснити будівельна компанія для будівництва складського приміщення, включаючи час і вартість проходження процедур. В Україні для отримання дозволу на таке будівництво слід здійснити 10 процедур, проходження яких займе більше двох місяців – 67 днів і вимагатиме офіційних витрат в обсязі 15,2% від вартості самого будівництва. Тут ураховуються офіційні витрати, пов'язані з процедурами будівництва складського приміщення, зокрема: пов'язані з отриманням дозволу на використання земель і конструкцій; з інспектуванням до, під час і після будівництва; підключенням до комунальних мереж; реєстрацією в реєстрі нерухомості.

У Польщі (46-е рейтингове місце за цим показником) ті ж самі дії вимагають здійснення 12 процедур, на які піде 153 дні і коштуватиме це 0,3% від вартості будівництва.

Найгірший показник – вирішення проблем неплатоспроможності (150-е місце), яким досліджуються часові та фінансові витрати, а також кінцевий результат процесу вирішення питань неплатоспроможності підприємства.

Таким чином, з одного боку, Україна приваблює інвесторів своїми змінами, ресурсами,

можливостями, з іншого – інвестиційний клімат є несприятливим через недосконалість податкової системи, правової бази, корумпованість, невизначеність політичної системи, низької ділової культури тощо. Окремі кроки щодо поліпшення ситуації зроблені, проте цього недостатньо, необхідно визначити чітку стратегію підвищення інвестиційної привабливості, що не лише обмежується створенням різноманітних організацій, покликаних приваблювати інвесторів, а визначить конкретні кроки подолання наявної ситуації та зазначених проблем.

Висновки з цього дослідження. Для того щоб зрозуміти, як зробити економічне середовище України більш привабливим для іноземного інвестора, передусім потрібно окреслити низку пов'язаних із відсутністю достатнього інвестування проблем, що потребують негайного вирішення. По-перше, варто звернути увагу на законодавство. Воно занадто складне і незрозуміле для інвестора. Справа в тому, що деякі моменти, безпосередньо окреслені в законах, суперечать один одному, й інвестор не може самостійно в них розібратися та визначити, як йому здійснити безпосередньо сам процес інвестування, які він отримає гарантії та який рівень захисту може забезпечити йому держава.

Хорошим кроком буде створення спеціальної економічної зони, оскільки, незважаючи на те що український уряд вже робив спробу її створення, його діяльність так і не спричинила виникнення відчутних змін, що хоча б незначною мірою змінили ситуацію в Україні на краще.

Наступними важливими питаннями є корумпованість і часта зміна правлячої верхівки влади. Навіть якщо припустити, що іноземний інвестор настільки зацікавлений в Україні, що готовий миритися з процвітанням у ній корупції в усіх її проявах, то навряд чи він захоче мати справу з нашою країною, якщо йому доведеться стикатися зі свавіллям чиновників не один раз, а за кожної наступної зміни влади. Отже, потрібно розгорнути масштабну антикорупційну кампанію, яка могла б хоча б частково викорінити це несумісне зі значною кількістю іноземних інвестицій явище.

Наступна проблема – нестабільна економічна ситуація. По суті, вона логічно витікає з проблем із корупцією, законодавством та постійною зміною влади. Потенційних інвесторів хвилює те, що їхні кошти будуть абсолютно незахищеними в хиткому, економічно нестабільному середовищі. Навіть ТНК, які, до речі, за рахунок масштабу знижують свій загальний рівень ризику, інвестують кошти в Україну з особливою обережністю.

На даному етапі в України є два варіанти дій: досконало вивчити ринок, внести зміни до законодавства та податкової системи та звернути увагу потенційних інвесторів на переваги, які вони можуть отримати за рахунок інвестування коштів у регіони Центральної та Західної України або ж продовжувати проводити абсолютно нелогічну та непослідовну політику, що призводить спершу до створення спеціальної економічної зони, потім до швидкої ліквідації, спершу до прийняття нових законів, а потім їх анулювання тощо.

Іноземний інвестор не хоче витрачати свій час на подолання тих бар'єрів, які стоять у нього на шляху перед інвестуванням в Україну. Здебільшого для нього набагато простіше обрати іншу країну, тому варто задуматись над швидким прийняттям рішень та заходів, які найближчим часом можуть змінити дану ситуацію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2016 році: стат. бюл. / Відповід. за вип. І.С. Петренко. – Київ : Державна служба статистики України, 2017. – 140 с.

2. Терлецька В.О. Аналізування динаміки прямих іноземних інвестицій як фактор впливу на кон'юнктуру ринку в Українському Причорномор'ї / В.О. Терлецька // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 6. – С. 46–51.

3. Державна служба статистики України : статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org.

5. Офіційний сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.weforum.org.

6. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в Україну та з України за 2010–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/pik/pik_u/pik_rik_2014.html.

7. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир / Р. Аверчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua.

УДК 332

Архітектура сучасних процесів регіональної інтеграції

Лизун М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена питанням визначення сутності поняття «регіональна інтеграція». Розглянуто онтологію процесів регіональної економічної інтеграції. Представлено семантику термінів, близьких до регіональної економічної інтеграції. Проаналізовано основні віхи розвитку типології регіональної економічної інтеграції крізь призму регіональних економічних організацій. Виокремлено несумісності типології регіональних організацій першого покоління із поточною реальністю.

Ключові слова: інтеграція, регіональна інтеграція, мультилатералізм, новий регіоналізм, регіональні торговельні угоди, регіональні монетарні угоди, регіональні фінансові угоди.

Лизун М.В. АРХИТЕКТУРА СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ
Статья посвящена вопросам определения сущности понятия «региональная интеграция». Рассмотрена онтология процессов региональной экономической интеграции. Представлена семантика терминов, близких к региональной экономической интеграции. Проанализированы основные вехи развития типологии региональной экономической интеграции сквозь призму региональных экономических организаций. Выделены несовместимости типологии региональных организаций первого поколения с текущей реальностью.

Ключевые слова: интеграция, региональная интеграция, мультилатерализм, новый регионализм, региональные торговые соглашения, региональные монетарные соглашения, региональные финансовые сделки.

Lyzun M.V. ARCHITECTURE OF MODERN REGIONAL INTEGRATION
The paper is devoted to the issues of the “regional integration” concept. The ontology of regional economic integration processes is considered. The semantics of terms close to regional economic integration are presented. The main milestones of the typology of regional economic integration are analyzed. The incompatibility of the typology of regional organizations of the first generation with the current reality is singled out.

Keywords: integration, regional integration, multiallateralism, New Regionalism, regional trade agreements, regional monetary agreements, regional financial agreements.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процеси інтеграції є одними з визначальних чинників, що окреслюють загальні контури сучасної геоекономічної та геополітичної мапи світу. Економічна інтеграція є чи не найголовнішим процесом, що забезпечує сталий економічний розвиток провідних країн світу та країн, що розвиваються. Важливим у дослідженні процесів інтеграції та розвитку в умовах сучасної глобалізації є усвідомлення високої конкурентності середовища, в якому існують всі суб'єкти міжнародних економічних відносин. Глобалізація, волатильність умов на міжнародних ринках, посилення конкуренції та асоційована з ними невизначеність міжнародних економічних та політичних відносин породили нові імперативи взаємної організації держав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності понять «інтеграція», «регіональна інтеграція», окресленню сучасних ознак цих явищ присвячені праці багатьох учених: Е. Харрела, Ю.-Д. Канґа, Б. Балаша, Ф. Махлупа, А. Боланьоса, М. Еілструп-Сангіованні, Г. Маджоне, Н. Бреннера, Ф. Зодербаума, М. Кітінга, Т. Борзеля, С. Фігуея, А. Херрела, Р. Анрі, Ж. Кебабджяна, Р. Фернандеса, М. Бломстріма та інших. Попри вагомий внесок досліджень учених-економістів у теорію регіональної економічної інтеграції існують суттєві концептуальні розбіжності між різними науковими школами та немає консенсусу щодо дефініції регіональної економічної інтеграції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування сукупності науково-методологічних положень щодо визначення змісту поняття «регіональна інтеграція» та представлення архітектури її сучасних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «інтеграція» (з лат. *integrum* – ціле, *integratio* – відновлення) використовується в широкому значенні «об'єднування чого-небудь у єдине ціле» [1] та є загальновживаним в економічних, математичних, інженерних, соціологічних, біологічних науках.

© Лизун М.В.

В економічній термінології слово «інтеграція» вперше почало вживатися в середовищі промислових організацій щодо ділових альянсів компаній, що могли мати інституційну форму простої угоди, картелю, концерну, трасту і, зрештою, злиття та поглинання, при цьому під горизонтальною інтеграцією розумілося об'єднання із конкурентами, а під вертикальною – із постачальниками та споживачами [2].

Інтеграцію на макрорівні можна розглянути з двох перспектив:

– функціональної – відбувається винятково з урахуванням наявності спільних економічних інтересів партнерів без особливої прив'язки до географії держав (наприклад, Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) та інші галузеві міжнародні організації);

– регіональної – реалізовується в межах географічних альянсів держав-сусідів (як Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) тощо).

Макроінтеграцію в її функціональному контексті в спеціалізованих дослідженнях (особливо західних) зазвичай називають просто економічною інтеграцією (англ. *economic integration*), тоді як її територіальний вимір – регіональною економічною інтеграцією (англ. *regional economic integration*) чи регіональною інтеграцією (англ. *regional integration*).

Відмінність між функціональними та територіальними підходами може бути доволі суттєвою на практиці. З одного боку, як відзначав ще в 1940-х рр. великий скептик континентальних союзів Д. Мітрані, територіальний союз породжує проблему несумісності, а саме «досягнення цілей, які можуть бути актуальними не для всіх членів [регіональної] групи, при цьому відкидаючи ті зацікавлені сторони, які не входять до цієї групи» (цитата із [3]). Тривалий історичний досвід підтвердив також його прогноз про те, що вищий рівень територіальної інтеграції неминуче приводить до домінування в союзі найбільш могутнього учасника, що ми бачимо на прикладі Німеччини як гегемона (хоч, можливо, і вимушеного) ЄС сьогодні [4].

Однак, з іншого боку, регіональним інтеграційним союзам переважно притаманне ширше коло спільних проблем, а також відповідна фізична інфраструктура (спільний кордон, транскордонні транспортні магістралі, ландшафтні особливості тощо), яка може стати об'єктом колективних регулювань [5]. Зазначені обставини привели до широкої популярності регіональних об'єднань (особливо в докризовий період).

Незважаючи на нетривалу історію, теорія регіональної економічної інтеграції характеризується одним із найбільших доробків за кількістю досліджень серед усіх напрямів економічних наук. Але водночас між різними науковими школами (а часто і в межах одних шкіл) існують суттєві концептуальні розбіжності. До того ж економісти не прийшли до консенсусу навіть щодо дефініції регіональної економічної інтеграції. Наприклад, часто терміни «регіоналізм», «регіоналізація», «регіональна (економічна) інтеграція» вживаються як аналоги-замінники, хоча, на нашу думку, між ними існує суттєва, насамперед морфологічна, відмінність (табл. 1). Додаткової плутанини додає також той факт, що всі три терміни можуть використовуватися як на макрорівні (для концептуалізації інтеграції держав), так і на мезорівні (щодо інтеграції регіонів всередині держави чи прикордонних регіонів).

Тим не менше, з огляду на методологічний підхід Світової організації торгівлі (СОТ), з 1980-х рр. термін «регіоналізм» поступово витіснив «регіональну інтеграцію» у сфері деномінації будь-яких форм інституційних відносин, відмінних від багатосторонніх, що мають за мету лібералізацію та/або сприяння розвитку торгівлі між державами. Паралельний до регіоналізму процес глобальної лібералізації торгівлі (переважно в межах СОТ) почав трактуватися як «мультилатералізм» (англ. *multilateralism*).

Дещо більшій дефінітивній стрункості сприяла також поява в 1990–2000-х рр. великої кількості публікацій, присвячених питанням перерозподілу геополітичних центрів сили та формуванню нового світового порядку, що були об'єднані під загальною назвою «новий регіоналізм» (англ. *New Regionalism Approach*) [7–9]. Слід визнати, що самі постулати нового регіоналізму часто були дещо патетичними і під впливом посткризових умов трансформувалися у «порівняльний регіоналізм» (англ. *Comparative Regionalism*) [10], проте його важливим доробком можна назвати той факт, що відносною нормою стало використання терміна «регіоналізм» для позначення зусиль уряду та неформальних суб'єктів влади з реорганізації взаємних відносин між державами в геополітичному просторі.

Під «регіоналізацією» ж переважно розуміють більш стихійні процеси інтенсифікації чи редукції комерційних та соціальних трансакцій у певному географічному регіоні під впливом ринкових чинників. Тобто де-факто інтеграція може існувати без регіоналізму. Слід також відзначити, що потоки товарів та фак-

Таблиця 1

Семантика термінів, близьких до регіональної економічної інтеграції (макрорівень)

Категорія	Трактування
Регіоналізм (інтеграція де-юре)	З огляду на суфікс «-ізм» (від давньогр. *ισμός*), термін повинен відноситься до певного теоретичного чи ідеологічного окреслення процесів регіонального розвитку. Фактично ж регіоналізм зазвичай зводиться до сукупності цілеспрямованих зусиль суб'єктів влади (формальної чи неформальної) з розбудови інституційної співпраці (чи, навпаки, протистояння) між державами на певній географічній території.
Регіоналізація (інтеграція де-факто)	Беручи до уваги суфікс «-ація» (від лат. *tio*), термін позначає певну дію чи результат дії. У разі регіоналізації йдеться про загальну картину міжнародних «економічних потоків» між державами на певній географічній території.
Регіональна економічна інтеграція (де-факто + де-юре)	Поєднання регіоналізму та регіоналізації. Тобто територія вважається регіонально інтегрованою, якщо вона відповідає як критерію концентрації більш інтенсивних економічних відносин між державами, так і критерію інституційної координації на основі довготривалих спільних норм.

Джерело: авторське доповнення та модифікація [6]

торів часто є найбільш інтенсивними саме на міжрегіональному рівні [11].

Що стосується регіональної економічної інтеграції, то в цьому дослідженні ми будемо притримуватися сучасного теоретичного мейнстриму [6, 11, 12], розглядаючи її як одночасне поєднання висхідних ініціатив у межах регіоналізації із низхідними стратегічними інституційними заходами, що уособлюють регіоналізм (рис. 1).

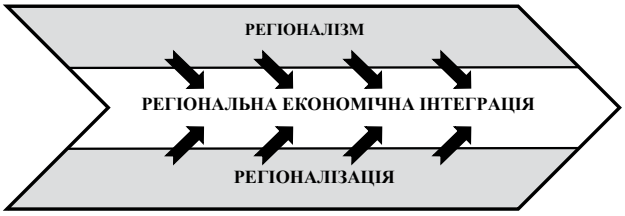


Рис. 1. Онтологія процесів регіональної економічної інтеграції

Джерело: сформовано автором

Більш спеціалізовані дослідження іноді розглядають детальнішу структуру регіональної економічної інтеграції. Наприклад, Е. Харрел виокремлює 5 рівнів регіональної співпраці/інтеграції, таких як (1) соціальна та економічна регіоналізація; (2) регіональні самоусвідомлення та ідентичність; (3) регіональна міждержавна співпраця; (4) ініційована державами інтеграція; (5) регіональна когезія [13].

Базовим структурним елементом регіоналізму можна вважати регіональні організації, які можуть бути політичними, економічними, військовими тощо. Серед регіональних економічних організацій можна виокремити:

– регіональні торговельні угоди/організації, РТО (англ. *regional trade arrangements, RTA*), які є найбільш масовими альянсами і відповідно до вертикального розвитку починають охоплювати не тільки торгівлю, а практично весь спектр економічних відносин;

– регіональні монетарні угоди/організації (англ. *regional monetary arrangements*), які залежно від інтерпретації можуть включати як регіональні платіжні союзи, угоди про спільне фінансування платіжних балансів, приклади односторонньої (доларизація) та колективної (валютні союзи) валютної інтеграції, так і історичні форми монетних і валютних систем, блоків та зон;

– регіональні фінансові угоди/організації (англ. *regional financial arrangements*), типовим представником яких є сформований нещодавно Європейський стабілізаційний механізм (загалом група регіональних фінансових організацій тісно переплітається з монетарними і не завжди можливо чітко розмежувати наявні альянси).

Доцільно розглянути основні віхи розвитку типології регіональної економічної інтеграції крізь призму регіональних економічних організацій (які в основному є торговельними). РТО згідно із СОТ – будь-яка угода про лібералізацію торгівлі між двома і більше державами, що реалізовується поза рамковими умовами мультилатералізму. Насамперед варто зазначити, що єдина наявна «офіційна» градація регіональних організацій розроблена СОТ і включає такі форми РТО [14], як:

1. Зона вільної торгівлі (ЗВТ) – детермінується Статтею XXIV ГАТТ як група мит-

них територій, на яких митні тарифи та інші рестриктивні заходи скасовані для майже повного переліку торгових продуктів (окрім дозволених ситуацій).

2. Митний союз (МС) – теж регламентується Статтею XXIV ГАТТ і, окрім особливостей, наведених для ЗВТ, повинен передбачати також наявність однакових тарифів та рестриктивних заходів серед членів об'єднання щодо третіх сторін.

3. Економічна інтеграційна угода (англ. *Economic Integration Agreement*) – згідно зі статтею V ГАТС являє собою домовленість про суттєву лібералізацію торгівлі послугами.

4. Часткова угода (англ. "*Partial Scope*" Agreement) – регламентується так званою Дозвільною умовою (англ. *Enabling Clause*) і стосується лібералізації торгівлі обмеженим набором продуктів винятково між країнами, що розвиваються.

Серед усіх РТО, зареєстрованих у СОТ, явно домінують двосторонні домовленості, що дало підставу Ю.-Д. Канґу говорити про доцільність виокремлення в межах регіоналізму додаткової категорії «білатералізм» [11]. Кількісний розподіл РТО залежно від типу наведений в табл. 2 і демонструє абсолютне домінування зон вільної торгівлі серед регіональних угрупувань.

Динаміка створення нових РТО, починаючи із моменту заснування ГАТТ, наведена на рис. 2. В історичній ретроспективі можна виокремити чотири періоди якісних трансформацій РТО:

1. Кінець 1950-х – початок 1980-х рр. – створення Європейської економічної спільноти (ЄЕС) та Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), які стали прикладом для наслідування для країн, що розвиваються, в Латинській Америці та Африці (період трактується як «старий регіоналізм»).

2. Друга половина 1980-х – початок 1990-х рр. – ознаменований появою двох РТО з якісно новітніми для свого часу принципами: єдиного ринку в Європі (на основі Єдиного європейського акту та Маастрихтського договору) та Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА; англ. *North American Free Trade Agreement, NAFTA*), котра була першою РТА між умовними Північчю (США, Канада) та Півднем (Мексика). Окрім зазначених організацій, у цей період утворились Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР; ісп. *Mercado Común del Sur*) та Зона вільної торгівлі Асоціації південно-східних азійських націй (АСЕАН; англ. *Association of Southeast Asian Nations*).

3. Період із середини 1990-х до кінця 2000-х років характеризується безпрецедентним зростанням кількості РТО. Сьогодні більшість держав характеризується одночасним членством у декількох регіональних альянсах.

4. Початок 2010-х ознаменувався появою так званих плюрилатеріальних ЗВТ чи, як їх ще називають, мегарегіональних торговельних об'єднань (англ. *plurilateral FTAs, Mega-regional trade agreements*), які фактично нівелюють географічні виміри регіону. Прикладами таких організацій можуть бути Транстихоокеанське стратегічне економічне партнерство (ТТСЕП; *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, TPSEP* чи *P4*), що переживає непростий процес реорганізації у Транстихоокеанське партнерство (ТТП; англ. *Trans-Pacific Partnership Agreement, TPP*), а також Всестороннє регіональне економічне партнерство (ВРЕП; англ. *Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP*) і прототип Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства (ТТІП; англ. *Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP*).

Очевидно, що така велика кількість та різноманітність регіональних торговельних

Таблиця 2

Кількість регіональних торгових організацій за СОТ (станом на 09.11.2017 р.)

Тип РТО	Кількість організацій*	Кількість приєднань нових членів
Зона вільної торгівлі	246	4
Митний союз	18	12
Економічна інтеграційна угода	143	7
Часткова угода	22	2
Всього (фізична кількість)*	**284**	

Примітка: якщо РТО регламентує торгівлю і товарами, і послугами, то СОТ одночасно фіксує організацію і як ЕІУ, і як ЗВТ чи МС (де-факто зареєстровано лише одну РТО, що регулює винятково торгівлю послугами). Проте в підсумковому рядку ми навели фізичну кількість РТО.

Джерело: дані СОТ [13]

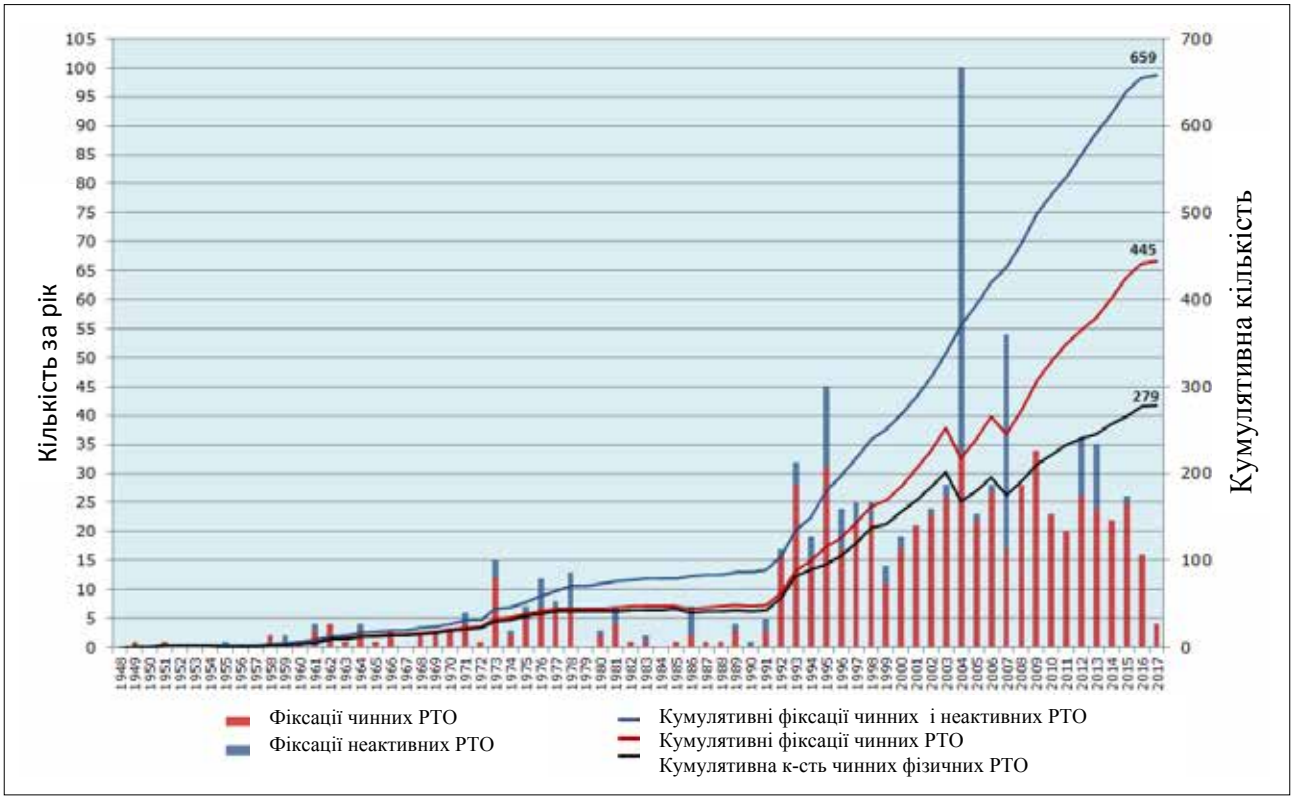


Рис. 2. Динаміка створення регіональних торговельних організацій, 1948–2017 рр.

Примітка: Фіксація активності РТО: товари, послуги і кількість приєднань підраховуються окремо. На графіку фізичних РТО товари, послуги та приєднання рахуються разом. Кумулятивні криві відображають кількість РТО протягом відповідного року.

Джерело: дані СОТ

об'єднань викликає значний науковий інтерес серед економістів, котрі неодноразово здійснювали спроби систематизації РТО та інші типи регіональних угруповань згідно з методологією, відмінною від тієї, що пропонує СОТ.

Типологія регіональних інтеграційних організацій першого покоління ґрунтується на градації Б. Балаша від 1961 р. [15], що навіть сьогодні продовжує вважатися канонічною для багатьох академічних курсів та наукових робіт із інтеграції. Дослідник виділяв (а точніше, прогнозував появу, оскільки на той час інтеграційні процеси перебували на етапі становлення) п'ять рівнів інтеграції в межах регіональних об'єднань: зону вільної торгівлі (ЗВТ), митний союз (МС), спільний ринок (СР), економічний союз (ЕС), повну інтеграцію (політичний союз). В альтернативних адаптаціях розглядаються також рівні зони преференційної торгівлі, монетарного, банківського, фіскального союзів і т. д.

Б. Балаша фактично зумів передбачити основні віхи розвитку Європейського союзу, однак інтеграційні процеси за межами Європи переважно розвивалися за іншими сценаріями. Можна виокремити такі несумісності типології регіональних організацій першого покоління з поточною реальністю:

1. Градація регіональних організацій. Приміром, митний союз вважається вищою формою інтеграції, ніж ЗВТ, однак створення МС далеко не завжди означає, що всі критерії ЗВТ були виконаними (часто між членами МС присутнє навіть квотування торгівлі). Згідно з постулатами першого покоління типології, угода між ЄС та Туреччиною вважається прикладом митного союзу, яка є, проте, незрівнянною за рівнем інтеграції із НАФТА, котра формально є ЗВТ. Йдеться навіть не про інтенсивність торговельних потоків – НАФТА передбачає низку інституційних аспектів, спрямованих на досягнення регулятивної конвергенції у сфері торгівлі та інвестування, що вже є критерієм етапу спільного ринку [16].

2. Зміна парадигми міжнародної торгівлі. Сучасна регіоналізація часто імплементовується не в міжнародному, а в глобальному вимірі [17] – з огляду на діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК), «національність» виробленого продукту доволі важко іденти-

фікувати. Сьогодні держави вступають у РТО (незалежно від їх самоідентифікації як ЗВТ, МС чи ін.) не стільки заради лібералізації торгівлі, скільки заради приваблення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та участі у глобальних виробничих ланцюгах.

3. Зростання кількості міжрегіональних інтеграційних об'єднань, що частково нівелює саму ідею регіональної економічної інтеграції.

4. Поява інтеграційних об'єднань типу «Північ – Південь». Мотивація участі менш розвинутих держав у альянсах із передовими економіками знаходиться у площині приваблення ПІІ та сприяння реформам завдяки так званим ефектам "*lock-in*" (цей аспект широко розкритий у працях: [18; 19]).

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи, зазначимо, що всі наведені вище типи та рівні регіональної інтеграції значною мірою впливають на зміну геополітичного світоустрою. Валютна регіональна інтеграція також не може розглядатися у певному вакуумі, окремо від інших процесів регіоналізації та регіоналізму, а є, швидше, їх вузькоспецифічною формою. Після 2000 р процеси регіональної інтеграції досягнули безпрецедентної комплексності і варіативності. Жодна з розглянутих нами типологій не в змозі повної мірою обґрунтувати їх різноманіття. Під час розгляду процесів регіональної економічної інтеграції основний акцент здійснюється на їх економічних вимірах [20]. Однак економічний складник не може розглядатися окремо від політичного, який передбачає відмову національних урядів від частини власного суверенітету та автономії у прийнятті рішень заради створення та використання спільних ресурсів і задля досягнення спільних цілей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Словник української мови: В 11 тт. – К.: Наук. думка, 1973, Т4, с. 35.
2. Machlup F. A history of thought on economic integration / F. Machlup. – Palgrave Macmillan UK, 1977, с. 3.
3. Eilstrup-Sangiovanni M. Debates on european integration: a reader / M. Eilstrup-Sangiovanni. – Basingstoke England ; New York : Palgrave, 2006, с. 57–58.
4. Majone G. Policy harmonization: limits and alternatives / G. Majone // Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice. – 2014. – Vol. 16, No. 1. – P. 4–21.
5. Ліщинський І. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми / М. Лизун, І. Ліщинський // Економічний простір. – 2017. – № 118. – P. 47–60.
6. Bolaños Bonilla A. A step further in the theory of regional integration: a look at the unasur's integration strategy / A. Bolaños Bonilla. – Rochester, NY : Social Science Research Network, 2016, с. 5.
7. Brenner N. State/space: a reader / N. Brenner, B. Jessop, M. Jones, G. Macleod. – John Wiley & Sons, 2008.
8. Söderbaum F. Theories of new regionalism: a palgrave reader / F. Söderbaum, T. M. Shaw. – Palgrave Macmillan UK, 2003.
9. Keating M. The new regionalism in western europe: territorial restructuring and political change / M. Keating. – E. Elgar Cheltenham, UK, 1998.
10. Borzel T.A. The oxford handbook of comparative regionalism / T.A. Borzel, T. Risse. – Oxford University Press, 2016.
11. Kang Y.-D. Development of regionalism: new criteria and typology / Y.-D. Kang // Journal of Economic Integration. – 2016. – P. 234–274.
12. Figuière C. Caractériser les processus régionaux: les apports d'une approche en termes de coordination / C. Figuière, L. Guilhot // Mondes en développement. – 2006. – No. 3. – P. 79–100.
13. Hurrell A. Regionalism in theoretical perspective / A. Hurrell // Regionalism in World Politics: Regional Organization and International Order. – Clarendon Press, 1995.
14. WTO Regional trade agreements information system / WTO. – 2017.
15. Balassa B. The theory of economic integration (routledge revivals) / B. Balassa. – Routledge, 2013.
16. Henri R. Une lecture comparative des accords d'association euro-méditerranéens et de l'Accord nord-américain de libre-échange (alena) / R. Henri // Intégration euroméditerranéenne et stratégie économiques. – Paris : L'Harmattan, 2003.
17. Kébabdjian G. Europe et globalisation / G. Kébabdjian. – Paris : Editions L'Harmattan, 2006.
18. Fernandez R. Returns to regionalism: an evaluation of non-traditional gains from rtas / R. Fernandez. – C.E.P.R. Discussion Papers, 1997.
19. Blomström M. Regional integration and foreign direct investment / M. Blomström, A. Kokko. – C.E.P.R. Discussion Papers, 1997.
20. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва// Журнал Європейської економіки. – 2009. – Том 8. – № 3. – 348 с. – С. 241–264.

УДК 339.561

Розвиток експорту аграрної продукції в Україні

Нездойминога О.Є.
кандидат економічних наук
Полтавської державної аграрної академії

У статті окреслено основні тенденції експорту аграрної продукції за 2013–2017 рр. Визначено географічну структуру експорту та в розрізі основних видів аграрної продукції. Особливу увагу приділено визначенню країн, з якими збільшився обсяг експорту аграрної продукції. Виділено основні тенденції розвитку експорту аграрної продукції в Україні.

Ключові слова: експорт, експорт аграрної продукції, географічна структура експорту аграрної продукції, зовнішня торгівля, зовнішньоторговельне сальдо.

Нездойминога Е.Е. РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

В статье обозначены основные тенденции экспорта аграрной продукции в 2013–2017 гг. Определена географическая структура экспорта и в разрезе вдов аграрной продукции. Особенное внимание уделено определению стран, с которыми увеличился объем экспорта аграрной продукции. Выделены основные тенденции развития экспорта аграрной продукции в Украине.

Ключевые слова: экспорт, экспорт аграрной продукции, географическая структура экспорта аграрной продукции, внешняя торговля, внешнее торговое сальдо.

Nezdoimynoga E.E. DEVELOPMENT OF EXPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE

The article describes the main trends in the export of agricultural products in 2013-2017. The geographical structure of exports is also determined in terms of types of agricultural products. Particular attention is paid to identifying countries with which the volume of exports of agricultural products has increased. The main tendencies of development of export of agricultural products in Ukraine are seen.

Keywords: export, export of agrarian products, geographic structure of export of agrarian products, foreign trade, foreign trade balance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки України особливо актуальним постає питання трансформації зовнішньої торгівлі, що пов'язано передусім з інтеграцією до ЄС. Поряд із цим необхідно відзначити, що однією з головних причин, що спонукали Україну до пошуку ринків збуту, альтернативних російському, стали введені в другій половині 2013 р. нею превентивні обмеження на імпорт українських товарів. Водночас нинішня ситуація, що пов'язана з воєнним конфліктом на Донбасі та анексією Криму, унеможливлює українсько-російське співробітництво.

Наявна ситуація вплинула на всю економіку України, у тому числі й на зовнішньоекономічні відносини у сфері торгівлі. Скорочення загального експорту з Донецької області більш як на 60% та з Луганської області більш як на 92 % завдало не тільки збитків економіці України, а й спричини суттєву зміну структури експорту. Зважаючи на те, що Україна є аграрною країною і має досить високий аграрно-виробничий потенціал, у структурі експорту вагому частку зайнята саме аграрна продукція. Так, тільки за 2015 р. 11 областей України аграрної спеціалізації змогли збільшити експорт своїх товарів з 1,1% до 26,1% [2]. Вивчення основних тенденцій у сучасному розвитку експорту аграрної продукції й визначило актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільше питаннями формування ефективної структури експорту та у цілому зовнішньої торгівлі в Україні займається Міністерство аграрної політики та продовольства. Поряд із цим існує низка державних структур, які дбають про забезпечення продовольчої безпеки, що є актуальним питанням сьогодення, пов'язаним зі здійсненням експортно-імпортних операцій.

На нашу думку, потребує особливої уваги дослідження експорту аграрної продукції з огляду на те, що Україна є державою з великим аграрним потенціалом та потенційними можливостями розвитку міжнародного співробітництва з різними країнами у сфері торгівлі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення основних тенденцій розвитку експорту аграрної продукції в Україні поряд із формуванням між-

© Нездойминога О.Є.

народних фінансово-економічних відносин із країнами ЄС та США.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український аграрний сектор із потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що, з одного боку, може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів задіяного в аграрній економіці сільського населення, що становить понад третину всього населення країни, може дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки.

Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України спрямована на формування ефективного соціально спрямованого сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства на основі закріплення його багатоукладності, що на даному етапі розвитку вимагає пріоритету формування різних категорій господарств (селоутворюючих господарств), власники яких проживають у сільській місцевості, поєднують право на землю із працею на ній, а також – власні економічні інтереси із соціальною відповідальністю перед громадою [6].

Поряд із цим важливо окреслити низку переваг, що має Україна для розвитку свого експорту:

– за рівнем запасів і видобутку мінерально-сировинних ресурсів входить до групи провідних країн континенту, виробляючи до % % світової мінеральної сировини та продукції переробки;

– володіє понад 25% найбільш родючих чорноземів світу та має сприятливі кліматичні умови для розвитку аграрного виробництва [5].

За даними Державної служби статистики України, експорт товарів аграрної галузі в 2016 р. становив $15,2 млрд., що на $4 млрд. більше, ніж у 2015 р. Частка сільськогосподарської продукції в загальному експорті країни сягнула 42% (рис. 1).

Найбільше у грошовому еквіваленті було експортовано продуктів рослинного походження – на понад $8 млрд. У тому числі експорт зернових культур становив $6 млрд. Окрім того, у 2016 р. було поставлено за кордон готових харчових продуктів на $2,45 млрд. та живих тварин із продуктами тваринного походження – на $0,78 млрд.

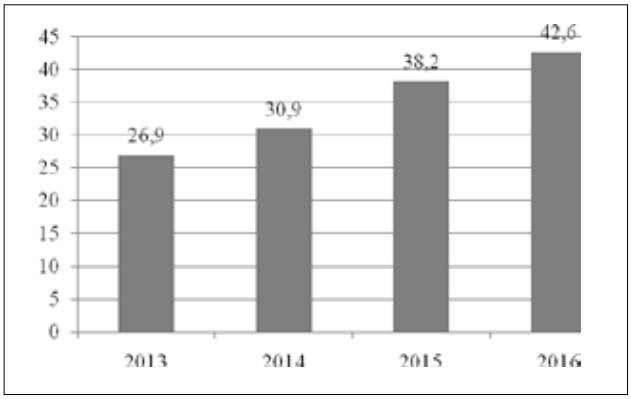


Рис. 1. Частка продукції АПК у загальному експорті, %

Позитивне зовнішньоторговельне сальдо за товарами сільськогосподарської галузі у 2016 р. – $11,4 млрд.

Позитивне сальдо двосторонньої аграрної торгівлі між Україною та ЄС у 2016 р. становило понад $2,3 млрд. Зовнішньоторговельний обіг сільськогосподарської продукції між Україною та країнами ЄС за 2016 р. становив $6 182,9 млн. [3].

Основними видами аграрної продукції, що експортується, у 2016 р. стали: олія соняшникова, сафлорова або бавовняна; кукурудза; пшениця; соєві боби; макуха, тверді відходи від вилучення рослинних жирів та олії; ячмінь; насіння свиріпи або ріпаку; сигари, сигарили та сигарети, цигарки; м'ясо та їстівні субпродукти птиці; шоколад.

За результатами 2016 р. Україна стала світовим лідером із виробництва й експорту соняшникової олії. Сьогодні подібна тенденція зберігається. За офіційними даними, зовнішні поставки соняшникової олії у 2017 р. зросли на 27% (+$498,3 млн.).

Розглянемо структуру експорту та імпорту аграрної продукції у 2016 р. (рис. 2).

За даними Державної служби статистики, у 2016 р. експорт товарів здійснювали в Україні 24 912 підприємств, експорт послуг – 6 671.

У рамках розвитку співробітництва між країнами ЄС, США та іншими країнами Україна продовжує налагоджувати зв'язки. Так, офіційні дані свідчать, що в 2016 р. країнами – партнерами в експорті-імпорті товарів та послуг було 211 країн.

Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку в структурі українського експорту в першому півріччі 2017 р. до 42% із 45,3% у першому півріччі 2016 р. Основними країнами – парт-

нерами з Азії у поточному році виступали Індія, Туреччина і Китай. На другому місті – країни ЄС із часткою в 31,1%, де головними партнерами є Нідерланди, Іспанія й Італія. Трійку лідерів замикають країни Африки, котрі збільшили частку на +2,5%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс і Марокко. Також спостерігаємо незначне пожвавлення торгівлі з країнами СНД.

Розглянемо загальну географічну структуру експорту України (табл. 1).

Основні торговельні партнери за найбільшою часткою у торгівлі: Іспанія –15,3%, Польща – 14,3%, Нідерланди – 14%, Італія – 12,6%, Німеччина – 10,1%, Франція – 8,4%, Бельгія – 3,2%, Великобританія – 3%, Португалія – 2,7%, Румунія – 2,2%, Греція – 2%, Угорщина – 1,96%.

Розглянемо також як змінився обсяг експорту з деякими країнами (табл. 2).

У цілому ж важливо відзначити, що, незважаючи на наявні проблеми в агропромисловому комплексі, що пов'язані з низьким рівнем організації інфраструктури АПК України, високим рівнем зношеності основних засобів, повільними темпами впровадження інновацій, обсяги аграрного виробництва зростають. Позитивне зовнішньоторговельне сальдо свідчить про ефективність політики України у сфері торгівлі, незважаючи на воєнно-політичний конфлікт на сході.

Серед позитивних чинників – збільшення експортних квот на постачання до ЄС і розширення товарної номенклатури.

Протягом 2016–2017 рр. українські експортери найбільш активно використовували безмитні тарифні квоти на вершкове масло/молочні пасти та сухе молоко.

Зокрема, у 2016 р. тарифну квоту на вершкове масло та молочні пасти використано на 46%, а на сухе молоко – на 30%. У І півріччі 2017 р. ці квоти були використані на 50% та 13,6% відповідно.

У 2017 р. розпочалося також використання безмитної квоти на молоко, вершки, згущене молоко і йогурти. Крім того, почали здійснюватися поставки молочної сироватки та сирів (до них тарифні квоти не застосовуються).

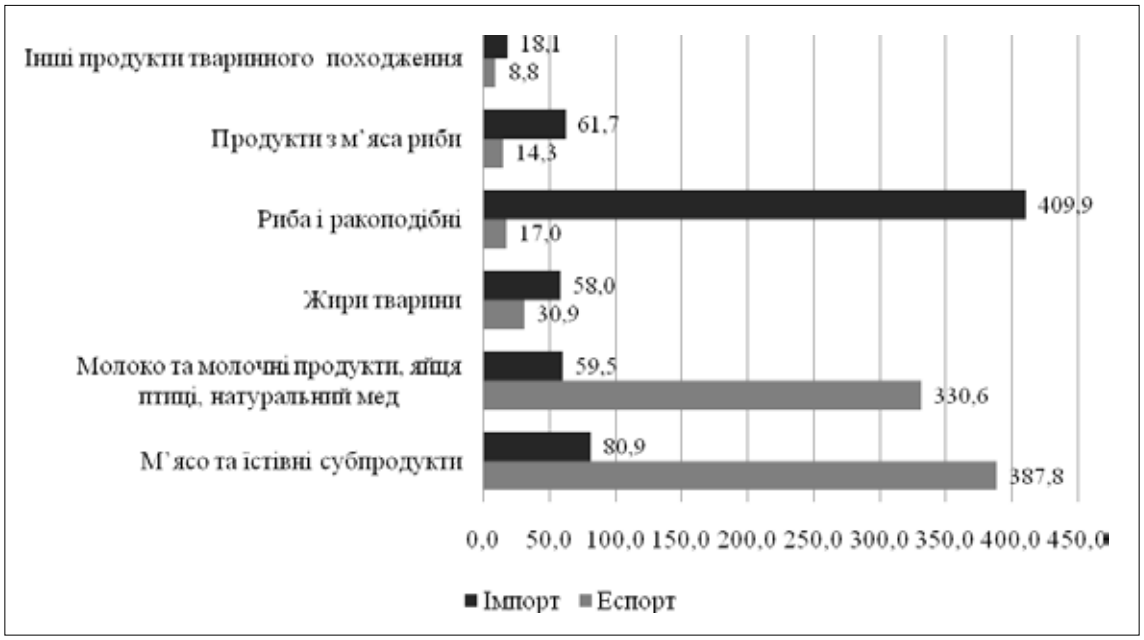


Рис. 2. Структура експорту та імпорту аграрної продукції у 2016 р.

Таблиця 1

Географічна структура експорту України, %

	І півріччя 2016 р.	І півріччя 2017 р.	Зміна (+,-)
Азія	45,3	42	-3,3
ЕС-28	30,3	31,3	1
Африка	15,6	18,1	2,5
Країни СНД	7,4	7,1	-0,3
Інші країни	1,4	1,7	0,3

Таблиця 2

Країни-лідери за динамікою зміни експорту у І півріччі 2017 р.

Країна	Зростання експорту, млн. дол.	Країна	Скорочення експорту, млн. дол.
Індія	414,1	Китай	221,0
Туреччина	212,3	Бангладеш	132,0
Нідерланди	208,3	Індонезія	76,0
Єгипет	176,5	Таїланд	58,7
Ісламська Республіка Іран	148,1	Гонконг	50,9
Бангладеш	125,8	Філіппіни	40,1
Іспанія	122,0	Німеччина	34,3
Італія	97,8	Франція	27,0
Ізраїль	97,0	Ліван	19,2
Туніс	76,4	Ефіопія	17,1

Основними споживачами української молочної продукції у 2016 р. були Польща, Нідерланди, Фінляндія.

Також суттєво були знижені квоти на деякі види рослинницької продукції. Так, для мороженої чорниці – з 12% до 0%, кавунів – з 8,8% до 0%, волоського горіха очищеного – з 5,1% до 0%. Найбільший попит в ЄС традиційно мають ягоди морожені та українські волоські горіхи.

Також відбувається динамічне зростання поставок до ЄС кавунів, свіжих ягід: чорниці, лохини, ожини, малини, плодів сушених, яблук та груш.

Найбільші споживачі продукції українського садівництва в ЄС: Польща, Франція, Італія, Нідерланди, Німеччина.

Станом на 22.09.2017 Україною вже закрито сім квот, а саме на:

- мед натуральний;
- цукор;
- крупи та борошно;
- оброблені томати;
- виноградний і яблучний соки;
- кукурудзу;
- ячмінь.

Прес-служба Мінагрополітики відзначає, що «нарощування сировинного складника експорту – найпростіший шлях, але в довгостроковій перспективі менш вигідний. Якщо розглядати аграрний експорт не просто як рекорди галузі, то високорозвинений АПК повинен стати для України плацдармом, а не кінцевою метою» [2].

Водночас сьогодні одним зі шляхів збільшення економічної ефективності експорту аграрної продукції (зважаючи на його переважно сировинний характер) може стати зростання обсягів виробництва та зовнішньої торгівлі сільськогосподарськими культурами, що належать до категорії нішевих (просо, сорго, горох, льон олійний, гірчиця, гречиха). Так, для сорго і проса рівень експортних цін є зіставним із цінами для пшениці, кукурудзи або ячменю, а олійний льон, гірчиця, гречка та деякі інші нішеві є значно дорожчими. Збільшення площ та освоєння технологій вирощування таких культур в економічному сенсі принесе вітчизняним аграріям як перспективу збільшення виручки, так і розширення можливостей хеджування ризиків недоотримання прибутку від традиційних олійних і зернових. Особливо великий експортний потенціал має льон олійний, що може стати серед вітчизняних агровиробників досить популярною для вирощування культурою.

Для України існують також значні перспективи збільшення експорту м'яса птиці. До 2018 р. світове виробництво м'яса птиці зростатиме в середньому на 14,1 млн. т. За останні ж шість років Україна збільшила виробництво бройлерів у 20 разів. Ця галузь інтенсивно розвивається й орієнтована на експорт.

Висновки з цього дослідження. У цілому ж можна відзначити основні тенденції у розвитку експорту аграрної продукції в Україні:

– нарощування обсягів виробництва аграрної продукції забезпечили ріст обсягів експорту;

– формування та розвиток міжнародних відносин із країнами ЄС та США та деякими країнами Азії у сфері торгівлі продовжують зростати;

– позитивне зовнішньоторговельне сальдо є свідченням формування ефективної стратегії розвитку зовнішньої торгівлі та експортних операцій у тому числі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції / А.О. Задоя // Академічний огляд. – 2016. – № 2(45). – С. 110–117.

2. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі / С. Кулицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.gov.ua.

4. П'янкова О.В. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів / О.В. П'янкова, О.С. Ралко // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 5. – С. 65–71.

5. Сотник І. Розвиток зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу / І. Сотник, Ю. Шафорост [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sophus.at.ua/publ/2016_06_1_kampodilsk/.

6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/7644.

UDC 339.9

Trends of development of creative economy in the world

Parkhomenko N.O.
PhD (in Economics),
Assosiate Professor of the Department of International Business
and Economic Analisys
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The paper is devoted to the definition of indicators to measure the creative industries. The trends of development of creative industries were analyzed. The approaches to assessing the state of development of the creative economy was analyzed. The list of indicators on which monitoring is conducted in Ukraine was presented. The directions of increasing the efficiency of the functioning of creative industries were revealed.
Keywords: creative economy, creative industries, the index of creativity, innovation, global development.

Пархоменко Н.О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В КРАЇНАХ СВІТУ
Стаття присвячена визначенню показників оцінювання креативних індустрій та аналізу тенденцій розвитку креативних галузей економіки. У статті проаналізовані підходи до оцінювання стану розвитку креативної економіки та представлено перелік показників за якими ведеться моніторинг в Україні. Виявлено напрямки підвищення ефективності функціонування креативних індустрій.
Ключові слова: креативна економіка, креативні індустрії, індекс креативності, інноваційність, глобальний розвиток.

Пархоменко Н.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В СТРАНАХ МИРА
Статья посвящена определению показателей оценки креативных индустрий и анализу тенденций развития креативных отраслей экономики. В статье проанализированы подходы к оценке состояния развития креативной экономики и представлен перечень показателей, по которым ведется мониторинг в Украине. Выявлены направления повышения эффективности функционирования креативных индустрий.
Ключевые слова: креативная экономика, креативные индустрии, индекс креативности, инновационность, глобальное развитие.

Nowadays, under influence of globalization and development of innovative technologies in different countries, we can see transition from traditional production to the sphere of services and innovations which are the elements of creative economy. The urgency of studying the dynamics of creative industries is confirmed by the fact that they become the source of the latest creative ideas and non-standard solutions that allow rebranding cities, regions and countries, create new products and services, promote ideas of sustainable development, and increase global competitiveness. The trends of development of creative industries in the world has higher rates of growth than the economy as a whole [1], which gives grounds for considering the creative sector as a factor for the future of global development.

Foreign scientists Florida R., Landry C., Hawkins J. are the founders of the theory of the creative economy. Issues of creative economy were also studied by domestic experts, namely, Kirizyuk S.V., Skavinska I.V., Vahovich I.M., Sotnikova Y.V. and other. Despite the expediency and the attractiveness of the sector of the creative industry, this dynamics of development in Ukraine has no positive tendencies.

The purpose of the study is to analyze trends in the development of creative industries in Ukraine and in the world.

Florida R. [2] argued that the creativity is an essential resource for economic development which allowing to combine business, culture and innovation. According to Hawkins J.'s theory [3], a creative economy should be formed on the basis of intellectual property, which is expressed through patents, copyrights, trademarks. Lendri Ch. [4] explores human abilities, talent, motivation and attitude to culture as factors influencing economic development. Accordingly, the factors such as natural resources, production location, infrastructure development, are secondary. Potts J. [5] also points out that creative and cultural industries affect the development of economy, and creative industries have become part of an innovative economy. According to the definition of the British Department of Culture, Media and Sports, creative industries are those industries that are based on individual creativity, skill and talent, who have the potential to create added

© Parkhomenko N.O.

value and jobs through the generation, production and exploitation of intellectual property [6]. The United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO) states that creative industries are the result of the production of goods and services of cultural origin and innovative developments that are the result of numerous studies [7]. The creative economy embraces cultural and creative business activities. The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [8] emphasizes that the creative economy is the result of the interaction of economic, cultural and social aspects with technology, tourism and the phenomenon of intellectual property. In 2008, the United Nations firstly published report on the development of the creative economy in the world [8]. The creative industries are interdependent between entrepreneurship and creativity [9]. According to UNCAD's classification of creative industries [8], they are grouped into four groups: cultural heritage (namely traditional culture: creative crafts, arts and crafts, festivals, and cultural attractions: libraries, archaeological sites, museums, exhibitions, etc.), art (fine arts: painting, sculpture, antiques, photography, and stage art: music, drama, dance, opera, circus), media (audiovisual works: cinema, television, radio, and new media: software, video, games), functional creativity (design: fashion, graphics, interior design, toys, accessories, creative services: cultural and digital services, advertising, creative research).

The peculiarity of the development of the Ukrainian creative industry is that, in addition to commercial goods and services, creative ideas are realized [9]. The imports of creative products in Ukraine demonstrate compliance needs of global market trends. As for Ukrainian exports of creative products, small amounts indicate low competitiveness and inefficient marketing policy promotion in foreign markets.

The creative industry is a basic requirement for maintaining competitiveness. The globalization increases the scope and requirements of business, marketing, purchasing, production, research and development, logistics targeted global markets. The innovation management acts as an inalienable sphere of any enterprise, since the creative economy uses the achievements of the knowledge economy and is based on the materialization of new ideas and projects [10]. The creative economy relies on the development of innovation in the fields of research, business, arts, culture or design.

The global trends contribute to the rapid development of creative industries that require mobile change and rapid adaptation. Ukraine has a significant potential for developing the creative sector of the economy, but this direction requires significant state support in terms of providing tax privileges, subsidies, etc. In the EU countries, the European Creative Industries Alliance (ECIA) has been created to support the creative sector, helping the functioning of innovative sectors [11], increasing financial support and forming clusters of cooperation in the creative and cultural industries.

The different indices are used to measure the creativity of the economy. So, Florida R. proposed a global index of creativity, which was calculated on the basis of three coefficients as technology, talent and tolerance [2, p. 63]. The TOP-10 countries, Ukraine and its neighbors by the value of indicators in 2015 is presented in Table 1.

As a result, Ukraine ranked 45th (by the “talent” coefficient – 24th), and the first three are Australia, the USA, New Zealand. Such an indicator was obtained mainly due to the high share of the population with higher education [4]. According to the technology index Ukraine ranks 45 place along with Ecuador. The lowest indicator is the level of tolerance. Ukraine is ranked 105th in this list. These indices talent, technology and tolerance indicate the presence of some major problems and simultaneously reserves of creativity. It should be noted the interrelation between the global indices of creativity, innovation, human capital and knowledge economy of the world, presented in Table 2.

According to all the indexes, the ten creative and innovative countries for 2015-2017 consist from Switzerland, Sweden, the United States, Finland, the United Kingdom, Denmark, Germany, Australia, Singapore, Ireland, competing with each other. Ukraine tries to join the 50 innovative creative countries. The calculation of these global indices introduced by leading international organizations.

The methodological approaches to determining the level of development of creative industries have been introduced by the Department of Media, Culture and Sports of Great Britain (http://www.culture.gov.uk) [6], according to which the creative economy is characterized by the following three indicators: the employment in the creative industries and the creative economy, the volume of GDP formed by the industry of the creative economy, the indicators of international trade in trade in creative goods and services. Such methodology makes it possible to determine the types of activities that belong to the sphere of creative economy.

Table 1

Global index of creativity for the TOP-10 countries and Ukraine

Global Creativity Index 2015	Global Technology Index 2015	Global Talent Index 2015	Global Tolerance Index 2015
1. Australia	1. South Korea	1. Australia	1. Canada
2. USA	2. Japan	2. Iceland	2. Iceland
3. New Zealand	3. Israel	3. USA	3. New Zealand
4. Canada	4. USA	4. Finland	4. Australia
5. Denmark	5. Finland	5. Singapore	5. UK
5. Finland	6. Australia	6. Denmark	6. Netherlands
7. Sweden	7. New Zealand	7. New Zealand	7. Uruguay
8. Iceland	8. Germany	8. Sweden	8. Ireland
9. Singapore	9. Singapore	9. Slovenia	9. Norway
10. Netherlands	10. Denmark	10. Belarus	10. Sweden
44. Ecuador	42. Jamaica	22. Switzerland,	
Latvia	101. Poland, Malasia		
45. Ukraine	43. Ukraine, Ecuador	24. Ukraine	105. Ukraine, Lithuania, Thailand
46. Poland, Montenegro	45. Vietnam	25. Poland	107. Madagascar

Compiled from [12]

Table 2

Comparison of Innovation, Human Capital and Knowledge Economy Indices

Global Innovaton Index 2017	Global Innovaton Index 2016	Intelligence Capital Index 2016	Knowledge Economy Index 2015	Knowledge Index 2015	Human Capital Index 2016
1. Switzerland	1. Switzerland	1. USA	1. Sweden	1. Sweden	1. Finland
2. Sweden	2. Sweden	2. UK	2. Finland	2. Finland	2. Norway
3. Netherlands	3. UK	3. Germany	3. Denmark	3. Netherlands	3. Switzerland
4. USA	4. USA	4. Australia	4. Netherlands	4. Taiwan, China	4. Japan
5. UK	5. Finland	5. Singapore	5. Norway	5. Denmark	5. Sweden
6. Denmark	6. Singapore	6. Sweden	6. New Zealand	6. Norway	6. New Zealand
7. Singapore	7. Ireland	7. Switzerland	7. Canada	7. Australia	7. Denmark
8. Finland	8. Denmark	8. Canada	8. Germany	8. New Zealand	8. Netherlands
9. Germany	9. Netherlands	9. Finland	9. Australia	9. USA	9. Canada
10. Ireland	10. Germany	10. Denmark	10. Switzerland	10. Germany	10. Belgium
49. Qatar	55. Mongolia	44. Croatia	55. Russian Federation	49. Argentina	25. Czech Republic
50 Ukraine	56. Ukraine	45. Ukraine	56. Ukraine	50. Ukraine	26. Ukraine
51. Thailand	57. Bahrain	46. Uruguay	57. Jamaica	51. Uruguay	7. Latvia

Compiled from [13-17]

According to the methodology of the World Intellectual Property Organization (http://www.wipo.int) [18], the main indicators of the level of development of the creative economy are the share of intellectual goods and services in GDP; the level of employment in the spheres of intellectual property. That is, the component of the creative economy sector, whose goods and services are based on the use of copyright and related rights, are assessed.

According to the methodology of the UNESCO Institute for Statistics (http://unesdoc.une-

sco.org) [19], the key indicator of creative development is the level of creative employment. This methodology allows to determine the list of creative industries and the role of the creative economy in ensuring sustainable development.

The methodology of UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development (http://www.unctad.org) [20] based on 4 groups of macroeconomic indicators of creative development: the main economic indicators are the share of creative goods and services in the country's GDP, the employment rate in spheres of creative economy; the indirect indicators of quantitative influence, which determine the influence of the development of creative industries on traditional spheres of economy are the effect of the multiplier; the indicators that determine the secondary impact of creative industries, which can be quantified by assessing their contribution to the results of innovations in creative industries occurring in other sectors of the economy; the indirect assessment of the impact of the development of a creative economy on the quality of life of the population, education, allows assessing the impact of the functioning of the creative economy on the quality of life of the population.

At the moment, there is no list of indicators that would determine the level of development of the creative economy, and which would be monitored permanently. The basic indicators that determine the level of development of creative industries are the amount of investment in creativity in the form of costs for research and development activities; practical returns from research (number of patents issued for scientific developments); the number of employed by creative and technical work (engineers, scientists); the number of people employed in the field of culture and artistic creativity. The indicators of the level of creativity that are monitored in Ukraine are presented in the Table 3.

The analysis of the indicators in the Table 3 shows the low level of development of creative industries of the economy, and in the dynamics there is no increase in the number of workers in scientific organizations, education, arts, health, and the number of organizations that implement scientific developments. In general, the creative economy is based on the use of the potential of human creativity. Ukraine has a high level of creative potential, which can become one of the most important factors in stabilizing the economic, as well as socio-political situation in the country. This potential should be aimed at ensuring the efficiency of traditional types of economic activity [22], as well as on the development of the creative sector of the economy.

Table 3

Indicators characterizing the development of the creative economy sector in Ukraine

Indicators	2014	2015	2016
Number of spectators at exhibitions, million people	5,4	5,6	5,8
Number of visitors to museums, million people	14,2	15,1	15,8
Number of employees of scientific organizations	136123	122504	97912
Incl. Doctors of Sciences	9983	9571	7091
Candidates of Sciences	37082	32849	20208
Expenses for scientific research, million griven	9487,5	11003,6	11530,7
Number of organizations using scientific developments	999	978	-
Number of scientists	69404	63864	-
The volume of scientific works performed in actual prices	10950,7	12611,0	-
Share of completed scientific and technical works in GDP, %	0,69	0,64	-
Share of enterprises engaged in innovations, %	16,1	17,36	18,9
Share of enterprises that implemented innovations,%	12,1	15,2	16,6
Employment in information and communications, thousand people	284,8	272,9	275,2
Employment in scientific and technological activities, thousand people	456	422,9	428,1
Employment in education, thousand people	1587,7	1496,5	1441,4
Employment in health care and social assistance, thousand people	1150,5	1040,7	1030,4
Employment in the arts, sports, entertainment and recreation, thousand people	221,2	207,9	201,6

Compiled from [21]

In addition, the creative economy is characterized by a close link between culture, art, economics, business, innovation, science. The creative sector of the economy is attracting today the attention of specialists in all countries of the world as one of the ways of bringing economic systems out of the crisis, ensuring their sustainable development, and raising social standards.

The effectiveness of the functioning of creative industries is manifested in the following areas: the reorientation of the economy of innovation, the increasing attractiveness for investors, the improving the quality of life, the creating new forms of cooperation, the forming creative clusters, the intensifying creative entrepreneurship, the increasing the intensity of research activities, etc. In our opinion, the creativity allows to ensure profitable growth of most companies, so it can be viewed as a powerful tool for business success.

REFERENCES:

1. Creative industries. International Trade Center. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.intracen.org/itc/sectors/creative-industries/

2. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будуще / Р. Флорида. – М.: Издательский дом «Классика-XX1», 2007. – 421 с.

3. Хокинс Дж. Креативная экономика. / Дж. Хокинс. – М.: Классика-XXI, 2011. – 256 с.

4. Лэндри Ч. Креативный город / Ч. Лэндри. – М., Классика-XXI, 2011. – 399 с.

5. Potts J. Creative Industries and Economic Evolution. Edward Elgar Publishing, 2011. – 238 p.

6. UK Government's Department for Culture, Media and Sport, Creative Industries Mapping Document. London, 1998, 2001.

7. Measuring the economic contribution of cultural industries: A review and assessment of current methodological approaches // UNESCO, 2009. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.uis.unesco.org/culture/Documents/FCS-handbook-1-economic-contribution-culture-en-web.pdf

8. Креативная экономика – двигатель и катализатор устойчивого развития (Офіційний сайт ООН). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=20605#.Vta8pH2LRkg.

9. Киризюк С.В. Міжнародні та вітчизняні тенденції розвитку креативної економіки / С.В. Кирилюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 6. Частина 1. – С. 68-72. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/17.pdf.

10. Сотнікова Ю.В. Креативна економіка в Україні: реальність чи перспектива? / Сотнікова Ю.В. // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 3. – С. 123-127.

11. Скавронська І.В. Тенденції розвитку креативних індустрій в країнах ЄС / Скавронська І.В., Гончарук А.О. / Young Scientist. – 2016. – № 4 (31). – С. 201-204.

12. The Global Creativity Index 2015. – 68 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf

13. Global Innovaton Index 2017. – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report

14. Global Innovaton Index 2016. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

15. Intelligence Capital Index 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kailchan.ca/wp-content/uploads/2016/06/KC_Intellectual-Capital-Index_Jun-2016_v3.pdf

16. Knowledge Economy Index 2015. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.knowledge4all.com/uploads/files/AKI2015/PDFEn/AKI2015Ch6n.pdf

17. Human Capital Index 2016. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/HCR2016_Main_Report.pdf

18. Всесвітня організація інтелектуальної власності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/portal/en/index.html

19. Інститут статистики ЮНЕСКО. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unesdoc.unesco.org

20. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.unctad.org

21. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

22. Вахович І.М. Розвиток креативних індустрій: регіональний вимір: монографія / І.М. Вахович, О.М. Чуль. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 288 с.

УДК 339.9

Місце і розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин

Пахуча Е.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки і міжнародних економічних відносин
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин. Визначено тенденцію світового товарообігу й світового реального ВВП, досліджено динаміку цін на основні товари та внески окремих регіонів у зростання обсягу світової торгівлі. Систематизовано основні чинники розвитку міжнародної торгівлі.

Ключові слова: міжнародна торгівля, міжнародні економічні відносини, світовий товарообіг, експорт та імпорт, чинники розвитку.

Пахучая Э.В. МЕСТО И РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Статья посвящена исследованию современного состояния международной торговли в системе международных экономических отношений. Определена тенденция мирового товарооборота и мирового реального ВВП, исследованы динамика цен на основные товары и вклад отдельных регионов в рост объема мировой торговли. Систематизированы основные факторы развития международной торговли.

Ключевые слова: международная торговля, международные экономические отношения, мировой товарооборот, экспорт и импорт, факторы развития.

Pakhucha E.V. PLACE AND DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

The article is devoted to the study of the current state of international trade in the system of international economic relations. The trend of world commodity turnover and world real GDP is determined, the dynamics of prices for basic goods and the contributions of individual regions to the growth of world trade volume are investigated. The main factors of development of international trade are systematized.

Keywords: international trade, international economic relations, world trade, export and import, factors of development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міжнародна торгівля є однією з форм міжнародних економічних відносин. Вона займає провідне місце в системі всесвітніх економічних відносин. Міжнародний торговий обмін є одночасно і передумовою, і наслідком міжнародного поділу праці, виступає важливим фактором формування і функціонування світового господарства. У своїй історичній еволюції він пройшов шлях від одиничних зовнішньоторговельних операцій до довгострокового великомасштабного торгово-економічного співробітництва. Своєрідність цих процесів у післявоєнний період особливо рельєфно відкривається під час аналізу довгострокових тенденцій, особливостей, форм і методів спільної торгівлі. В умовах глобалізації світової економіки рівень соціально-економічного розвитку окремих країн значною мірою залежить від зовнішньоекономічного сектору. Зростають міжнародні обороти товарів і послуг, прискорюється рух капіталу і фінансових ресурсів [1, с. 39].

Вільна міжнародна торгівля стимулює конкуренцію й обмежує панування монополій. Зростаюча конкуренція іноземних фірм змушує місцеві фірми переходити до виробничих технологій, що забезпечують найбільш низькі витрати на створення відповідних товарів. Звичайно, перехід на нові технології припускає використання самих новітніх досягнень у сфері науки і техніки, що у цілому сприяє підвищенню якості продукції, росту продуктивності праці, економічному розвитку країни. Вільний міжнародний обмін товаром надає споживачам можливість вибору більш різноманітного асортименту товарів. За вартісними масштабами в загальному комплексі світогосподарчих зв'язків зовнішньоторговельний обмін продовжує зберігати лідируючи позиції.

Міжнародна торгівля сьогодні все тісніше переплітається з іншими сферами відтворювального процесу, виступає відображенням, наслідком та стимулом цих взаємозв'язків, а її спонукаючи мотиви зачіпають самі основи

© Пахуча Е.В.

організації сучасного глобалізованого виробництва. Як на етапах раннього капіталізму внутрішня торгівля була рушійною силою стимулювання капіталістичного виробництва, так і сьогодні міжнародна торгівля є локомотивом глобалізації виробництва та розподілу соціального продукту [2, с. 66]. Докорінні зміни у сфері виробництва, обігу та фінансів переконливо свідчать про поширення й поглиблення глобалізації економічної діяльності в сучасному світі на мікро- та макроекономічному рівнях. Глобалізація є об'єктивним, але досить складним, комплексним і суперечливим явищем, яке одночасно сприяє і зміцненню співробітництва, і посиленню конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль міжнародної торгівлі у процесах розбудови господарства та окремі питання розвитку міжнародної торгівлі досліджуються в працях вітчизняних учених, таких як: Т. Кожухова, Л. Кузнєцова, А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Мойсей, Ю. Руденко, О. Салі-хова, В. Торопков, О. Чернега та ін. Визнання взаємозв'язку між динамікою розвитку країн та їх участі в міжнародний торгівлі, впливу торгівлі в системі міжнародних економічних відносин, установлення напрямів активізації зовнішньої та міжнародної торгівлі в умовах глобальної нестабільності, безумовно, є важливими завданнями економічних досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є дослідження значення міжнародної торгівлі та її місця в системі міжнародних економічних відносин, а також дослідження сучасного стану основних показників розвитку міжнародної торгівлі та основних чинників її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна торгівля посідає чільне місце у системі міжнародних економічних відносин. Вона є водночас передумовою і наслідком міжнародного поділу праці. Впродовж свого історичного розвитку міжнародна торгівля пройшла шлях від окремих і часто випадкових зовнішньоторговельних операцій до довгострокового великомасштабного торговельно-економічного співробітництва. Сучасна науково-технічна революція стимулювала міжнародний торговельний обмін. Специфіка сучасного етапу міжнародної торгівлі з особливою виразністю виявляється у процесі аналізу її довготермінових тенденцій, форм і методів. Міжнародна торгівля – центральна ланка складної системи світогосподарських зв'язків, що об'єднує практично всі країни світу в єдину міжнародну економічну систему [1, с. 4]. У міжнародній торгівлі беруть участь суб'єкти як міжнародного публічного права, так і міжнародного приватного права. До них належать держави, державні утворення, міжурядові організації, нації, що борються за свою незалежність, юридичні особи, фізичні особи – підприємці. Міжнародна торгівля є засобом, який країни світу застосовують для розвитку і поглиблення спеціалізації своїх економік, підвищення продуктивності праці та ефективного використання своїх ресурсів.

На початку XXI ст. регіоналізація стала супутником глобалізації економічної діяльності й розвивається в межах так званої «малої глобалізації» –територіально-економічних об'єднань стосовно невеликих груп країн на основі взаємної лібералізації торгівлі, руху капіталу і робочої сили. Одним із найстаріших представників інтеграційного угруповання такого типу є Європейський Союз. У сучасному світі налічується десятки таких об'єднань. До них належать такі відомі великі міжнародні регіональні організації, як АСЕАН або НАФТА, так і менші економічні та митні союзи, «спільні ринки» і зони вільної торгівлі. З одного боку, регіоналізація сприяє розвитку інтеграційних процесів, з іншого – створює додаткові бар'єри на шляху глобалізації й призводить до посилення суперечностей і конкуренції між різними економічними об'єднаннями [3, с. 108]. Міжнародна торгівля, як і раніше, є важливим стимулом зростання міжнародної економіки. Міжнародні торговельні потоки помітно випереджають зростання світового обсягу виробництва (рис. 1).

Обсяг світової торгівлі відзначався низькими темпами зростання з моменту фінансової кризи 2008 р. і збільшився лише на 1,3%, що вимірюється середнім експортом та імпортом. Слабкість зростання світової торгівлі продовжується на протязі 2016 р., що частково зумовлене продовженням слабкості розвитку у світовій економіці. Це також відображало більш глибокі структурні зміни в співвідношенні між торговим та економічним зростанням.

Недостатній ріст світової торгівлі в 2016 р. супроводжувався слабким реальним ВВП, зростання на ринку курсу валют – 2,3%. Загалом зростання торгівлі набагато більш нестабільне, ніж зростання ВВП на глобальному рівні, хоча вони схильні до підойму і падіння разом. Хоча обсяг світової торгівлі дещо зріс у 2016 р., світовий реального ВВП

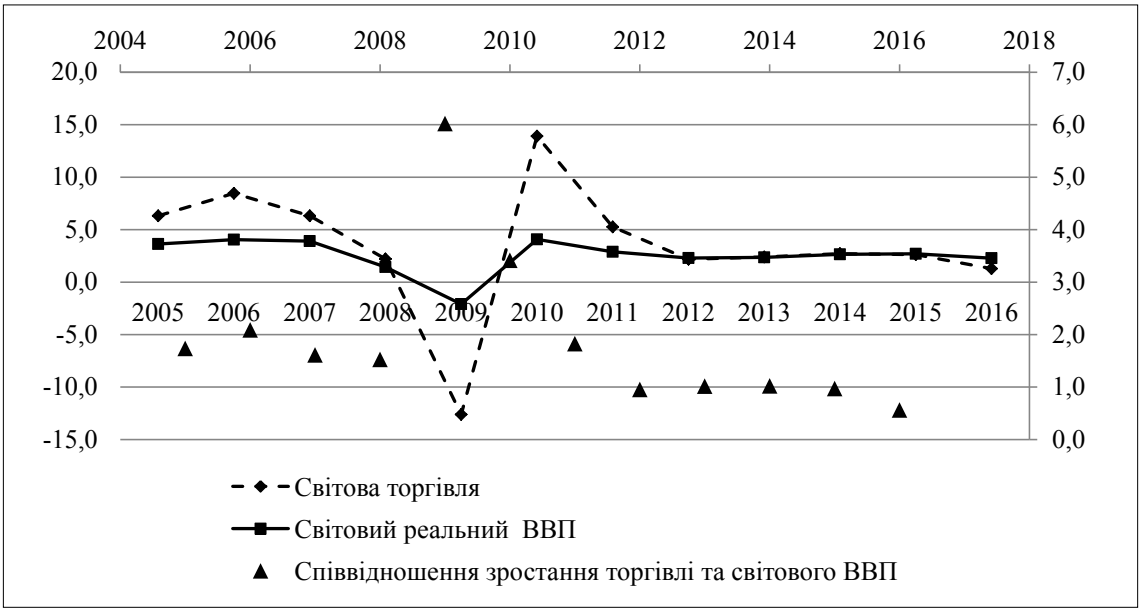


Рис. 1. Тенденція розвитку світового товарообігу та світового реального ВВП, %, 2005–2016 рр.

Джерело: визначено на основі [4]

зменшився у вартісному виразі до падіння експортних та імпортних цін.

Світ експорту товарів у 2016 р. оцінюється в 15,46 трлн. дол. США (на 3,3% більше від попереднього року). У всіх регіонах зареєстровано зниження експортного товару в 2016 р., з найменшим падіння зареєстроване в Європі (-0,3%), а найбільший – на Співдружність Незалежних Держави (-16,2%). У країнах Європейського Союзу імпорт дещо збільшився (0,2%), а всі інші регіони зареєстрували зниження. Світовий експорт комерційних послуг зріс усього на 0,1% у 2016 р., на загальну суму 4,77 трлн. дол. США. В усіх регіонах реєструвався аналогічний рівень зростання з найсильнішим рівнем продуктивності в Азії, імпорт в країнах Азії вищий за інші регіони (з ростом 2,6%). Як і в 2015 р., невідповідність між зростання торгівлі за обсягом і значення в 2016 р. переважно відображає як зниження цін на сировинні товари, так і подорожчання долара США. Однак ці зміни цін були не настільки значні в 2016 р., як у 2015 р. (рис. 2).

Паливо зазнало найбільше падіння ціни, ніж інші категорії первинних товарів у 2016 р. – на 16,5%. Менше падіння цін було зареєстровано для сільськогосподарської сировини (-5,7%) та металів (-5,4%). Ціни на їжу і напої трохи зросли (1,3%). Ціни на товари у цілому зменшились приблизно на 10% у 2016 р. Це значно менше, ніж зафіксовано в 2015 р. але все ж значне, особливо для країни-виробника, чиї доходи від експорту знижувалися, хоча й повільніше.

Міжнародна торгівля включає експорт та імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. У статистичних довідниках ООН наводяться дані про обсяг і динаміку світової торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу. Стан світової торгівлі в 2016 р. був результатом кількох факторів, які мали вплив на імпорт економік країн, що розвиваються. Країни, що розвиваються, постраждали сильніше від скорочення імпорту в 2016 р., але зростання відновилося у другому кварталі, й до кінця року імпорт повернувся до попереднього рівня. Економіка продовжувала зростати, загальна слабкість імпорту була перекрита за рахунок експорту. Імпорт розвинених країн зріс на 2,0% у 2016 р., а в країнах, що розвиваються, – на 0,2%. Експорт в економічно розвинутих країнах у 2016р. зріс на 1,4% і на 1,3% – у країнах, що розвиваються. У світі постраждали регіони у різному ступені від зниження рівня торгівлі в 2016 р. (табл. 1).

Перший квартал характеризувався фінансовою турбулентністю, яка торкнулася Китаю та його регіональних торгових партнерів. Азіатський імпорт упав у першому кварталі, але спад був недовгим і в кінцевому підсумку зафіксовано зростання на 2,0% за рік.

Зниження імпорту Південної Америки та інших регіонів (включаючи Африку, Близь-

кий Схід та СНД, у тому числі асоційовані та колишні держави-члени) був сильнішим та стрімкішим, ніж у будь-якому іншому місці, переважно за рахунок низьких товарних цін. Значна частина спаду імпорту в Південній Америці була пов'язана із ситуацією у Бразилії, яка залишилася в серйозному спаді.

Тим часом Європа збільшувала експорт та імпорт швидше, ніж Північна Америка, яка має з початку 2015 р. різкий спад. Північна Америка зробила внесок лише 0,1% питомої ваги імпорту в структуру загального світового імпорту, що набагато менше, ніж у 2015 р., коли імпорт Північної Америки додав світовому імпорту 1,2% і зростання імпорту становило 2,9%.

Азія та Європа були єдиними регіонами, які зробили значні позитивні результативні внески у світовий імпорт у 2016 р.: Європа – 1,6 в. п. (39% від загального збільшення), Азія – 1,9 в. п. (49% від загального обсягу).

Товарні ціни та курси валют відіграли велику роль у визначенні регіональних внесків у світову торгівлю, що вплинуло на

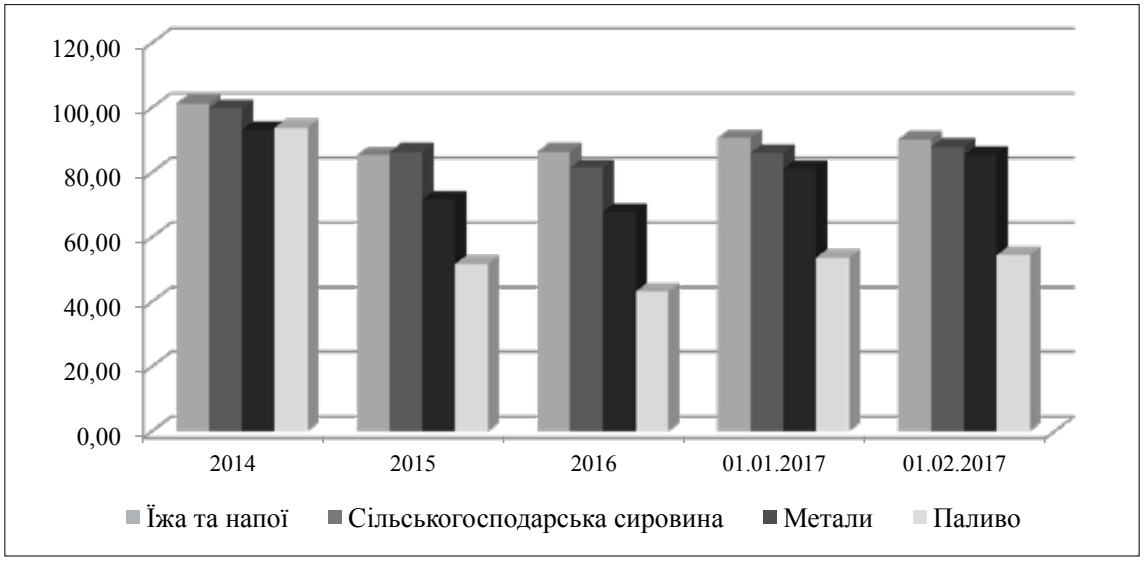


Рис. 2. Динаміка цін на основні товари, 2014 р. – лютий 2017 р. (індекси значень, дол. США)

Джерело: визначено на основі [5]

Таблиця 1

Внески у зростання обсягів світової торгівлі за регіонами, 2011–2016 рр. (річна процентна зміна,%)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт						
Північна Америка	0,85	0,56	0,35	0,54	0,09	0,07
Південна та Центральна Америка	0,24	0,04	0,07	-0,09	0,09	0,07
Європа	2,04	0,28	0,59	0,72	1,29	0,52
Азія	2,12	0,89	1,79	1,42	0,38	0,66
Інші регіони	0,21	0,56	-0,01	0,10	0,50	0,03
Світ	5,48	2,33	2,79	2,69	2,36	1,34
Імпорт						
Північна Америка	0,8	0,5	0,2	0,8	1,2	0,1
Південна та Центральна Америка	0,5	0,01	0,2	-0,1	-0,2	-0,3
Європа	1,3	-0,7	-0,1	1,2	1,6	1,1
Азія	1,9	1,1	1,5	0,9	0,9	0,6
Інші регіони	0,5	1,0	0,2	-0,1	-0,5	-0,2
Світ	5,1	2,0	2,0	2,7	2,9	1,2

Джерело: визначено на основі [4]

зростання в 2016 р. Зниження цін на нафту і метали із середини 2014 р. позбавили експортерів ресурсів доходу, необхідного для придбання імпорту, тим самим зменшуючи обсяг їх імпорту. Ціни стабілізувалися і встановилося часткове відновлення з початку 2016 р., але повернення до рівня цін минулих років навряд чи можливе. Зменшення ціни на товар, як правило, допомагає чистим імпортерам і шкодить чистим експортерам, тому їх вплив на глобальний рівень вирівнюється в принципі. Проте на практиці спад цін із 2014 р. мав великий негативний вплив на виробництво ресурсів країни без відповідного прискорення до країн – імпортерів ресурсів.

Азія й Африка залишаються головними одержувачами допомоги для торгівлі. Ініціатива «Допомога в торгівлі» спрямована на те, щоб допомогти країнам, що розвиваються, використовувати торгівлю, як засіб досягнення економічного зростання та пом'якшення бідності [6]. Ця Ініціатива підтримує інтеграцію економік, що розвиваються, особливо найменш розвинених країн, у багатосторонню торговельну систему шляхом мобілізації міжнародних ресурсів для подолання обмежень, які зазнають ці країни, щоб вони могли більш ефективно брати участь у глобальній торгівлі та отримувати вигоду від цієї діяльності. Однією з головних цілей Ініціативи є підвищення спроможності країн, що розвиваються, до торгівлі та використання можливостей доступу до ринку.

Зростання міжнародного товарообігу зумовлене різноманітними чинниками, які мають природно-географічний, соціально-економічний або політичний характер. До них, наприклад, належать: наявність факторів виробництва; розмір території; кількість населення; рівень економічного розвитку; історичні традиції; форми організації зовнішньоекономічних зв'язків тощо. Найсильніше ж на стабільний та стійкий ріст міжнародної торгівлі в сучасних умовах впливають: розвиток міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва й обміну, глобалізація світової економіки, науково-технічна революція та прогрес, транснаціоналізація, розвиток процесів торгово-економічної інтеграції, лібералізація міжнародної торгівлі, посилення наднаціонального регулювання тощо.

Розвиток міжнародного поділу праці породжує, з одного боку, виникнення фірм, що випускають обмежену номенклатуру напівфабрикатів, вузлів, деталей чи спеціалізуються на окремих стадіях виробництва, а з іншого – призводить до поглиблення інтернаціоналізації виробництва, об'єднання вузькоспеціалізованих підприємств у єдині міжнародні виробничі комплекси.

Основними чинниками розвитку міжнародної торгівлі вважаються такі:

- поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва;
- впровадження досягнень науково-технічної революції, що, зокрема, виявляється в оновленні основного капіталу, створенні нових видів продукції, виникненні нових галузей економіки та реконструкції традиційних;
- активізація діяльності транснаціональних корпорацій на світовому ринку;
- лібералізація міжнародної торгівлі на багатосторонній основі, що виявляється у скасуванні або зниженні тарифних і нетарифних обмежень, утворенні вільних економічних зон, запровадженні спільного підприємництва;
- розвиток торговельно-економічної інтеграції за допомогою створення зон вільної торгівлі, запровадження єдиного тарифу щодо країн, які не беруть участі в економічних угрупованнях, формування спільних ринків і валютно-економічних союзів;
- отримання політичної незалежності територіями, які раніше належали до колоніальних імперій, і поява «нових індустріальних держав» [6; 7, с. 12; 8, с. 37].

Для перетворення зовнішньоекономічної діяльності в реальний чинник економічного зростання необхідно розробити довгострокову стратегію зовнішньоекономічної діяльності у контексті реалізації стратегічних орієнтирів розвитку економіки країн загалом.

Висновки з цього дослідження. Міжнародна торгівля пов'язана з істотними витратами, у тому числі на транспортування і штучні торгові бар'єри, такі як тарифи. Для прийняття рішення про доцільність та обсяги виробництва, експорту та імпорту країни зіставляють витрати, пов'язані з міжнародною торгівлею, з приростом ефективності в результаті цієї діяльності. Інфляція може змусити центральні банки посилити монетарну політику, що спричиняє зниження економічного зростання та торгівлі в короткостроковій перспективі. Зміни в бюджетній політиці також можуть мати непередбачені міжнародні наслідки, які можуть зменшити глобальну економічну активність та торгівлю. Нарешті, можливість збільшення застосування обмежувальної торгової політики може вплинути на попит та інвестиції, а також скоротити економічне зростання в

середньостроковій та довгостроковій перспективах. У світлі цих міркувань імовірність виникнення ризиків є значною. Основними факторами зростання міжнародної торгівлі є подальша еволюція техніки та технології у виробництві, розвиток інновації в транспортній сфері, підйом інвестиційної діяльності, а також різні темпи розвитку європейських держав, використання вигідних умов законодавства та зростання рівня освіти населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єріна І.В. Міжнародна торгівля послугами: тенденції розвитку і структура українського ринку / І.В. Єріна // Статистика та економіка, аналіз. – 2012. – № 4. – С. 39–44.

2. Мойсей В.І. Функціональна роль міжнародної торгівлі в умовах глобалізації / В.І. Мойсей // Міжнародна економіка. – 2010. – № 4/12. – С. 65–70.

3. Торопков В.М. Структурно-територіальна організація міжнародної торгівлі / В.М. Торопков // Проблеми інформатизації та управління. – 2009. – Вип. 9. – С. 108–112.

4. World trade and GDP growth in 2016 and early 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm.

5. Міжнародний валютний фонд, 2016. Перспективи розвитку світової економіки: занадто довгий період занадто повільного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/ru/publications/weo.

6. Participation of developing economies in world [Електронний ресурс]. – Режим доступу : trade https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_06_e.pdf.

7. Мазаракі А., Мельник Т. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. Держава та економіка. – 2011. – № 2. – С. 5–14.

8. Чернега О.Б., Кожухова Т.В. Міжнародна торгівля як джерело та чинник сталого розвитку / О.Б. Чернега, Т.В. Кожухова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 32–38.

УДК 339.54.012.435

Особливості використання кількісних інструментів регулювання міжнародної торгівлі в сучасних умовах

Середа В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Козарь М.В.
студентка
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті розглянуто проблему використання традиційних протекціоністських інструментів, якими є кількісні бар'єри, в сучасних умовах лібералізації торгівлі. Здійснено аналіз особливостей застосування цих бар'єрів захисту на основі досвіду зарубіжних країн. Виділено тенденції використання кількісних протекціоністських інструментів. Визначено сильні та слабкі сторони механізму регулювання зовнішньої торгівлі України з використанням кількісних інструментів.

Ключові слова: кількісні протекціоністські інструменти, квота, тарифна квота, ліцензія, зовнішньоторговельна політика, механізм застосування квот.

Середа В.И., Козарь М.В. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрена проблема использования традиционных протекционистских инструментов, которыми являются количественные барьеры, в современных условиях либерализации торговли. Проведен анализ особенностей применения этих барьеров на основе опыта зарубежных стран. Выделены тенденции использования количественных протекционистских инструментов. Определены сильные и слабые стороны механизма регулирования внешней торговли Украины с использованием количественных инструментов.

Ключевые слова: количественные протекционистские инструменты, квота, тарифная квота, лицензия, внешнеторговая политика, механизм применения квот.

Sereda V.I., Kozar M.V. FEATURES OF QUANTITATIVE RESTRICTIONS USAGE FOR INTERNATIONAL TRADE REGULATION UNDER MODERN CONDITIONS

The paper concerns the problem of usage of traditional protectionist tools, which are quantitative barriers, under modern conditions of trade liberalization. The article provides a comprehensive analysis of peculiarities of quantitative barriers application on based on foreign countries' experience is provided. In the frame of the research, the paper emphasizes the trends of quantitative protectionist instruments usage. The authors dwell upon the strengths and weaknesses of the mechanism of international trade regulation with the quantitative restrictions application are determined.

Keywords: quantitative protectionist instruments, quota, tariff quota, license, foreign trade policy, mechanism of quota application.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах посилення світових господарських зв'язків зовнішня торгівля кожної країни є важливим чинником економічного розвитку. Кожна держава самостійно вибирає вектор розвитку власної економічної політики, однак має необхідність упорядковувати та узгоджувати власні дії з іншими зовнішньоекономічними суб'єктами та дотримуватись принципів міжнародних угруповань, до яких вона відноситься. Активна зовнішньоторговельна політика держави є важливим фактором довгострокового зростання економіки та її інноваційного розвитку.

Основні рішення, що встановлюють правила в міжнародній торгівлі, приймаються колективно в рамках СОТ. Сьогодні механізм використання протекціоністських інструментів не тільки в Україні, але й в усьому світі переживає період інтенсивної модернізації, пошуку більш ефективних форм і методів, пов'язаних із завданнями їхньої адаптації до правил і стандартів СОТ та інтеграційних процесів.

Кількісні обмеження довгий час розглядались як одні з основних нетарифних інструментів для регулювання зовнішньоторговельних потоків. Після створення СОТ у 1995 р. перед країнами-членами було постав-

© Середа В.І., Козарь М.В.

лене завдання максимально скоротити їхнє використання, зокрема відмовитися від квот протягом наступних десяти років, провівши політику тарифікації. В результаті застосування такого інструментарію суттєво скоротилося та модифікувалося (особливо в кризових умовах) функціонування економічних систем.

В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації Україна має слабкі позиції та не може протистояти обмеженням, встановленим такими торговельними партнерами, як США, ЄС та Росія, тому можливим вбачається активне використання Україною нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема кількісних бар'єрів.

Актуальність теми дослідження визначається зміною ролі нетарифних заходів в системі державного регулювання міжнародної торгівлі та змінами в світовій практиці нетарифного регулювання, що простежуються протягом останнього десятиліття. Цікавим в цьому аспекті є досвід розвинених країн, вивчення якого дасть можливість ефективного використання кількісних протекціоністських інструментів у зовнішньоторговельній політиці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу проблем використання кількісних бар'єрів останніми роками присвячені переважно публікації зарубіжних економістів, серед яких можна виділити роботи Дж. Бегіна [1] щодо систематизації та узагальнення теоретичних підходів та класифікації нетарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі загалом, основних наслідків від вжиття цих заходів для національних економік, а також методів кількісного вимірювання протекціоністських ефектів від їх впровадження; С. Сурановича [2] щодо економічних наслідків від використання кількісних квот та добровільного обмеження імпорту та порівняння з ефектами від встановлення тарифів; К. Янда [3] щодо застосування квот та добровільних обмежень експорту за допомогою економетричних моделей на прикладі політики ЄС та постсоціалістичних країн; С. Евенетта [4] щодо використання кількісних інструментів під час криз.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні останніми роками глибоких досліджень використання кількісних протекціоністських бар'єрів практично не проводилося. Розглядалися необхідні базові підходи для аналізу механізму кількісних бар'єрів, а також визначалися проблеми та перспективи використання цих методів загалом у світі [5]; роз'яснення правил та норм СОТ щодо основних видів нетарифних заходів [6]; юридичні аспекти використання кількісних протекціоністських інструментів в контексті міжнародних правил [7]; загалом тенденції використання нетарифних інструментів [8].

Загалом аналіз особливостей використання таких традиційних інструментів, як кількісні бар'єри, в сучасних умовах практично не розглядається, можливо, саме внаслідок їхньої традиційності та зменшення сфер застосування. В науковому середовищі нині відсутні конкретні рекомендації щодо покращення функціонування механізму цих методів в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до дослідження кількісних методів регулювання зовнішньої торгівлі, практики їхнього використання в країнах світу та надання практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання кількісних протекціоністських інструментів для регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кількісні обмеження, як відомо, є адміністративною формою нетарифного держаного регулювання зовнішньої торгівлі, що визначає кількість та номенклатуру товарів (в натуральному або вартісному виразі), що дозволені до експорту або імпорту протягом визначеного періоду часу. Такі обмеження, зрозуміло, залежно від конкретних цілей торговельної політики здатні бути як знаряддям протекціонізму (в цьому разі можна говорити про обмеження міжнародної торгівлі), так і засобом для забезпечення безпеки, захисту життя і здоров'я громадян, гарантування права на сприятливе навколишнє середовище тощо. До основних інструментів кількісних обмежень відносять такі:

1) квотування – це встановлення державними органами обмежень у кількісному або вартісному виразі щодо обсягу продукції, дозволеної до ввезення в країну (імпортна квота) або вивезення з країни (експортна квота) за певний період відповідно до національних та міжнародних законодавчих норм; реалізується за допомогою глобальних (нерозподілених), індивідуальних (розподілених), групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот);

2) ліцензування експорту/імпорту – надання державою суб'єкта зовнішньоеконо-

мічної діяльності права на експорт або імпорт певних товарів або валютних коштів протягом встановленого терміну з метою їх поставки, інвестицій або кредитування;

3) «добровільне» обмеження експорту – кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язаннях одного з партнерів у торгівлі (експортера) обмежувати чи не змінювати обсяги експорту в межах узгоджених обсягів, що здійснюється під тиском більшої імпортуючої країни в обмін на відмову імпортуючої сторони від введення жорстких обмежень на імпорт;

4) ембарго – це заборона державою (або групою країн) завозу в країну або вивозу з країни товарів, що вводиться зазвичай за політичними мотивами; такі заходи визнаються до використання міжнародною практикою винятковими.

Згідно з даними Міжнародного Торговельного Центру в розвинених країнах за допомогою них регулюється близько 3% всіх експортно-імпортних операцій (табл. 1). При цьому розвинені країни використовують нетарифні заходи щодо 17% імпорту, зокрема щодо 50% металопродукції, 25% текстильних виробів, 44% продукції сільського господарства. Лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі є США, Японія та ЄС [9].

СОТ регулярно відстежує використання країнами кількісних інструментів (рис. 1). З наведених даних можна зробити висновок, що за останні 5 років найбільше кількісних обмежень використовували розвинені країни (Японія, США, Швейцарія), а серед країн, що розвиваються, – більша частина тих, які показували високі темпи зростання ВВП (Індія, Китай, Кот-Д'Івуар, Лаос, Філіппіни).

Незважаючи на те, що загалом СОТ закликає до зменшення використання кількісних протекціоністських інструментів через процес тарифікації (трансформація кількісних обмежень у відповідні до рівня захисту мита), перш за все квотування, вони досить активно застосовуються країнами, що розвиваються, – до 40% всього імпорту, зокрема 50% імпорту продовольства [9].

В азійських країнах, що розвиваються, зокрема кількісні форми обмеження, нині є головним засобом зовнішньоторговельного регулювання, що використовується як з метою стабілізації валютного балансу, так і з метою захисту молодих галузей національної промисловості. Як правило, ці країни допускають імпорт лише в розмірі дефіциту національного виробництва окремих товарів і забезпечують відрив внутрішніх цін від цін світового ринку. Такий відрив робить можливим рентабельне існування неконкурентних галузей, хоча й через рахунок переплат споживача.

Так, в Таїланді для імпорту товару ліцензії потрібні тоді, якщо товари заборонені до ввезення в країну з метою захисту внутрішньої промисловості. Ліцензії видаються департаментом зовнішньої торгівлі міністерства економіки, причому термін їхньої дії диференціюється за регіонами: для країн Західної півкулі, Австралії, Океанії та Європи – 6 місяців з дати видачі; Сянгану, Малайзії, Бірми та Лаосу – 2 місяці; інші країни і території – 4 місяці. Допускається продовження терміну дії ліцензії щодо товарів, які вимагають тривалих термінів поставки [11, с. 46].

Доцільно детальніше розглянути особливості використання кількісних методів регулювання зовнішньої торгівлі в КНР, оскільки ця країна є стратегічно важливим торговельним партнером України [12].

Впродовж останніх років Китай розгорнув процес захисту навколишнього середовища для сприяння екологічно безпечному низь-

Таблиця 1

Обсяги експортно-імпортних операцій, що регулюються кількісними протекціоністськими інструментами в 2010–2013 рр., %

Сільське господарство			Промисловість			Всього		
Країни ОЕСР	Країни з Regional Trade Agreements	Інші країни, що розвиваються	Країни ОЕСР	Країни з Regional Trade Agreements	Інші країни, що розвиваються	Країни ОЕСР	Країни з Regional Trade Agreements	Інші країни, що розвиваються
3,4	7,8	3,4	2,4	6,7	4,5	3,0	7,2	3,8

Джерело: складено авторами на основі [9]

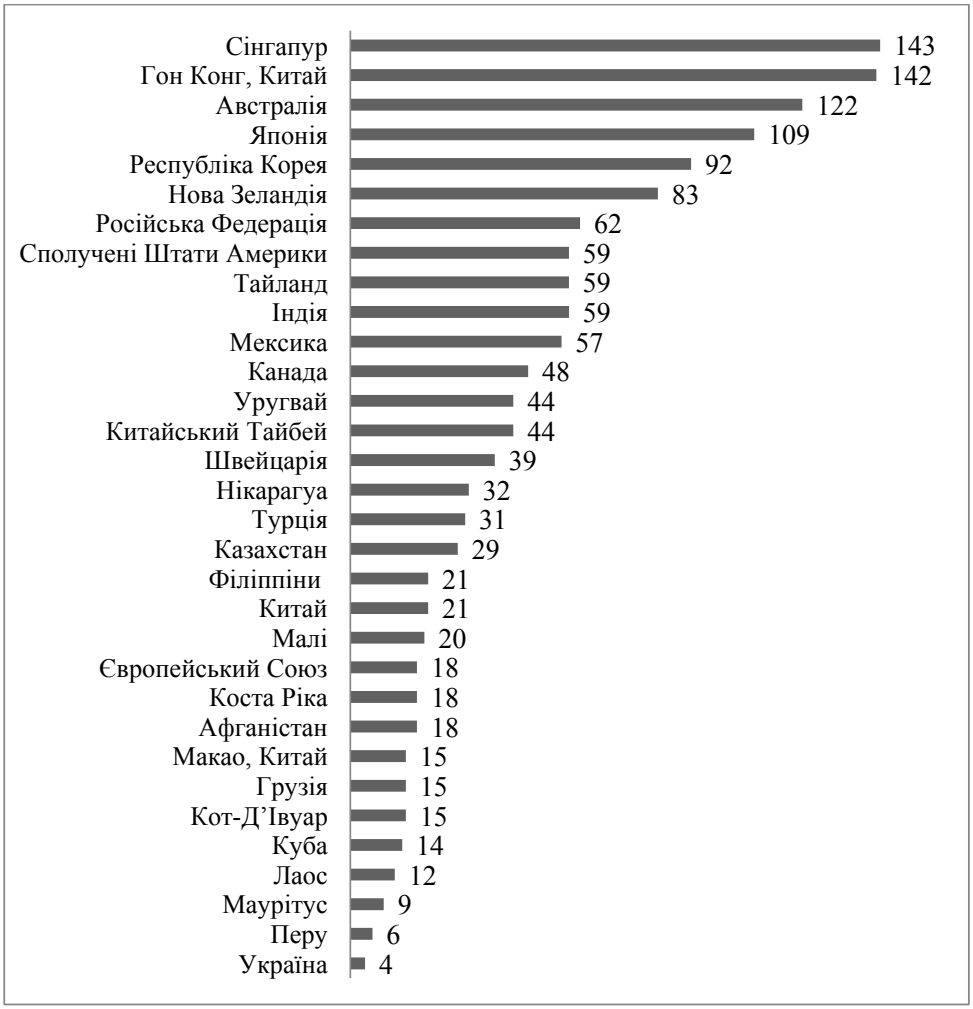


Рис. 1. Сумарна кількість впроваджених кількісних обмежень за 2012–2017 рр., про які звітували країни-члени СОТ [10]

ковуглецевому розвитку, тим самим прискорюючи реформи власного законодавства в цьому напрямі. Зокрема, одним з ключових факторів вважається подальша лібералізація прав на імпорт та реалізацію необробленої нафти. Відомо, що Пекін використовує ліцензії і систему квот на імпорт сирої нафти, щоб стимулювати консолідацію в цьому сегменті, який останнім часом зростав безконтрольно. Для цього в країні впроваджена система так званих двох прав: ліцензії на імпорт необробленої нафти, а також безпосередньо на її переробку. Так, у 2016 р. ліцензію на обробку імпортованої нафти отримали дев'ять державних та п'ять приватних підприємств з загальною квотою в 26,68 млн. тонн імпортованої сировини з умовою ліквідації протягом року застарілих виробничих потужностей [13, с. 7]. Таким чином, враховуючи результати політики 2016 р., КНР вирішила залишити аналогічні кількісні обмеження на 2017 р., однак з впровадженням нових правил розподілу квот: перша партія імпорту буде в 2017 р. встановлена відповідно до обсягу імпорту сирої нафти кваліфікованих нафтопереробних заводів з січня по жовтень 2016 р.; в подальших партіях – за кількістю імпортованої нафти буде коригуватись в потрібний час відповідно до практичних ситуацій. Ці суворі правила розподілу ліцензій та квот будуть гарантувати, що імпорт сирої нафти відбуватиметься з розумним розподілом ресурсів. Окрім цього, такі заходи також перешкоджатимуть створенню залишків сирої нафти, яка потім може бути перепродана на інші нафтопереробні заводи.

Китай взяв зобов'язання до 2020 р. відмовитися від усіх нетарифних обмежень, які суперечать нормам СОТ. Як перехідного інструмента від нетарифних до тарифних методів регулювання нині КНР застосовує тарифні квоти. Нині вони поширені на такі

групи товарів, як пшениця, кукурудза, рис та цукор. Від традиційних квот держава поступово відмовляється [14, с. 11]. На імпорт сільськогосподарської продукції в Китаї діють і кількісні обмеження. Нині в діючому переліку заборонених до ввезення в КНР товарів присутні зокрема парнокопитні і продукція з них, зокрема молоко і молочні продукти, яйця, зерна, м'яса диких тварин та продукції тваринного походження. Для отримання дозволу необхідно дотримання процедури допуску на ринок [15].

Внаслідок дії вимог СОТ щодо зменшення використання квот розширюється практика застосування тарифних квот. Тарифна квота дає змогу гнучко регулювати імпортні надходження продукції, вирішуючи завдання збалансованого забезпечення населення і вітчизняної промисловості в імпортної продукції і захисту національного виробництва. Аналіз досвіду використання тарифних квот в країнах СОТ показав, що цей інструмент дає змогу ефективно вирішувати різні завдання регулювання, посилюючи його на певних ринках і зменшуючи на інших.

Так, впродовж останніх років Республіка Корея значно збільшила кількість тарифних позицій, за якими застосовуються тарифні квоти. Зокрема, в 2015 р. було вперше введено квоти на рис, яка склала 408 тис. т. Тариф, який використовувався після вичерпання кількісної квоти, становив 513%. Загалом, в 2016 р. Корея ввела квоти на 227 тарифні позиції порівняно зі 187 у 2011 р. Водночас середні ставки по квотах стали набагато нижчими та нині становлять від нуля до 50% [16].

Згідно з аналізом торговельної політики Японії Світовою Організацією Торгівлі Японія має 18 тарифних квот, що охоплюють 186 тарифних ліній. До них відносяться молочні продукти, ячмінь і пшениця та готові продукти з них, згущене молоко, вершкове масло [17].

Мексика загалом має квоти на 95 товарних позицій, однак більшість товарів, до яких країна застосовує ці обмеження, є сільськогосподарськими. Це 62 товарних найменування, зокрема сир, кава, м'ясо та їстівні субпродукти, тваринні жири, картопля, боби, пшениця, ячмінь, кукурудза, цукор та продукти з високим вмістом цукру. Згідно з останнім звітом про торгову політику, складеним СОТ, продуктами, для яких обсяг імпорту в Мексиці перевищував обсяг встановлених квот, є іграшки та смажена кава [18].

Механізм тарифного квотування можна застосовувати як квоти, тариф або дворівневий тариф. Він дає можливість одночасно насичувати ринок відсутньою продукцією і здійснювати підтримку місцевого виробництва.

Можна виділити певні тенденції щодо використання кількісних протекціоністських інструментів країнами світу.

1) *Можливе застосування щодо широкої низки продукції з протекціоністськими цілями.* Так, абсолютні квоти, що встановлюють кількість товарів, дозволених до ввезення, обмежували ввезення в США сиру, цукру, шоколаду, згущеного молока, м'яса, деяких сортів бавовни, бавовняної пряжі, арахісу, кави, окремих видів сталевого прокату [19]. Німеччина встановлювала квоти на імпорт вугілля [20], Франція – на нафту і нафтопродукти [21].

2) *Використання в ролі інструмента політичного впливу, а також для захисту національної безпеки та добробуту.* Так, Японія має квоти на експорт деяких товарів, які виробляє (зокрема, на рис. 1) [22, с. 119], тому може використовувати квоти як «засіб впливу» на переговорах зі збуту японської експортної продукції, а також для запобігання залежності від інших країн щодо необхідних продуктів харчування, запаси яких можуть знизитись у разі поганих кліматичних або політичних умов.

3) *Гнучкість у термінах використання кількісних інструментів.* По-перше, значною перевагою є можливість швидкого застосування певних обмежень органами виконавчої влади без необхідності їх законодавчого закріплення. По-друге, практика країн з розвиненою економікою показала, що для більшої ефективності кількісні бар'єри можуть встановлюватись на різні періоди часу (від 150 днів у США [23] і до 4 років у ЄС) [24].

4) *Підвищена селективність зовнішньоторговельної політики внаслідок використання багатоваріантних підходів до видачі ліцензій.* У США застосовують «історичні ліцензії» ("historical license"), під час видачі яких враховується попередня торгова практика ліцензіата, а також звичайні ліцензії ("non-historical license"), що не пов'язані з урахуванням історії діяльності іноземної фірми-експортера на американському ринку [25].

5) *Преференція у застосуванні добровільного обмеження експорту (ДОЕ) порівняно з ембарго* (за умов, що ситуація не загрожує державній безпеці). Так, ДОЕ застосовується країнами ЄС під час поставок в інші країни продукції текстильної, швейної і взуттєвої промисловості, чорної

металургії, металообробних верстатів, автомобілів, побутової електроніки, посуду тощо. Зокрема, за угодою з США поставки з ЄС на американському ринку обмежувались 7% споживання сталі в США [26].

6) *Унікальні можливості використання, пов'язані з підтриманням громадського порядку та забезпеченням громадської безпеки.* Цікавими є такі приклади найбільш суперечливих ситуацій встановлення інших кількісних обмежень з цією метою, зафіксовані ще з середини минулого століття.

Справа "Thompson, Johnson and Woodiwiss" [27], розглянута Судом ЄС, стосувалася встановлення заборони на імпорт і експорт з Великобританії деяких видів монет. Встановлення заборони на ввезення і вивезення монет у зв'язку із захистом громадського порядку було визнано Судом правомірним тільки щодо одного виду монет – срібних монет, що випускалися до 1947 р., які були вилучені з обігу, але продовжили прийматися Банком Англії для обміну на монети, що знаходяться в обігу. Обґрунтовуючи своє рішення, Суд назвав три основні аргументи, пов'язані із забезпеченням громадського порядку: недопущення браку монет, що перебувають в обігу; забезпечення ситуації, коли в разі різкого зростання вартості срібла прибуток від продажу таких монет повинен залишатися в Великобританії, яка викарбувала срібні монети; запобігання знищенню монет за межами Великобританії, оскільки у Великобританії знищення монет є діянням, що кримінально карається.

Інший приклад – справа "Campus oil", пов'язана з прийнятим в Ірландії законом, який зобов'язував імпортерів бензину закуповувати до 35% реалізованого бензину в державних нафтопереробних підприємств за цінами, зафіксованими урядом Ірландії. Ірландія відстоювала в Суді ЄС правомірність встановлення таких обмежень, оскільки підтримка національних нафтопереробних виробництв є одним з найважливіших умов забезпечення громадської безпеки. Суд порахував встановлення такого обмеження адекватною відповіддю на загрозу громадській безпеці, отже, визнав прийняття обмежувальних заходів допустимим, зазначивши, що «завдяки своєї важливості як джерела енергії в сучасній економіці бензин є фундаментальними засадами для існування країни, оскільки від нього залежить не тільки економічне життя, але й функціонування громадських інститутів, служб і навіть виживання населення» [28, с. 351].

Таким чином, моделі регулювання торгівлі за допомогою кількісних обмежень в країнах відрізняються оригінальністю, водночас завдяки їх членству в СОТ та участі в основних багатосторонніх торговельних і економічних угодах вони гармонійно доповнюють світову систему торгового регулювання. За допомогою кількісних інструментів не тільки країнам, що розвиваються, але й розвиненим країнам вдається ефективно регулювати зовнішній товарообіг і забезпечувати необхідний рівень протекціонізму щодо національних товаровиробників, який при цьому не суперечив би міжнародним торговельним правилам і стандартам. Такий досвід може бути використаний для підвищення ефективності використання цих інструментів в Україні.

Після визнання України офіційним членом СОТ від 16 травня 2008 р. держава взяла на себе зобов'язання скасувати і не впроваджувати повторно кількісні обмеження на імпорт/експорт та інші обмеження з подібним ефектом, які не можуть бути обґрунтовані згідно з положеннями відповідної Угоди СОТ.

В Україні ліцензування та квотування є найбільш поширеними заходами кількісного контролю нетарифного регулювання [29, с. 79]. Статтею 16 «Ліцензування зовнішньоекономічних операцій» цього Закону «Про ЗЕД» чітко детерміновано основні засади та правила, а також можливі випадки запровадження ліцензування експорту та імпорту товарів, що відповідають загальноприйнятим міжнародним вимогам. Так, Кабінет Міністрів України приймає рішення про застосування режиму ліцензування експорту (імпорту) товарів, зокрема встановлення квот (кількісних або інших обмежень), за поданням центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики з визначенням конкретного переліку товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, періоду дії ліцензування та кількісних або інших обмежень щодо кожного товару [30].

Протягом 2005–2017 рр. КМУ встановлював список товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню (табл. 2).

Загалом перелік товарів, на експорт яких встановлено квоти, залишається досить сталим. Незмінно в перелік експортних квот включаються срібло й золото та їхні відходи. Окрім цього, в 2012–2013 рр. Україною було введено квоти на природний газ та нафту, а в 2014–2016 рр. – тільки природний газ українського походження з метою захисту національних інтересів. Ліцензування ж в Україні

Таблиця 2

Списки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та квотуванню, 2005–2017 рр.

Рік	Товари, щодо яких застосовуються квоти на експорт	Товари, щодо яких застосовуються квоти на імпорт	Товари, імпорт яких підлягає ліцензуванню	Товари, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню
2006–2007	Срібло, золото, відходи та брухт срібла та золота, окремі види сільськогосподарської продукції (жито).		Інсектициди, поштові марки, сульфат міді, яловичина, свинина, жива велика рогата худоба й свині, м'ясо, сало, цукор та цукрові сиропи, харчові продукти з вмістом какао.	Фарби друкарські та лаки, папір некрейдований, обладнання для виробництва дисків та лазерних систем зчитування, косметичні препарати, мастильні матеріали, деякі озоноруйнівні речовини, органічні синтетичні барвники, вогнегасники та заряди для вогнегасників, органічні розчинники, вогнезахисні препарати, продукти хімічного виробництва, силікони, зволожувачі та осушувачі повітря.
2008	Срібло, золото, відходи та брухт срібла та золота, окремі види сільськогосподарської продукції (пшениця, жито, ячмінь), олія соняшникова, насіння соняшнику.	Сталеві безшовні обсадні та насосно-компресорні труби.		
2009	Срібло, золото, відходи та брухт срібла та золота.		–	
2010	Срібло, золото, відходи або брухт дорогоцінних металів.	Сірники, сталеві безшовні обсадні та насосно-компресорні труби.		
2011	Срібло, золото, відходи або брухт дорогоцінних металів, окремі види сільськогосподарської продукції (жито, гречка).	Сірники, сталеві безшовні обсадні та насосно-компресорні труби.		
2012–2013	Срібло, золото, відходи або брухт дорогоцінних металів, шлак та відходи цинку та міді, нафта сира українського походження, газ природний українського походження.	Сталеві безшовні обсадні та насосно-компресорні труби.		
2013		Вугілля (коксівне, бітумінозне та інші види), сталеві безшовні обсадні та насосно-компресорні труби.		
2014–2016	Срібло, золото, відходи або брухт дорогоцінних металів, шлак та відходи цинку та міді, газ природний українського походження.	Сталеві безшовні обсадні та насосно-компресорні труби.		
2017	Срібло, золото, відходи або брухт дорогоцінних металів.			

Джерело: складено авторами на основі [30]

використовується до значного ширшого спектру товарів.

Як видно з переліку кількісних обмежень щодо імпорту, цей протекціоністський захід застосовується українським урядом більш гнучко, ніж аналогічні обмеження експорту. Так, основною причиною для введення імпортних квот є необхідність уряду захистити вітчизняних виробників та створити рівноправний баланс між ними та іноземними

постачальниками на українському ринку цієї продукції.

Так, згідно з даними Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі в 2010 р. уряд України ввів на 2 роки квоти на імпорт сірників (замість спеціального мита в розмірі 11,3%, яке діяло в країні впродовж 2009 р.) [31]. Це було викликано критичним зростанням імпорту сірників та палінням конкурентоспроможності національних виробників, адже згідно з даними спеціального розслідування імпорт сірників з 1 липня 2005 р. до 30 червня 2008 р. збільшився на 16%, внаслідок чого частка імпорту сірників у споживанні в Україні зросла з 76,5% до 81,8%, а виробництво сірників скоротилося на 10%, продажі на внутрішньому ринку – на 16,1%. Введення імпортної квоти допомогло національним виробникам відновити позиції на вітчизняному ринку.

Водночас розгляд практики використання тимчасових кількісних обмежень експорту в Україні дав змогу виявити низку проблем.

В період, що передує вступу України в СОТ, квоти на експорт зернових і олійних культур в Україні застосовувались як спосіб пом'якшення впливу неврожаю зернових культур на зростання продовольчих цін. Так, у 2006–2008 рр. квоти на експорт сільськогосподарської продукції (на пшеницю, ячмінь, жито і кукурудзу) вводилися в країні п'ять разів [32, с. 7].

Після набуття України членства в СОТ на нетривалий період знову запроваджено експортна квота на соняшникову олію (300 тис. тонн) і на насіння соняшнику (1 тис. тонн). Однак це рішення було скасовано Президентом України як таке, що суперечить зобов'язанням України перед СОТ. Згодом у 2010 р. влада знову повернулась до квотування експорту зерна. Окремі квоти були встановлені для п'яти зернових культур (пшениця, кукурудза, ячмінь, жито і гречка). Цього разу експортна квота була введена через аномально жаркі погодні умови влітку 2010 р., що спричинило собою посуху. Несприятливі погодні умови стали причиною низького виробництва зернових: 32,3 млн. т. в 2010 р. проти 46,0 млн. т. в 2009 р. Ці фактори підвищили очікування росту цін на зерновому ринку [33, с. 5]. Але використання цього інструмента призвело до втрат експортерів і виробників зерна. Також було поставлено питання про нехтування Україною відповідних принципів СОТ. Значного впливу на рівень роздрібних цін продовольства встановлені урядом обмежувальні заходи також не мали.

Окрім цього, додатковим негативним ефектом застосування квот стала непрозорість в процесі їх розподілу. Так, з технічних причин Міністерство аграрної політики і продовольства України не мало змогу видати окремим підприємствам документи, що підтверджували б наявність у них заявлених експортних обсягів зерна. Внаслідок цього деякі компанії не були допущені до участі в розподілі квот. До їх числа ввійшли й авторитетні міжнародні зернотрейдери "Cargill", "Louis Dreyfus Commodities". Після цього весною 2011 р. ВР України прийняла законопроект № 8324, що передбачав продаж квот на аукціонах. Однак незабаром Президент України наклав вето на цей Закон. Основою провадження такого рішення стало те, що продаж квот на аукціонах порушувала зобов'язання України в СОТ, а саме статтю VIII ГАТТ 1994.

Експортні обмеження суттєво дестабілізували ринки сільськогосподарської продукції в Україні, мали прямий ефект на зменшення посівних площ зернових в Україні, значно збільшуючи ризики для виробників зерна і обмежуючи виробництво [33, с. 9]. Намагання таким чином стримувати зростання споживчих цін мало дуже короткостроковий ефект і не вирішило питання для найбільш уразливих верств населення. Динаміка індексу споживчих цін на основні продукти харчування показала, що експортні обмеження 2006–2007 рр. і 2010 р. не втримали зростання цін на основні продукти харчування в Україні [34, с. 12–17].

Отже, механізм впровадження кількісних обмежень в Україні супроводжують проблеми та суперечності, які виникають в процесі видачі ліцензій і застосування квот, а також невирішені питання щодо заходів контролю над законністю та доцільністю використовуваних механізмів. Нині ці процедури в Україні проходять з невиправданими збоями, що відображає проблеми і труднощі української економіки в період трансформації [35].

Загальний перелік можливостей та перешкод у використанні кількісних інструментів регулювання зовнішньоторговельної діяльності можна узагальнити за допомогою SWOT-аналізу (табл. 3).

Висновки з цього дослідження. Отже, на основі проведеного дослідження можна сказати, що використання кількісних інструментів протекціонізму є досить суперечливим явищем в рамках сучасних міжнародних торгівельних відносин. Варто сказати, що з врахуванням загальносвітових тенденцій до зростання протекціоністських заходів, просування та зміцнення

Таблиця 3

SWOT-аналіз механізму регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою кількісних методів в Україні

Сильні сторони (Strengths)	**Слабкі сторони (Weaknesses)**
– наявність досвіду використання кількісних обмежень; – наявність в законодавстві України про застосування заходів кількісних інструментів норм, які регулюють повноваження та процес їхнього використання; – вагомі конкурентні переваги у низці базових галузей виробництва, наявність певного резерву цінової конкурентоспроможності на ключових для України ринках (металів, хімічної продукції, сільськогосподарської продукції); – суттєва сировинна база та недорога робоча сила, що дає змогу виробляти українські товари за доступною ціною, а отже, забезпечує конкурентні переваги продукції на вітчизняному та міжнародних ринках; – вигідне географічне положення, що спрощує транспортування та доставку продукції через кордони й таким чином дає змогу співпрацювати з великою кількістю міжнародних партнерів; – ненасичений внутрішній ринок, що потребує приток іноземних товарів з поміркованим регулюванням та обмеженням.	– відсутність системи норм, які забезпечують належне виконання законів учасниками процесу застосування цих методів в українському законодавстві; – прогалини в регулюванні квотування зовнішньоекономічної діяльності, а саме визначення випадків запровадження режиму квотування, порядок квотування та види квот, механізм розподілу квот у разі процедури неавтоматичного ліцензування; – недостатній рівень прозорості та конкуренції в процесі розподілу квот та призначення ліцензій підриває рівень довіри до владних органів [35]; – відсутність чітко визначеної торговельної політики та експортної стратегії; відсутність координації дій різних органів влади; підпорядкованість торговельної політики короткостроковим цілям та тактичним завданням; – відсутність стимулів до якісного оновлення експортного потенціалу України за наявної економічної моделі (що є результатом національних особливостей трансформації планової економіки у ринкову) в умовах посилення експортної конкурентоспроможності країн-конкурентів (актуально для ринків металів та хімічної продукції); – криміналізація процедур оподаткування експортно-імпортної діяльності (демотивація добросовісних платників податків, «сірий» імпорт тощо); – непідготовленість суб'єктів ЗЕД до високоефективних форм зовнішньоекономічних зв'язків; – неефективне застосування кількісних методів та, як наслідок, негативні наслідки для економіки й добробуту країни; – кризові явища в економіці країни, нестабільний платіжний баланс, дефіцит певних видів продукції.
Можливості (Opportunities)	**Загрози (Threats)**
– використання іноземного досвіду для формування власного ефективного механізму регулювання ЗЕД за допомогою кількісних бар'єрів; – уніфікація правил та створення спільних норм застосування кількісних бар'єрів з регіональними угрупованнями, членом яких є Україна, що зміцнить позиції всього союзу на міжнародній арені.	– визнання використаних Україною кількісних методів регулювання зовнішньої торгівлі неправомірними міжнародною спільнотою, зокрема СОТ; – посилення цінової конкуренції країн-конкурентів України, внаслідок чого знизиться попит на українську продукцію; – різкі коливання цінової кон'юнктури, посилення протекціоністських заходів з боку країн-партнерів в традиційних для України галузях тощо.

Джерело: складено авторами

позицій українських товарів як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках в наступні роки буде супроводжуватись певними труднощами.

Водночас надалі мінімізуються можливості України щодо ефективного регулювання міжнародної торгівлі та захисту національних

виробників, такі фактори, як наявність значної кількості проблем, якими супроводжується застосування кількісних обмежень зовнішньої торгівлі, разом з прогалинами в державній законодавчій базі, нестабільною економічною та політичною ситуацією в країні. Однією з головних проблем певної хаотичності у застосуванні як кількісних, так і загалом протекціоністських інструментів є відсутність держаної стратегії розвитку експортного сектору (включаючи новітні галузі) та зовнішньоторговельної діяльності.

Використання Україною кількісних обмежень в умовах посилення кризового протекціонізму може бути більш гнучким та поміркованим.

Таким чином, модернізація механізму використання кількісних протекціоністських інструментів має обов'язково відбуватись в контексті створення оптимальної стратегії розвитку зовнішньоторговельного сектору країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Beghin J.C. Non-tariff Barriers / J.C. Beghin. – Iowa State University, December 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.dr.iastate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1457&context=card_workingpapers.

2. Steven M. Suranovic. Supply diversion, ineffective quantitative restrictions, and the nonequivalence of tariffs, quotas, and vers / M. Steven // The Journal of International Trade & Economic Development. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/08853909308523767.

3. Karel J. Signaling and underutilization of import quota / J. Steven // The Journal of International Trade & Economic Development. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0963819022000014285.

4. Resolve against protectionism weakens since the Seoul G20 Summit / Simon Evenett, 20 July 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.globaltradealert.org/9th_GTA_Report ; Managed Exports and the Recovery of World Trade: The 7th GTA Report / Simon Evenett, 16 Sep 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.globaltradealert.org/managed-exports-7th-gta-report.

5. Олефир А. Проблемы и перспективы нетарифного регулирования международной торговки / А. Олефир // Економіст. – 2012. – № 3 (березень 2012). – С. 77–81.

6. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : [монографія] / кер. авт. кол. і наук. ред. Т. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 600 с.

7. Щербатюк Н. Методи кількісного обмеження в Україні / Н. Щербатюк, С. Чичирко // Юридичний вісник. – 2013. – № 3 (28). – С. 79–93. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/UV/article/viewFile/6146/6876.

8. Мельник Т. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні / Т. Мельник, К. Пугачевська // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 1. – С. 20–26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-1_0-pages-20_27.pdf.

9. The Invisible Barriers to Trade – How Businesses Experience Non-tariff Measures. – ITC NTM Surveys, 2010 to 2013. – Geneva : ITC, 2015. xii, 39 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/how%20business-ntf.pdf.

10. Quantitative Restrictions Website provided by WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://qr.wto.org/Reports/Home.aspx.

11. Trade Policy Review: Croatia. Report by Secretariat – WTO, 2015 – 46 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s326_e.pdf.

12. Обсяги світової торгівлі сільськогосподарською продукцією – UN COMTRADE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://comtrade.un.org.

13. Jiang He, Chen Jianrong "Analysis of China's Oil and Gas Policies in 2016" // China Oil & Gas. – CNPC Economic & Technology Research Institute, 2017. – Vol. 24. – P. 3–9.

14. Анализ барьеров доступа сельскохозяйственных товаров на рынок Китая // Департамент агропромышленной политики ЕАЭС – М., 2015. – 15 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Documents/%D0%91%D0%B0%D1%80%D1%8C%D0%B5%D1%80%D1%8B%20%D0%B2%20%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B5.pdf.

15. Quota & License Administrative Bureau Ministry of Commerce of The People's Republic of China (Сайт Управління у справах квотування і ліцензування Міністерства Комерції КНР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.licence.org.cn.

16. Trade Policy Report – Republic of Korea. WTO Secretariat, October 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp446_e.htm.

17. Trade Policy Report – Japan. WTO Secretariat, March 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp451_e.htm.

18. Trade Policy Report – Mexico. WTO Secretariat, February 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s279_e.pdf.

19. Trade Policy Report – USA. World Trade Organization, December 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp450_e.htm.

20. Germany – Country Profile. European Environment Agency. Energy Support, 2005–2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj47Or22O7XAhWiZpoKHYrfB7EQFghZMAc&url=https%3A%2F%2Fwww.eea.europa.eu%2Fpublications%2Fenergy-support-measures%2Fgermany-country-profile&usg=AOvVaw3CD_Gj0qVBKpQhSc1gX_Og.

21. Oil and gas regulation in France: overview. Michel Guénaire, Pierre-Adrien Lienhardt, Benjamin Jothy and Aurélia Rambaud, Gide Loyrette Nouel. October 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/4-629-7328?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1.

22. Trade Polisy Report – China. World Trade Organization, July 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp442_e.htm.

23. Quota Enforcement and Administration. U.S. Customs and Border Protection – Department of Homeland Security of the USA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cbp.gov/trade/quota.

24. Trade Policy Report – The EU. World Trade Organization, July 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp417_e.htm.

25. Dairy Tariff-Rate Quota Import Licensing Program. Foreign Agricultural Service, USDA. – Federal Register, July 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.federalregister.gov/documents/2015/07/27/2015-18122/dairy-tariff-rate-quota-import-licensing-program.

26. The EU-US WTO Steel Dispute. Robert Read [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lancaster.ac.uk/staff/ecarar/steel.doc.

27. Case C-7/78 [1978] ECR 2247 [1979] 1 CMRL 47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://books.google.com.ua/books?id=bZH8AgAAQBAJ&pg=PT37&lpg=PT37&dq=Case+C-7/78.

28. Case C-7/83 ECR 2727 [1984] 3 CMRL 544 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://books.google.com.ua/books?id=bZH8AgAAQBAJ&pg=PT37&lpg=PT37&dq=Case+C-7/83.

29. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. Із змінами і доповненнями на 1 березня 2017 р. – Ст. 16. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12.

30. Списки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та квотуванню, 2005–2017 рр. : Постанови Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main.

31. Офіційний сайт Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=250472777&cat_id=244274130.

32. Крамон С.В. Квоти на експорт зерна в Україні: недіючі, неефективні та непрозорі / С.В. Крамон, М. Райзер // Інститут економічних досліджень та правових консультацій, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/Agriculture_dialogue/2006/AgPP10_ukr.pdf.

33. Кобута І. Оцінка впливу членства у СОТ на аграрний сектор України / І. Кобута // Інститут економічних досліджень та правових консультацій. – 2012. – С. 7–9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/News/2012/28.11.2012_presentations/Kyiv_WTO_26_November__Kobuta.pdf.

34. Аграрный сектор Украины после вступления в ВТО – ФАО / [И. Кобута, В. Жигадло, А. Сикачина]. – Региональное бюро по Европе и Центральной Азии, 2015 – 34 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/reu/europe/documents/PS2015/WTO_ru.pdf.

35. Бережний Я. Щодо пріоритетів удосконалення регуляторних механізмів функціонування товарних ринків в Україні : аналітична записка / Я. Бережний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1063.

УДК 351

Національні інтереси в забезпеченні національної безпеки України

Харун О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Рожок Т.В.
магістр
Хмельницького національного університету

У статті визначено сутність поняття «національні інтереси». Охарактеризовано основні складники національних інтересів. Виділено загрози та виклики національним інтересам, з якими зіткнулася на сучасному етапі розвитку Україна. Встановлено, що суттєвою характеристикою національних інтересів є їх усвідомленість. Виокремлено основі завдання Стратегії сталого розвитку, що сприятимуть розвитку національної безпеки.

Ключові слова: національні інтереси, національна безпека, загрози, виклики, сталий розвиток.

Харун Е.А., Рожок Т.В. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье определена сущность понятия «национальные интересы». Охарактеризованы основные составляющие национальных интересов. Выделены угрозы и вызовы национальным интересам, с которыми столкнулась на современном этапе развития Украина. Установлено, что существенной характеристикой национальных интересов является их осознание. Выделены основе задачи Стратегии устойчивого развития, которые будут способствовать развитию национальной безопасности.

Ключевые слова: национальные интересы, национальная безопасность, угрозы, вызовы, устойчивое развитие.

Kharun O. A., Rozhok T. V. NATIONAL INTERESTS IN PROVIDING NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

The article defines the essence of the concept of “national interests”. The main components of national interests are described. The threats and challenges to the national interests that Ukraine has faced at the present stage of development are highlighted. It is stated that an essential characteristic of national interests is their awareness. The basis of the Strategy for Sustainable Development, which will promote the development of national security, is set out.

Keywords: national interests, national security, threats; challenges, sustainability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування і реалізація національних інтересів є предметом особливої уваги державних інститутів, політичних партій, суспільства у цілому. Це складний і багатоступеневий процес, який потребує об'єднаних зусиль науковців і практичних політиків. Цей процес буде більш ефективним, коли він добре організований, коли існує чітке уявлення про його структурні та функціональні елементи, прямі й зворотні зв'язки між ними. Не менш важливим є аналіз взаємозв'язку між проблемою визначення й реалізації національних інтересів і проблемою забезпечення національної безпеки країни, оскільки саме цей взаємозв'язок, по суті, визначає характер і спрямування як внутрішньої, так і зовнішньої політики держави, стратегічну лінію її діяльності всередині країни і на міжнародній арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість зазначеної проблеми визначає підвищену увагу до неї, тому не випадково, що більшою чи меншою мірою вона знайшла своє відображення в працях багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. На неї звертали свою увагу засновники геополітики Ф. Ратцель і Р. Челлен, вона знайшла своє відбиття у працях їх багатьох послідовників, у тому числі таких відомих політологів, соціологів і геополітиків, як С. Коен, С. Шпігель, С. Хантінгтон, Ч. Лерч, А. Саїд. Її вивчали російські дослідники Г. Дугін, К. Гаджієв, В. Трухачов, Б. Межуєв, М. Молчанов, Г. Поздняков, вітчизняні науковці: В. Ліпкан, Г. Ситник, В. Білоус, Ф. Рудич, В. Манжола, М. Михальченко, Л. Шипілова і багато інших. І хоча проблема ця, здавалося б, уже достатньо висвітлена, вона залишається об'єктом гострих теоретич-

© Харун О.А., Рожок Т.В.

них дискусій, особливо у зв'язку з тими геополітичними змінами, які відбуваються на міжнародній арені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблем, пов'язаних із захистом національних інтересів, та визначення їх ролі в забезпеченні національної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «національні інтереси» є невід'ємним складовим елементом як системи національної безпеки, так і геополітики. У сучасній геополітиці під національними інтересами розуміють стратегічно важливі цілі, що їх ставить перед собою кожна держава, і засоби, за допомогою яких вона планує їх досягти. Українські національні інтереси – це життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності українського народу як носія суверенітету й єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет країни та її прогресивний розвиток. У цьому розумінні національні інтереси є найважливішими завданнями внутрішньої і зовнішньої політики [1, с. 54–57].

Геополітичні реалії, які віддзеркалюють посилення взаємозалежності всіх суб'єктів міжнародних відносин, об'єктивно підвищують значення і роль загальнолюдського чинника в геополітичному просторі. Вищезазначене змушує Україну, як і інші держави світу, виробляти у зовнішній політиці такі правила поведінки, які були б адекватними сучасній геополітичній ситуації.

Проте ця обставина аж ніяк не означає зневажання чи приниження ролі національних інтересів, так само як і відмову від боротьби за їх реалізацію. Без урахування культурно-історичних традицій і національних цінностей розуміння міжнародних відносин не може бути повним. Історичний досвід і реальна практика переконливо свідчать, що успішному розвиткові будь-якої країни найбільшою мірою сприяє саме така політика, яка ґрунтується на національному інтересі [1, с. 112–114].

Національний інтерес – це, по суті, інтегральне вираження інтересів усіх членів суспільства, що реалізується через політичну систему та поєднує інтереси кожної людини, інтереси національних, соціальних, політичних груп з інтересами держави [1, с. 85]. Доволі цікавим є розуміння сутності національних інтересів американськими дослідниками Ч. Лерчем і А Саїдом, які вважають, що їх ціннісне наповнення ґрунтується на п'яти видах «добра»:

1) добро окремих громадян;
2) добро суспільства у цілому;
3) добро держави;
4) добро соціально зацікавлених груп у державі;
5) добро уряду і його членів [2, с. 303–306].

Національний інтерес – визначальне джерело формування стратегічної мети, стратегічних завдань, об'єкта спрямувань і напрямів розвитку нації, механізму, методів і форм їх реалізації. Невизначеність і ментальна розбіжність щодо основних критеріїв визначення національного інтересу – ознака розколотості суспільства за інтересами, політичної незрілості пересічних носіїв суспільної думки і представників, які претендують на визнання їх елітарним прошарком нації, у підсумку – несформованості нації. За своєю спрямованістю національні інтереси зорієнтовані на забезпечення виживання та прогресивний розвиток і певною мірою лідерства особи, суспільства, держави. Тільки крізь призму їх реалізації та захисту можуть і повинні розглядатися проблеми створення системи національної безпеки, її головна мета, цілі, завдання, принципи функціонування, усі внутрішні параметри [2, с. 267–269].

Серед основних складників національних інтересів можна виділити три найважливіших (рис. 1) [2, с. 410–411].

Що стосується України, то процеси, які розгортаються у різних регіонах ближчого і навіть далекого зарубіжжя, можуть безпосередньо



Рис. 1. Основні складники національних інтересів

впливати на стан нації, можливості та перспективи її розвитку і, таким чином, на розуміння та визначення національних інтересів. Відповідно до цього, у розумінні сутності національних інтересів країни велике значення має геополітичне та геостратегічне уявлення про її місце і роль у світі. У цьому контексті політологи зазначають, що поняття «національні інтереси» має низку аспектів: геополітичний, внутрішньополітичний та ідеологічний [3, с. 72–77].

Так, геополітичний аспект національних інтересів передбачає збереження суверенітету й територіальної цілісності, а також визначення свого місця і ролі в певному геополітичному просторі, забезпечення балансу сил через міжнародні політичні, військово-політичні, правові, економічні та гуманітарні інститути [4, с. 14–15].

Внутрішньополітичний аспект національних інтересів полягає у забезпеченні стабільного розвитку суспільства і держави, підвищенні життєвого рівня населення країни, а також забезпеченні політичної стабільності та утриманні влади правлячих сил.

Що ж стосується ідеологічного аспекту національних інтересів, то він передбачає обґрунтування різноманітних ідеологічних версій трактування змісту цих інтересів. Національні інтереси можуть трактуватися через ідеологію ізоляціонізму, планетаризму, солідаризму, ліберального інтернаціоналізму і виживання тощо [4, с. 15–18]

У загальному вигляді національні інтереси України – це усвідомлені суспільством і виражені в Конституції України та інших нормативно-правових актах конституційного рівня у вигляді програмних цільових настанов життєво важливі потреби існування та розвитку природи, людини, соціальної групи, суспільства, держави. Із цього погляду національні інтереси – це фундаментальні цінності народу. Саме тому Законом України «Про основи національної безпеки України» національні інтереси визначаються як «життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності українського народу як носія суверенітету й єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток» [5, с. 251–254].

На сучасному етапі розвитку Українська держава зіткнулася із загрозами та викликами, які потребують негайного вирішення, найбільш актуальними з яких є [6, с. 89–95]:

– військова агресія, участь регулярних військ, радників, інструкторів і найманців у бойових діях на території України;

– тимчасова окупація території Автономної Республіки Крим і міста Севастополя та подальші дії щодо дестабілізації обстановки у Балто-Чорноморсько-Каспійському регіоні;

– розвідувально-підривна і диверсійна діяльність, дії, спрямовані на розпалювання міжетнічної, міжконфесійної, соціальної ворожнечі і ненависті, сепаратизму і тероризму, створення і всебічна підтримка, зокрема військова, маріонеткових квазідержавних утворень на тимчасово окупованій території частин Донецької та Луганської областей;

– нарощування військових угруповань біля кордонів України та на тимчасово окупованій території країни, у тому числі й перспектива розміщення на півострові Крим тактичної ядерної зброї;

– інформаційно-психологічна війна, приниження української мови і культури, фальшування української історії, формування російськими засобами масової комунікації альтернативної до дійсності викривленої інформаційної картини світу.

У цьому контексті для України першочерговими стратегічними завданнями державної політики національної безпеки є відновлення територіальної цілісності країни та сукупності демократичних інститутів на усій її території, консолідація української політичної нації, формування загальнонаціональної ідентичності, єдності всіх громадян України та усіх її регіонів, реінтеграція тимчасово окупованих територій після їх звільнення [6, с. 308–313].

Суттєвою характеристикою національних інтересів є їх усвідомленість. Усвідомлення всезагальності національних інтересів і необхідності їх узгодженої реалізації перетворює останні в найважливіший орієнтир поточної діяльності держави. Вміння усвідомлювати і чітко висловлювати національні інтереси дає змогу відрізнити державну мудрість від політичного авантюризму і корисливого служіння інтересам вузької групи осіб [5, с. 427–429].

Необхідність упровадження в Україні Стратегії сталого розвитку зумовлена чинниками внутрішнього і зовнішнього характеру. Сталий розвитку є новою світоглядною, політичною та практичною моделлю розвитку для всіх країн світу, які розпочали перехід від суто економічної моделі розвитку до пошуку оптимального балансу між трьома складниками розвитку: економічним, соціальним та екологічним.

Серед основних завдань Стратегії сталого розвитку можна виокремити такі:

– забезпечити щорічне зростання валового внутрішнього продукту в середньому на рівні не менше 4% на період 2016–2020 рр., 6% – на період 2021–2025 рр. і 7% – на період 2026–2030 рр.;

– сприяти зміні структури експорту в бік зростання продукції та послуг із високою часткою доданої вартості, зокрема до 2030 р. підвищити в структурі експорту частку продукції високотехнологічних секторів економіки до 15% [8, с. 126–127];

– до 2030 р. забезпечити повну і продуктивну зайнятість та гідну працю для всіх жінок і чоловіків, зокрема молодих людей та інвалідів, і рівну оплату за працю рівної цінності відповідно до показників гідної праці;

– підвищити рівень зайнятості населення до 65% у 2030 р. за рахунок створення нових робочих місць [9, с. 134–135; 10].

Зауважимо, що поняття «національні інтереси» відбиває внутрішній суспільний консенсус, який об'єднує в єдине ціле різних в усіх відношеннях людей. Набуваючи в міру поступального розвитку нації все більш універсального для неї сенсу, легітимні політичні механізми формування національних інтересів стають осьовими елементами національної ідеї – системи цінностей, що визначають архетипні риси і невід'ємні характеристики національної спільноти та відбивають культурну спадкоємність в її духовній історії [3, с. 108–109].

Висновки з цього дослідження. Отже, національні інтереси, незважаючи на розвиток глобалізаційних процесів, посилення взаємозалежності країн унаслідок загострення глобальних проблем, зростання ролі інтеграційних об'єднань та їх впливу на внутрішню політику держав, продовжують відігравати вирішальну роль у формуванні державної політики, визначенні стратегії їх діяльності. Отже, захист національних інтересів є домінантною основою забезпечення національної безпеки країни, що, своєю чергою, передбачає необхідність глибокого аналізу та врахування геополітичного фактору і визначення на цій підставі геостратегії держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрущенко С.В. Україна в сучасному геополітичному середовищі : [монографія] / С.В. Андрущенко (Гринько). – К. : Логос, 2005. – 286 с.

2. Ситник Г.П. Державне управління національної безпеки (теорія і практика) / Г.П. Ситник. – К. : НАДУ, 2004. – 408 с.

3. Горбулін В.П. Засади національної безпеки України / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський. – К. : Інтертехнологія, 2009. – 272 с.

4. Манжола В. Квадратура інтеграційного кола (Актуальні проблеми європейської політики України) / В. Манжола // Політика і час. – 2007. – № 4. – С. 14–18.

5. Про основи національної безпеки України : Закон України (зі змінами) № 630-VIII від 16.07.2015 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351.

6. Агресія Росії проти України: історичні передумови та сучасні виклики / П.П. Гай-Нижник (керівник проекту, упоряд. і наук. ред.). – К. : Леся, 2016. – 586 с.

7. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

8. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.

9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. ukrstat.gov.ua.

УДК 658

Сутнісні характеристики корпоративної культури підприємств

Харун О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Стецюк О.В.
магістр
Хмельницького національного університету

У статті визначено сутність поняття «корпоративна культура». Виділено базові етапи впровадження корпоративної культури. Розглянуто загальні та спеціальні принципи корпоративної культури. Виокремлено дві групи функцій корпоративної культури. Представлено взаємозв'язок корпоративної культури з управлінням на підприємстві.

Ключові слова: корпоративна культура, підприємство, персонал, принципи корпоративної культури, функції корпоративної культури.

Харун Е.А., Стецюк О.В. СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье определена сущность понятия «корпоративная культура». Выделены базовые этапы внедрения корпоративной культуры. Рассмотрены общие и специальные принципы корпоративной культуры. Выделены две группы функций корпоративной культуры. Представлена взаимосвязь корпоративной культуры с управлением на предприятии.

Ключевые слова: корпоративная культура, предприятие, персонал, принципы корпоративной культуры, функции корпоративной культуры.

Kharun O.A., Stetsiuk O.V. ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF CORPORATE CULTURE OF ENTERPRISES
The article defines the essence of "corporate culture". The basic levels of corporate culture implementation are identified. The general and special principles of corporate culture are considered. Two groups of functions of corporate culture are distinguished. The relationship between corporate culture and enterprise management is presented.

Keywords: corporate culture, enterprise, personnel, the principles of corporate culture, the functions of corporate culture.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання корпоративної культури є досить актуальним, адже на зміну колишній жорсткій ієрархічній побудові компаній приходить нова культура управління, заснована на системі корпоративних цінностей. Безумовно, роль корпоративної безпеки в забезпеченні життєдіяльності підприємства, її успішного просування в бізнесі дуже важлива. Особливим фактором формування на підприємствах системи корпоративної безпеки є формування на підприємстві корпоративної культури, зацікавленості у здійсненні захисту підприємства осіб (як усередині підприємства, так і з зовнішнього середовища), які визначають основні напрями та пріоритети його діяльності, від яких залежать стабільність роботи господарюючого суб'єкта, життєздатність та сам факт існування його на ринку [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність корпоративної культури досліджується у роботах таких видатних вітчизняних і зарубіжних дослідників, як: О. Бала, Т. Башук, Н. Богданова, І. Грошев, О. Єськов, С. Ковалевський, О. Маковоз, Ю. Мельник, Г. Монастирський, О. Тарасова, О. Ситник, В. Співак, Н. Фіщук, Т. Чернишова, Г. Хаєт, І. Химич, В. Юрченко та ін. Однак, незважаючи на вагомі теоретичні здобутки у царині зазначеної проблеми, питання визначення сутнісних характеристик корпоративної культури підприємств вимагають ґрунтовнішого опрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності корпоративної культури, її базових принципів, функцій, етапів упровадження та взаємозв'язку з управлінням на підприємстві за сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання ефективність діяльності підприємств багато

© Харун О.А., Стецюк О.В.

в чому визначається саме рівнем розвитку їх корпоративної культури. Необхідність формування корпоративної культури підприємств в умовах розвитку ринкових відносин не викликає сумнівів. Будь-яка організація – це люди, які в ній працюють. І саме вони є носіями культури. Тобто культура в організації формується поведінкою, взаємодією та спілкуванням, переконаннями та цінностями, яких дотримуються ті люди, що працюють у ній, тому останнім часом почали використовувати поняття «корпоративна культура».

Перші посилання на поняття «культура підприємства» датуються 1936 р. та належать М. Шерифу, коли він говорив про поняття «соціальні норми». Наприкінці 60-х років терміни «культура» і «клімат» на підприємстві широко використовувалися багатьма дослідниками. Та вже у 80-х роках концепція корпоративної культури міцно завоювала одне з провідних місць у літературі з теорії підприємства [2].

В.А. Співак визначає корпоративну культуру як систему матеріальних і духовних цінностей, які взаємодіють між собою й відбивають індивідуальність підприємства, виявляються в поведінці, взаємодії та спілкуванні працівників між собою і зовнішнім середовищем [3, с. 27].

На думку Л.В. Барановської, корпоративна культура – це добре сформована система керівних переконань, принципів і технологій у життєдіяльності підприємства [4].

Г.П. Чайка стверджує, що корпоративну культуру потрібно розглядати як систему базових цінностей і норм організацій, які визначають правила поведінки її персоналу, діловий стиль, ритуали, символи. За своїм змістом корпоративна культура є «системою цінностей, правил та норм поведінки в конкретній організації, це система взаємин і спілкування людей, що в ній працюють» [5, с. 201].

Т.О. Чернишова та Т.А. Немченко тлумачать сутність корпоративної культури як специфічну форму існування взаємозалежності системи, яка включає ієрархію цінностей, що домінують серед працівників підприємства, та сукупність способів їх реалізації, що переважають у ній на певному етапі розвитку [6, с. 85].

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що сьогодні існує велика кількість підходів до трактування поняття «корпоративна культура підприємства», однак майже всі вони є значною мірою альтернативними і переважно являють собою перелік складових елементів, що сприяють розвитку підприємства на його кадровому рівні.

Отже, корпоративна культура – це особлива сфера організаційної діяльності, яка складається з комплексів спеціалізованих і певним чином упорядкованих матеріальних і віртуальних ресурсів і результатів праці працівників, що включають систему міжособистісних стосунків, об'єднують сукупність взаємозв'язаних організаційних явищ і процесів, в надрах яких завдяки цілеспрямованим діям персоналу відбувається перетворення цих ресурсів на кінцеві продукти діяльності системи у цілому [7].

Відзначимо, що поняття «корпоративна культура» знаходиться на стику декількох галузей знань, таких як менеджмент, організаційна поведінка, соціологія, психологія, культурологія.

Значення корпоративної культури для розвитку будь-якої організації визначається низкою обставин.

По-перше, вона надає співробітникам організаційну ідентичність, визначає внутрішньогрупове уявлення про компанію, будучи важливим джерелом стабільності і наступності в організації. Це створює у працівників відчуття надійності самої організації та свого положення в ній, сприяє формуванню відчуття соціальної захищеності.

По-друге, знання основ культури організації своєї компанії допомагає новим працівникам правильно інтерпретувати події, що відбуваються в ній, виокремлювати в них все найбільш важливе і суттєве.

По-третє, внутрішня організаційна культура, більш ніж що інше, стимулює самосвідомість і високу відповідальність працівника, який виконує поставлені перед ним завдання. Визнаючи і нагороджуючи таких людей, організаційна культура ідентифікує їх як рольових моделей (зразків для наслідування) [8].

Характер корпоративної культури описується системою ознак, визначених за декількома критеріями:

– позитивна корпоративна культура фіксує цінність професійно-трудової діяльності як способу реалізації цінності, її саморозвитку, а також цінність організації;

– негативна корпоративна культура відображає ситуацію, коли становище на конкретному підприємстві у цілому є позитивним, однак для окремого співробітника з погляду його саморозвитку та самореалізації – невигідним [9].

Метою корпоративної культури є формування поведінки персоналу, що сприяє досягненню цілей підприємства. Для досягнення даної мети в процесі управління персона-

лом підприємства необхідно вирішувати такі завдання:

– розвиток у персоналу почуття причетності до справ підприємства;

– заохочення залучення персоналу до спільної діяльності на благо підприємства;

– зміцнення стабільності системи соціальних відносин;

– підтримка індивідуальної ініціативи працівників;

– надання допомоги персоналу в досягненні особистого успіху;

– створення атмосфери єдності менеджерів і персоналу у підприємстві;

– делегування відповідальності;

– зміцнення корпоративної родини (вітання персоналу із сімейними святами, подіями тощо) [9].

Механізм формування корпоративної культури підприємства передбачає виділення етапів її впровадження та принципів функціонування.

Впровадження ефективно діючої корпоративної культури на підприємстві можна звести до п'яти етапів:

– аналіз внутрішніх організаційних процесів підприємства;

– аналіз психологічного клімату на підприємстві;

– формування моделі корпоративної культури (визначення місії та основних базових цінностей);

– формування правил поведінки працівників виходячи з базових цінностей, опис традицій та символіки;

– впровадження моделі, підтримка моделі [10].

Відзначимо, що немає підприємств з однаковою корпоративною культурою. Проте підприємства можуть використовувати подібні методи, способи, засади для формування та розвитку корпоративної культури. Одним із таких шляхів, що сприяє її розвитку, є використання принципів корпоративної культури.

Принципи корпоративної культури – це суттєві вихідні положення, які забезпечують її формування та розвиток. До них належать загальні та спеціальні принципи.

До загальних принципів належать:

1. Принцип соціально-економічного та інтелектуального розвитку. Корпоративна культура повинна орієнтуватися на забезпечення економічного достатку, соціального та інтелектуального розвитку всіх працівників.

2. Принцип усеохопленості та системності передбачає формування та розвиток корпоративної культури з позиції охоплення нею усіх працівників, явищ, елементів та процесів, що забезпечують діяльність підприємства.

3. Принцип вимірності та корисності. Корпоративна культура повинна виконувати функцію корисності як для людей, так і для підприємства.

4. Принцип відкритості та постійного вдосконалення передбачає орієнтацію корпоративної культури на вдосконалення та стабільний розвиток. Корпоративна культура повинна бути відкритою, постійно вдосконалюватися, прагнути до нових досягнень.

5. Принцип координації полягає у тому, що корпоративна культура першочергово повинна забезпечувати порядок у роботі підприємства та координувати поведінку людей на підприємстві, а також поза його межами.

6. Принцип обов'язковості. Керівництво компанії має право здійснювати контроль над дотриманням норм і правил корпоративної культури.

7. Принцип винагороди. Корпоративна культура повинна забезпечити однакову та справедливу винагороду працівникам, що дотримуються її норм.

8. Принцип відповідності чинному законодавству. Підприємство самостійно визначає норми та правила корпоративної культури, систему винагород за їх дотримання, механізм здійснення контролю над їх дотриманням, моделі розвитку корпоративної культури, проте, відповідно до вимог законодавства, такі дії можна здійснювати лише на підставі чинних законодавчих та нормативно-правових актів та не суперечити їм [11].

До спеціальних принципів корпоративної культури можна віднести:

1. Принцип вільного прояву. Корпоративна культура повинна бути ненав'язливою та формуватися залежно від виду діяльності, якою займається підприємство.

2. Принцип узгодженості та відповідності цілей. Кожне підприємство розробляє свою місію, стратегію, цілі. Корпоративна культура повинна відповідати цим цілям та забезпечувати їх досягнення.

3. Принцип чіткості показує усвідомлення менеджментом значення корпоративної культури. Менеджери повинні вміти чітко сформувати основні вимоги щодо корпоративної культури, чого вони хочуть досягнути за допомогою її використання.

4. Принцип особистісно-орієнтованого менеджменту. Корпоративна культура пови-

нна бути зосереджена на особистісно-орієнтованому менеджменті.

5. Принцип стосунків «керівництво – працівник». В основі корпоративної культури повинні бути: чесність, порядність, вихованість, справедливість, повага, визнання влади, з одного боку, з іншого – визнання цінності та індивідуальності кожного працівника у становленні відносин.

6. Принцип еталону. Корпоративна культура повинна бути еталоном ефективної діяльності [11].

Корпоративна культура підприємства виконує різноманітні функції. Г.Л. Монастирський виокремив такі групи щодо функцій корпоративної культури:

1) ті, що визначаються внутрішнім станом формального механізму підприємства;

2) ті, що визначаються необхідністю адаптації підприємства до свого зовнішнього середовища [12].

До першої групи функцій належать такі:

1. Охоронна функція. Тобто у цьому разі культура виступає як фактор, що нейтралізує дію негативних зовнішніх чинників. Культура охоплює специфічну систему цінностей, особливий клімат та способи взаємодії учасників підприємства і тим самим створює неповторну зовнішність підприємства, що дає змогу відрізняти її від інших підприємств, від зовнішнього середовища у цілому.

2. Інтегруюча функція. Впровадивши певну систему цінностей, корпоративна культура створює відчуття ідентичності в індивідів та груп – її учасників. Це дає змогу кожному суб'єктові внутрішньоорганізаційного життя краще усвідомити цілі підприємства, одержати найбільш сприятливе враження про підприємство, в якому він працює, відчути себе частиною єдиної системи та визначити свою відповідальність перед нею.

3. Регулююча функція. Корпоративна культура включає неформальні, неписані правила. Вони вказують на те, як люди повинні поводитися в процесі роботи. Ці правила визначають звичні способи дій на підприємстві: послідовність здійснення робіт, характер робочих контактів, форми обміну інформацією. Таким чином, задаються однозначність та впорядкованість основних форм діяльності.

4. Функція заміщення. Сильна корпоративна культура, спроможна до ефективного заміщення формальних, офіційних механізм, дає змогу підприємству не вдаватися до надмірного ускладнення формальної структури та збільшення потоку офіційної інформації та розпоряджень.

5. Адаптивна функція. Наявність корпоративної культури полегшує взаємне пристосування працівників до підприємства та підприємства до працівника. Адаптація здійснюється за допомогою сукупності заходів, які називаються соціалізацією. Своєю чергою, можливий протилежний процес – індивідуалізація, коли підприємство здійснює свою діяльність так, щоб максимально використовувати особистий потенціал та можливості індивіда для вирішення власних завдань.

6. Освітня та розвиваюча функція. Культура завжди пов'язана з освітнім, виховним ефектом. Керівники на підприємствах повинні піклуватися про підготовку та освіту своїх працівників. Результатом таких зусиль є приріст знань та навичок працівників, які підприємство може використовувати для досягнення своєї мети. Таким чином, підприємство розширює кількість та якість економічних ресурсів, що знаходяться в його розпорядженні.

7. Функція управління якістю. Оскільки культура, зрештою, втілюється в результатах господарської діяльності – економічних благах, то корпоративна культура, пропагуючи уважніше та серйозніше ставлення до роботи, сприяє підвищенню якості товарів та послуг, що пропонуються економічною організацією. Іншими словами, якість роботи та робочого середовища переходить у якість продукції.

8. Орієнтуюча функція. Полягає у тому, що спрямовує діяльність підприємства та його учасників у необхідне русло.

9. Мотиваційна функція. Ця функція створює необхідні стимули для ефективної роботи та досягнення мети підприємства.

10. Функція формування іміджу підприємства. Тобто йдеться про певний образ в очах тих, хто його оточує. Цей образ є результатом мимовільного синтезу людьми окремих елементів культури підприємства в якесь невловиме ціле, що здійснює величезний вплив як на емоційне, так і на раціональне ставлення до неї. Культура пронизує процес управління від початку до кінця, відіграє вагому роль в організації спілкування, зумовлюючи логіку мислення, сприйняття та інтерпретацію (надання індивідуального змісту спостереженням та встановлення зв'язку між ними) вербальної та особливо невербальної інформації.

До другої групи функцій корпоративної культури належать такі:

1. Функція орієнтації на споживача. Врахування цілей, запитів, інтересів споживачів,

відображене в елементах культури, сприяє встановленню міцніших та несуперечливих відносин підприємства зі своїми покупцями і клієнтами. Багато сучасних підприємств позиціонують турботу про споживачів як найбільш значиму цінність.

2. Функція регулювання партнерських відносин. Корпоративна культура виробляє правила взаємин із партнерами, що передбачає моральну відповідальність перед ними. У цьому сенсі корпоративна культура розвиває та доповнює норми і правила поведінки, вироблені в рамках ринкової економічної культури.

3. Функція пристосування економічної організації до потреб суспільства. Дія цієї функції створює найбільш сприятливі зовнішні умови для діяльності підприємства. Її ефект полягає в усуненні бар'єрів, перешкод, нейтралізації дій, пов'язаних із порушенням або ігноруванням підприємством правил суспільної гри. Тобто вигода підприємства полягає в усуненні економічних збитків [12].

Корпоративна культура структурована і багатоелементна, до неї належать: внутрішньокорпоративна комунікація, критерії прийняття на роботу, просування і звільнення робітників, уведення в корпоративну культуру нових співробітників, критерії визначення винагород, статусу; критерії атестації, засоби стимулювання персоналу, реакція керівництва на критичні ситуації на підприємстві, соціальні гарантії, тренінгова політика, можливість для навчання, особистого і професіонального розвитку тощо [13].

Велике значення має взаємозв'язок корпоративної культури з управлінням на підприємстві. До нього належать: вид менеджменту, структура організації, методи комунікацій та прийняття рішень, система мотивації праці, кадрова політика та система навчання. Ці елементи настільки тісно пов'язані з корпоративною культурою, що їх важко вивчати окремо. Серед елементів управління на першому місці стоїть узагальнюючий інтегрований чинник – вид управління або вид менеджменту – парадигма управління, поєднання концептуальних характеристик головних методів управління. Проте слід зазначити, що все ж таки головними цінностями корпоративної культури є люди та інформація [14].

Важливим чинником є раціональний колективізм, ввічливе ставлення до особистості та позитивний соціально-психологічний клімат на підприємстві. Це комплексний чинник. Тут вимогою є не тільки важливість команди бути єдиною під час реалізації основних функцій підприємства, дружною, безконфліктною, а й заохочення здорового індивідуалізму, надання можливостей для творчості й повного розкриття особистості. Без установлення допустимої межі, балансу між колективізмом та індивідуалізмом не може бути комфортного середовища для працівників, успішної роботи підприємства в умовах швидких змін та необхідності постійних інновацій.

Ефективність корпоративної культури проявляється в особливому стилі поведінки працівників підприємства, що формується у процесі досягнення стратегічних та поточних цілей. Високий рівень культури персоналу здатен вирішувати найскладніші завдання розвитку підприємства та забезпечувати довготривалі відносини з партнерами і клієнтами [15].

Формування корпоративної культури завжди пов'язане з певними інноваціями, які спрямовані на досягнення бізнес-мети, тобто на збереження конкурентоспроможності підприємства на ринку. Вони проявляються та втілюються в особливому новаторському типі мислення, здатності розглядати все, з чим має справу бізнесмен, з погляду користі для власної справи тощо.

Загалом роль корпоративної культури підприємства в механізмі функціонування ринкової економіки є надзвичайно важливою та повинна відображатися в таких аспектах:

– якісній та безпосередній підтримці внутрішньої діяльності підприємства;

– всебічній підтримці, на основі інформаційних та комунікаційних процесів як в організації, так і за її межами;

– якісній та безпосередній підтримці зовнішньої діяльності підприємства;

– цінних порадах, які надаються на основі рекомендацій;

– якості досвіду, тобто на основі оцінки результативності застосування рекомендацій у діяльності підприємства.

Розвиток корпоративної культури компанії необхідно розглядати як обов'язковий атрибут поліпшення соціально-трудових відносин, що має значний вплив як на підвищення економічної ефективності підприємства, так і на розвиток працівників підприємства і реалізацію людського капіталу.

Отже, можна зазначити, що метою корпоративної культури на підприємстві є забезпечення високої прибутковості підприємства за рахунок максимізації ефективності виробничого менеджменту та якісного поліпшення діяльності підприємства у цілому. Ці про-

цесі відбуваються за рахунок удосконалення управління людськими ресурсами для забезпечення лояльності працівників до керівництва та до прийнятих ним рішень із вихованням у працівників відношення до підприємства як до свого дому, з розвитком здібностей і в ділових, і в особистих відносинах, які повинні спиратися на встановлені норми поведінки та вирішувати будь-які проблеми без конфліктів.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, узагальнюючи зазначене, можна сказати, що корпоративна культура – це система матеріальних і духовних цінностей, які взаємодіють між собою і відбивають індивідуальність організації, виявляються у поведінці, взаємодії і спілкуванні працівників між собою та із зовнішнім середовищем. Світовий досвід ведення господарства переконує, що впровадження в корпоративні відносини норм, дотримання яких створило б атмосферу єдності цілей кожного учасника управління, дає змогу досягати високих рівнів організації діяльності корпорації. Чим сильніша корпоративна культура, тим сильніша компанія, а потужна корпорація є важливим складником стабільності економічного й громадського життя держави. Тобто в сучасному бізнесі корпоративна культура виступає важливою умовою успішної роботи підприємства, фундаментом його динамічного росту, гарантом прагнення до підвищення ефективності. З посиленням конкуренції з'являється необхідність у створенні додаткових конкурентних переваг, одним з яких є корпоративна культура.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Маковоз О.С. Корпоративна культура як складова управління підприємством / О.С. Маковоз // Проблеми та перспективи функціонування підприємства та підприємництва. – 2011. – № 2. – С. 187–191.

2. Козлов В.В. Корпоративна культура / В.В. Козлов. – М. : Альфа-прес, 2009. – 422 с.

3. Спивак В.А. Корпоративная культура / В.А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.

4. Управління персоналом : [підручник] / За ред. Л.В. Барабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

5. Чайка Г.П. Культура ділового спілкування менеджера : [навч. посіб.] / Г.П. Чайка. – К. : Знання, 2005. – 442 с.

6. Чернишова Т.О. Деякі аспекти корпоративної культури організації / Т.О. Чернишова, Т.А. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 328–330.

7. Юрченко В.В. Корпоративна культура організації / В.В. Юрченко, Ю.В. Мельник, Н.В. Богданова. – К., 2016. – 58 с.

8. Тарасова О.В. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства / О.В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 3(19) – С. 28–32.

9. Фіщук Н.Ю. Корпоративна культура організації: сутність, види, принципи та вплив на розвиток організації / Н.Ю. Фіщук // Економічні науки. – 2012. – № 1(56) – С. 81–85.

10. Башук Т.О. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві / Т.О. Башук, А.М. Жолудєва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 179–184.

11. Бала О.І. Принципи корпоративної культури підприємства: сутність та види / О.І. Бала, О.В. Мукан, Р.Д. Бала // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 682. – С. 11–15.

12. Монастирський Г.Л. Теорія організації / Г.Л. Монастирський. – К. : Знання, 2008. – 319 с.

13. Грошев І.В. Організаційна культура / І.В. Грошев. – М. : ЮНІТІ-ДАНА, 2004. – 288 с.

14. Хаєт Г.Л. Корпоративна культура / Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, С.В. Ковалевський. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.

15. Химич І.Г. Формування корпоративної культури підприємства в сучасних економічних умовах / І.Г. Химич // Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем. – 2015. – № 31. – С. 105–116.

УДК 336.63

Стратегічні напрями залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України

Шинкаренко Р.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Пасічна Г.В.
магістрант,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Визначено теоретичні та методологічні проблеми залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України. Виокремлено основні аспекти іноземного інвестування в умовах глобалізації та нормативно-правові засади здійснення інвестиційної діяльності на території України. Обґрунтовано стратегічну спрямованість залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, аграрний сектор.

Шинкаренко Р.В., Пасична Г.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АГРАРНЫЙ СЕКТОР УКРАИНЫ

Определены теоретические и методологические проблемы привлечения иностранных инвестиций в аграрный сектор Украины. Выделены основные аспекты иностранного инвестирования в условиях глобализации и нормативно-правовые основы осуществления инвестиционной деятельности на территории Украины. Обосновано стратегическую направленность привлечения иностранных инвестиций в аграрный сектор Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, аграрный сектор.

Shynkarenko R.V., Pasichna G.V. STRATEGIC DIRECTIONS OF FDI ATTRACTION INTO THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

The theoretical and methodological problems of FDI attraction to the Ukrainian agrarian sector are determined. The main problems and possibilities are revealed in accordance with norms of legislation in the field of investment activities. The strategic direction of FDI attraction into the agrarian sector of the Ukrainian economy is substantiated.

Keywords: investment, investment activity, investment attractiveness, investment climate, agrarian sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку світового господарства важливим та актуальним питанням сьогодення є розвиток інвестиційної діяльності, залучення та використання іноземних інвестицій. Майже всі країни світу спрямовують свої зусилля на підвищення інвестиційної привабливості іноземних інвестицій в національну економіку та збільшення їх обсягів.

Для економіки України дуже важливим є залучення іноземних інвестицій як одного з найефективніших механізмів діяльності та розвитку вітчизняних підприємств аграрного сектору.

Залучення в аграрний сектор великомасштабних інвестицій та ефективне їх використання є визначальним фактором розвитку і підвищення конкурентоспроможності однієї з провідних галузей економіки України.

Проте сьогодні їх обсяг та рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки проблем: нестабільності законодавчої бази, відсутності належного правового захисту інвесторів та недостатньої прибутковості інвестицій. Як показує світовий досвід, країни, які отримують значні іноземні інвестиції, мають суттєві результати від їх використання.

Саме тому дослідження можливостей подальшого залучення іноземних інвестицій у підприємства аграрного сектору економіки України та їх ефективного використання, а також розроблення відповідного механізму реалізації цих можливостей є актуальними завданнями сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та прикладних проблем інвестиційного розвитку аграрного сектору економіки присвячені праці вітчизняних учених (М.І. Кісіля, Т.В. Калашнікова, Г.В. Кар-

© Шинкаренко Р.В., Пасічна Г.В.

пенка, П.Т. Саблука та ін.), які займалися питанням забезпеченості сільськогосподарських підприємств інвестиційними ресурсами, інвестиційної діяльності, залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України, що має велике значення для забезпечення ефективності вкладення капіталу. Серед зарубіжних дослідників проблем іноземного інвестування агропромислового сектора можна виокремити Д. Данінга, М. Маланоскі, Д. Хендерсона, М. Ріда та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отримані протягом багатьох років результати як теоретичних, так і практичних досліджень щодо розкриття сутності іноземних інвестицій мають вагоме значення для розвитку теорії інвестицій, але водночас не розкривають особливостей іноземного інвестування агропромислового комплексу України на сучасному етапі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стратегічних напрямів залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація ринкового середовища зумовила активізацію міжнародного руху капіталу, що стає каталізатором соціально-економічного розвитку та зростання країн загалом.

Зростання обсягів залучення іноземних інвестицій впродовж багатьох років є пріоритетним напрямом розвитку економіки України. Однак за останні роки економіка нашої держави так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення [1].

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль у розвитку будь-якої країни, оскільки полягають у залученні необхідного обсягу капіталу, трансферті сучасних технологій, ноу-хау, методів управління, а також вони є основою для систематичного оновлення і розширення виробничого капіталу, прискорення науково-технічного прогресу і поліпшення якості продукції, структурної перебудови суспільного виробництва та збалансованого розвитку всіх галузей економіки в умовах глобальних трансформацій.

Саме іноземні інвестиції формують виробничий потенціал на новітній науково-технічній базі та визначають конкурентні позиції країни на світових ринках.

Для ефективного входження в глобальний ринок необхідно визначити економічну сутність, класифікацію за певними ознаками інвестицій, досягти високого рівня міжнародної конкурентоспроможності національних економічних систем.

Категорія інвестицій у вітчизняній і зарубіжній літературі трактується по-різному. З одного боку, це довгострокові вкладення ресурсів із метою отримання прибутку в майбутньому, з іншого – це виробничий процес створення виробничих потужностей, найму робочої сили [2].

Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування» [3], під іноземними інвестиціями в Україні розуміють усі види цінностей, що вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами в об’єкти інвестиційної діяльності згідно з чинним законодавством України.

На основі виконаних досліджень літературних джерел можна сформулювати узагальнене визначення поняття «іноземні інвестиції». Під ними необхідно розуміти довгострокове вкладення капіталу, яке не суперечить чинному законодавству, в різні галузі і сфери економіки, інфраструктуру, соціальні програми як всередині країни, так і за кордоном з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва, отримання доходу.

Основу вкладення іноземного приватного капіталу становлять прямі та портфельні іноземні інвестиції, які, на відміну від позик і кредитів, не збільшуючи зовнішнього боргу держави, сприяють одержанню засобів для розвитку виробництва, зацікавлюючи в цьому безпосередньо іноземного інвестора.

Для більш чіткого уявлення ми порівняємо прямі іноземні інвестиції з портфельними, що здійснюються лише з метою отримання поточного прибутку і представлені, в основному, пакетами акцій, на які припадає менше 10–25% власного капіталу фірми (табл. 1).

Сьогодні ніхто не стане заперечувати, що без інвестицій неможливо вирішити завдання щодо підйому економіки на довгострокову перспективу та забезпечити економічне зростання. Тому для аналізу, планування, а також для підвищення ефективності інвестицій на макро- та мікрорівні потрібна їх науково обґрунтована класифікація, яка може виявитися дуже корисною під час вибору методів і джерел фінансування інвестицій [4].

Види інвестицій та їх класифікація характеризуються дуже великою різноманітністю. Одна з найбільш важливих ознак фінансових вкладень – за об’єктами інвестиційної діяльності, за якою вони поділяються на реальні (так

Таблиця 1

Порівняльний аналіз прямих та портфельних інвестицій

Ознака	Прямі іноземні інвестиції	Портфельні іноземні інвестиції
Намір інвестора	Здійснення за кордоном підприємницької д-сті для отримання прибутку	Переливання фінансових активів у міжнародному масштабі
Об'єкт інвестування	Як правило, активи підприємства	Придбання лише цінних паперів
Тривалість здійснення	Мають довгостроковий характер	Часто є короткостроковими та спекулятивними
Ліквідність	Є менш ліквідними, виходячи з їх матеріально-речової структури	Є більш ліквідними в зв'язку з великою ліквідністю цінних паперів
Мета інвестування	Отримання прибутку і контролю над фірмою	Отримання прибутку на капітал, який би перевищував банківський відсоток
Рентабельність	Вища рентабельність, ніж у портфельних	Невисока рентабельність

називають інвестиційні вкладення, зроблені в реальний сектор економіки, тобто спрямовані на придбання конкретних активів) та фінансові – вкладення коштів у цінні папери, банківські депозити, об'єкти тезаврації, паї.

Вкладаючи кошти, інвестор завжди усвідомлює те, на який період він це робить. За терміном вкладення капіталу інвестиції діляться на: короткострокові, середньострокові, довгострокові.

Короткострокове інвестування здійснюється на строк до одного року, середньострокове інвестування робиться на термін від одного до трьох років, довгострокові інвестиції є найнадійнішими, більшість великих інвесторів орієнтуються саме на них.

Інвестиції мають дві важливі характеристики: ризик і доходність, які частіше за все мають прямо пропорційний взаємозв'язок. Тобто чим вища потенційна доходність, тим вищий ризик зазнати збитків: без ризиків інвестицій не буває.

За рівнем доходності інвестиції можна поділити на високодоходні (що значно перевищують середній показник), середньодоходні (що приблизно відповідають середній доходності), низькодоходні (менше середнього прибутку на ринку), а також безприбуткові інвестиції (не для отримання прибутку, а для отримання екологічного, соціального та інших видів позаекономічних ефектів) [5].

За формою власності на інвестиційні ресурси інвестиції поділяють на:

– державні (інвестиції, що здійснюються державними та місцевими органами влади (управління);– приватні інвестиції (вкладення капіталу фізичними особами, а також юридичними особами недержавних форм власності);

– наддержавні інвестиції (здійснюють міжнародні економічні організації, міжнародні інвестиційні інституції, наднаціональні органи);

– змішані (інвестиції, які здійснюються різними інвесторами, компаніями і установами, юридичними і фізичними особами, центральними і місцевими органами влади, інвестиційними фондами);

– спільні (інвестиції, що здійснюються за участю декількох держав) [3].

За територіальною ознакою, тобто залежно від того, де вкладається капітал (у межах країни чи за кордоном) виокремлюють інвестиції внутрішні (вітчизняні), зовнішні та іноземні [6].

Наведена класифікація різновидів іноземних інвестицій дає змогу дійти висновків про необхідність критичного осмислення та створення комплексної класифікації для їхнього детального вивчення, насамперед із позиції ефективності впливу на економічну систему, що має слугувати основою для удосконалення управління політикою залучення іноземних інвестицій в країні.

Створення сприятливої правової бази з питань залучення іноземних інвестицій є одним із важливих чинників формування привабливого інвестиційного середовища, що сприяє підвищенню інвестиційної привабливості країни та значному збільшенню припливу іноземних інвестицій. Правове регулювання інвестиційних відносин означає формування стійких юридичних гарантій іноземним інвесторам, які завжди стимулюють інвестиційну діяльність.

Сьогодні в Україні існує понад 100 нормативних документів, що регулюють діяльність іноземних інвесторів у державі.

Правовий режим інвестування в Україні визначається національним законодавством, яке складається з великої кількості нормативних актів (табл. 2).

Аналіз стану правового регулювання в інвестиційній сфері України свідчить про те, що інвестиційне законодавство потребує подальшого вдосконалення, адже, незважаючи на розгалужену систему правових актів, говорити про цілісну і взаємоузгоджену систему законодавства зараз передчасно.

Активізація і розширення інвестиційної діяльності аграрного виробництва в регіональному зрізі є однією з наріжних передумов успішного сталого розвитку агроформувань та їх стабільного врівноваженого економічного зростання. Водночас нині в посткризовому економічному просторі України спостерігаються перешкоди, що блокують динамічний розвиток інвестиційної діяльності аграрного виробництва.

Проведений аналіз дає можливість чітко визначити основні проблеми, що перешкоджають ефективному залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України [1]:

1. Відсутня своя система оцінки інвестиційного клімату країни та її окремих регіонів.

2. Політична та податкова нестабільність.

3. Недосконале законодавство, що виявляється в недостатньому правовому забезпеченні.

4. Відсутність дієвої системи страхування: недостатньо розвинені механізми державного страхування іноземних інвестицій.

5. Високий рівень темпу інфляції в країні.

6. Ненадійність банківської системи.

Залучення інвестиції в Україні є необхідною умовою для забезпечення стійкого фінансового стану розвитку галузей економіки країни. Тому перспективними напрямами залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України є впровадження прогресивних енергоощадних технологій вирощування сільськогосподарських культур, спрямованих на економію ресурсів та зберігання і підвищення родючості ґрунтів за достатнього рівня врожайності; здійснення державного регулювання та підтримки АПК шляхом забезпечення кредитно-фінансової, податкової і цінової політики, зорієнтованої на підтримку сільськогосподарського виробника; подолання інфляційних процесів, корумпованості і тінізації економічної сфери; сприяння розвитку вітчизняного виробництва сучасних сільськогосподарських машин; запровадження ефективних систем землекористування; розвиток лізингових відносин в аграрному секторі, що сприятиме забезпеченню нових конкурентних позицій підприємств АПК, поліпшення доступу до ринків збуту та посилення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва шляхом зростання обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій в агропромисловий комплекс за умови гармонізації чинного законодавства до норм і вимог СОТ; покращення соціальної сфери шляхом створення розвиненої інфраструктури на селі [9].

Упровадження цих напрямів забезпечить вирішення проблеми сприятливого інвестиційного клімату в агропромисловому секторі та державі загалом.

Попри все, надходження іноземних інвестицій в аграрний сектор України сьогодні збільшується. Це зумовлено такими чинниками, як прагнення закріпитися на перспективному ринку збуту України, наростити експортний потенціал вітчизняних аграрних підприємств [12], отримувати прибуток на довгостроковій основі, отримати доступ до порівняно дешевих джерел сировини та ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, аналіз сучасного інвестиційного стану аграрного сектору України показує, що інвес-

Таблиця 2

Основні нормативно-правові акти з регулювання інвестиційної діяльності в Україні

Назва	Короткий зміст
Закон України «Про режим іноземного інвестування» [3]	Визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [6]	Щодо загальних засад здійснення інвестиційної діяльності в Україні незалежно від її суб'єктів.
Закон України «Про захист іноземних інвестицій на території України» [7]	Визначає правовий режим діяльності іноземних інвесторів та гарантії держави щодо здійснення інвестиційної діяльності
Закон України «Про інститути спільного інвестування» [8]	Визначає правові та організаційні основи створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування

тиційний клімат країни не задовольняє інтереси інвесторів, як іноземних, так і вітчизняних. Інвестиційна привабливість підприємств галузі сільського господарства знаходиться на низькому рівні. Існує гостра необхідність у модернізації управління інвестиційною діяльністю підприємств для покращення стану та залучення капіталу в інвестиційний процес. Україна потребує активності у проведенні реальної інвестиційної політики, що забезпечить безперервний відтворювальний процес в економіці країни за допомогою модернізації активів підприємств. Для відновлення сільського господарства необхідне залучення інвестицій та збільшення ефективності їх використання. Це сприятиме покращенню економічного стану країни, тобто підвищиться обсяг та якість продукції, що постачається на ринок, зросте рівень рентабельності підприємств, що виробляють сільськогосподарську продукцію, зросте кількість робочих місць, поліпшаться умови праці.

Інвестиції в досліджувану галузь сприятимуть значному розвитку не тільки самої галузі, а й економіки країни та її становища на міжнародному ринку загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://newukraineinstitute.org/media/news/549/file/Agro%202015.pdf

2. Вірковська А.А. Макроекономічний аналіз інвестиційної активності України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/21612/1/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8E%D0%BA%20%D0%9C.pdf

3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» : від 19.03.96 ВВР, 1996, № 19, ст. 81 [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80

4. Сириченко Н.С. Економічна сутність і класифікація в умовах глобальних трансформацій [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-45.pdf

5. Основні види інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vpluse.net/drugieinvestitsii/579-osnovnye-vidy-investitsij

6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91, ВВР, 1991, № 47, ст. 647 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

7. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на території Україні» від 10.09 1991, ВВР, 1991, № 46, ст. 616 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12/ed19910910

8. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 5.08 2012, ВВР, 2012, № 29, ст. 337 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/page

9. Мєдведкова Н.С. Перспективи залучення іноземних інвестицій до АПК України в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2009/10.pdf

10. Пєтухова О.М. Інвестування [текст] навч. посіб. / О.М. Пєтухова. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 336 с.

11. Смагло О.В. Особливості залучення іноземних інвестицій до України в умовах формування глобального економічного простору [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/osoblivosti_zaluchennja_inozemnikh_investicij_do_ukrajini_v_umovakh_formuvannja_globalnogo_ekonomichnogo_prostoru

12. Poddierohin A. M. Export potential of Ukrainian Agricultural Holdings// Poddierohin, A. M.; Kornyliuk, A. V.; Shakhovalova, I. O. // Practical Science Edition "Independent Auditor". 2015, Vol. 3 Issue 13, p 36–42.

13. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / [Гаврилишин Б.Д., Устенко О.А.; ред. Мочерний С.В.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002 – 864 с.

УДК 339.9

Шлях економічного розвитку Польщі до та після вступу до Європейського Союзу

Шуба Т.П.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Луняка В.А.
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Сашкова А.О.
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті досліджується питання економічного розвитку Польщі до та після вступу до Європейського Союзу. Для нашої держави досвід Польщі буде дуже корисним, бо, проаналізувавши всі переваги та недоліки вступу до Європейського Союзу, проблеми, які виникали на цьому шляху, Україна може дійти висновків для полегшення цього шляху. Питання євроінтеграції актуальне не лише для України, але і для багатьох інших держав. Євроінтеграція є значним економічним, політичним та соціальним кроком будь-якої держави, який відкриває широкий спектр можливостей для країн, але все ж таки існують деякі недоліки.

Ключові слова: євроінтеграція, Європейський Союз, економічний стан, європейський стандарт, позитивні наслідки, негативні наслідки, інфляція, рівень безробіття, ВВП, державний борг.

Шуба Т.П., Луняка В.А., Сашкова А.О. ПУТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОЛЬШИ ДО И ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

В статье исследуется вопрос экономического развития Польши до и после вступления в Европейский Союз. Для нашего государства опыт Польши будет очень полезным, потому что, проанализировав все предпочтения и недостатки вступления в Европейский Союз, проблемы, которые возникали на этом пути, Украина может сделать выводы для облегчения этого пути. Вопрос евроинтеграции актуален не только для Украины, но и для многих других государств. Евроинтеграция является значительным экономическим, политическим и социальным шагом любого государства, который открывает широкий спектр возможностей для стран, но все же существуют некоторые недостатки.

Ключевые слова: евроинтеграция, Европейский Союз, экономическое положение, европейский стандарт, положительные последствия, негативные последствия, инфляция, уровень безработицы, ВВП, государственный долг.

Shuba T.P., Luniaka V.A., Sashkova A.O. THE WAY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF POLAND BEFORE AND AFTER ENTERING THE EUROPEAN UNION

In this work, the question of the economic development of Poland before and after joining the European Union is studied. For our country, the experience of Poland will be very useful, because, having analyzed all the advantages and disadvantages of joining to the European Union, the problems that arose along this path, Ukraine can find the methods how to make this way easier. The question of European integration is important not only for Ukraine, but also for many other countries. Euro integration is a significant economic, political and social step of any state, which opens a wide range of opportunities for countries, but there are still some problems.

Keywords: eurointegration, European Union, economic status, European standard, positive effects, negative consequences, inflation, unemployment rate, GDP, public debt.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес дослідження досвіду країн, які є членами Євросоюзу, зокрема Польщі, є складним та включає в себе широке коло економічних, політичних та соціальних проблем, пов'язаних із питанням поліпшення економічного стану країн після вступу до ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця проблема досліджується у роботах багатьох науковців, таких як академік НААН П. Гайдуцький, Е. Моравчик, С. Гофман, С. Уткін, О.Б. Чернига, И. В. Яков'юк, Я.Й. Малик, М.З. Мальський, Л. Мєдвєдев, Ю. Борко, які докладно розглядали проблеми

© Шуба Т.П., Луняка В.А., Сашкова А.О.

євроінтеграції України та способи взаємодії України з іншими державами ЄС.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід визначити, що у вітчизняній економічній літературі мають місце поки що початкові спроби покращення економічного стану України на прикладі досвіду держав, які вже подолали шлях вступу до Європейського Союзу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Саме тому метою статті є виклад теоретичного матеріалу про економічний стан Польщі до та після вступу до ЄС і з'ясування методів та інструментів, які можуть бути використані Україною для подолання цього шляху.

Виклад основного матеріалу дослідження. Польща, на відміну від України, почала євроінтеграцію відразу ж після здобуття незалежності в 1989 році. Вже у грудні 1991 року Євросоюз підписав із Польщею так звану Європейську угоду (тодішній аналог Угоди про Асоціацію), яка передбачала підготовку до вступу в ЄС. Вже у 1994-му поляки подали заявку на членство. Підготовку до інтеграції з європейським співтовариством поляки почали в 1996-му: спеціально створений Комітет з Євроінтеграції займався адаптацією польського законодавства до європейських стандартів. У 2003-му на референдумі поляки відповіли на питання: «Ви висловлюєте згоду на вступ Республіки до Євросоюзу?». «Так» надійшло від 77,45% за явки 58,85%[3]. Польща стала Членом Євросоюзу 1 травня 2004 року, а до зони Шенген приєдналася 21 грудня 2007 року.

Основною передумовою вступу Польщі в ЄС був кризовий економічний стан країни, з яким поляки хотіли впоратися шляхом зближення з Європою. Потужна і розвинена сучасна Польща до євроінтеграції значно страждала від прояву фінансової світової кризи. Але сьогодні вона є прикладом країни, де ефективні економічні та суспільно-політичні реформи привели до потужного економічного зростання та політичної стабільності.

17 січня 1990 року голова Комісії Жак Делор (J. Delors), виступаючи в Європейському Парламенті, запропонував країнам Центральної та Східної Європи укласти з Європейськими Співтовариствами угоди про асоціацію, які дали би змогу створити «інституційні рамки для цього діалогу, спільних дій у сфері політики та економіки, розширення технічного, культурного, наукового, торговельного і фінансового співробітництва». Ця ініціатива стала імпульсом для початку переговорів, які привели 1 грудня 1991 року до підписання «Європейського Договору» між Польщею і ЄС.

Переговори між Польщею та ЄС, розпочаті 22 грудня 1990 року, дуже швидко виявили наявність істотних розбіжностей між сторонами, що стосуються як політичних, так і економічних питань. Польська делегація прагнула домогтися від ЄС декларації, що підтримувала б намір Польщі вступити до Співтовариства і містила в тексті договір фінансового протоколу, який визначав би умови і терміни надання країні фінансової допомоги, її структуру та обсяг. У розумінні польського уряду, це сприяло б вирівнюванню рівнів економічного розвитку партнерів, більш швидкому впровадженню в життя постанов угоди і давало би польській стороні можливість приймати більш істотну участь у виробленні планів розподілу отриманих коштів. Замість фінансового протоколу представник Спільнот Бенавидес Салас (P. Benavides Salas) запропонував варіант щороку визначати рівень допомоги залежно від стану бюджету ЄС та потреб одержувача коштів. Остаточно не був прийнятий жоден із цих варіантів, сторони домовилися включити в текст угоди лише запис про надання фінансової допомоги у формі позик Європейського Інвестиційного Банку.

1 травня 2004 р. Польща вступила в Європейський Союз. За це рішення на національному референдумі висловилися 74% поляків, 22,5% – проти. А вже через 4 роки після вступу в ЄС, під час опитування центром TNS OBOP в лютому 2008 року, лише 5% поляків не схвалювали перебування країни в Євросоюзі. Водночас позитивні наслідки від членства в ЄС задекларували понад 80 % опитаних [3]. Якою ж була ситуація в Польщі до вступу в ЄС?

Проаналізуємо основні показники економіки Польщі з 1996 (1998) до 2004 року.

Рівень безробіття в Польщі зростав з 1998 до 2002 року, після чого спостерігався невеликий спад. У 2003 році рівень безробіття досяг 20%. Ця тенденція показана на графіку (рис. 1).

Розмір номінального ВВП Польщі протягом усього періоду плавно зростав. У 2003 році ВВП досяг показника 200 млрд. дол. США (рис. 2).

Що стосується рівня інфляції, то до 2003 року він падав, трохи піднявшись тільки в 2000 році. У 2003 році рівень інфляції в Польщі досяг мінімальної позначки – 0,8%, після чого почалося його зростання (рис. 3).



Рис. 1. Рівень безробіття в Польщі (1994–2004 р.) [7]

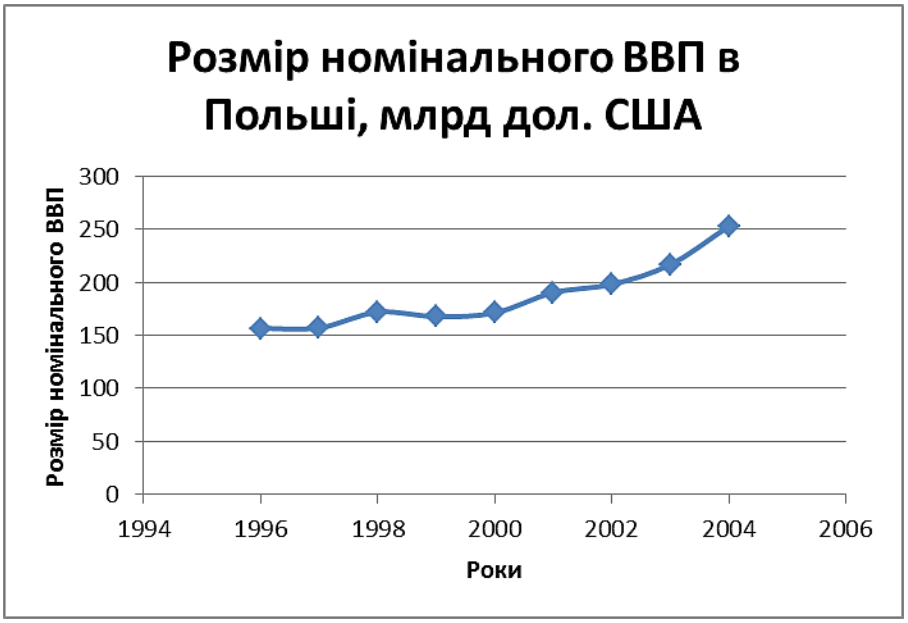


Рис. 2. Розмір номінального ВВП в Польщі (1994–2004 рр.) [7]

Тенденції зміни експорту та імпорту схожі. З 1998 року і до 2004-го обсяг експорту та імпорту збільшувався з незначними коливаннями (рис. 4).

Державний борг Польщі незначно зменшувався у процентному відношенні до ВВП до 2000 року. Після цього до 2003 року спостерігалося його зростання, а після 2003-го – знову зменшення (рис. 5).

Насправді у поляків було багато страхів з приводу вступу в ЄС, пов'язаних із тогочасною ситуацією. Розглянемо ці страхи.

Перший з них – втрата земель. У Польщі не було такої серйозної колективізації, як в СРСР. Польські фермери дуже прив'язані до своєї землі. І перший міф, який з'явився, був таким: «Коли ми вступимо до ЄС, прийдуть іноземці (німці) і скуплять нашу землю, тому що у них багато грошей, а наша земля дуже дешева».

Що стосується політиків, то вступу до ЄС у Польщі «боялася» така політична сила, як «Самооборона». У кінці 1990-х – на початку 2000-х років «Самооборона» була серйозною



Рис. 3. Інфляція в Польщі (1994–2004 рр.) [7]



Рис. 4. Обсяг експорту та імпорту Польщі (1994–2004 рр.) [7]

політичною силою. Вона отримала хороший результат на виборах, увійшла в парламент і навіть стала частиною правлячої коаліції разом із правою консервативною партією Ярослава Качинського. Як політична сила «Самооборона» зросла на протестах фермерів, які, боячись вступу в ЄС, блокували дороги і влаштовували акції протесту.

Другий серйозний міф, який тоді з'явився в Польщі, – це істотне погіршення становища фермерів. Йшлося вже не тільки про землі: окремі політики стверджували, що після вступу в ЄС Захід завалить Польщу дешевими продуктами, а польські фермери не зможуть конкурувати з французькими або німецькими фермерами, які отримують серйозні дотації від ЄС. Вони говорили, що польські фермери не зможуть просто так отримувати ці дотації.

Існував ще третій страх: ціни підуть вгору, все буде дорого. Це було пов'язано з тим, що поляки тоді дуже мало знали про ЄС і думали, що інтеграція в ЄС означає одночасно і вступ у єврозону. Хоча це зовсім не так. Перед вступом окремі політики лякали поляків, стверджуючи, що ті будуть жебраками в ЄС. На цьому вони заробляли собі дуже великий політичний капітал.

Структура ВВП за галузями економіки та кількістю зайнятих має дещо парадоксальний вигляд (рис. 6, 7):

За цими показниками можна дійти низки висновків:



Рис. 5. Державний борг Польщі (1994–2004 рр.) [7]



Рис. 6. Структура ВВП Польщі [7]

– в країні існують проблеми з інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, тому що кількість зайнятих у сільському господарстві суттєво перевищує частку сільськогосподарського виробництва у структурі ВВП;

– суттєво важливою для економіки країни залишається промисловість;

– країна поки що не досягла постіндустріального рівня розвитку.

Польща проводить політику лібералізації економіки з 1990 року, її економіка була єдиною в ЄС, яка уникла рецесії у період кризи 2008–2009 років. Хоча членство в ЄС і доступ до структурних фондів ЄС дали потужний імпульс для економіки з 2004 року, ВВП на одну особу залишається значно нижчим за середній показник по ЄС. Рівень безробіття зараз нижчий, ніж середній показник по ЄС, але є досить високим – у 2014 році безробіття досягало рівня 12%. Довгострокові проблеми Польщі включають диверсифікацію енергобалансу і джерел живлення Польщі, а також припинення відтоку освічених молодих поляків до інших держав-членів ЄС.

Протягом останніх років залишається низьким рівень інфляції, що позитивно впливає на економічну кон'юнктуру:

1. У зовнішній торгівлі Польщі зростають обяги експорту, у 2014 році експорт країни вартував понад 210 млрд дол.

2. У структурі експорту переважають машини і транспортне обладнання – 38%, інші промис-



Рис. 7. Структура ВВП Польщі [7]

лові товари – 41%, продукти харчування – 21%. Імпорт становив 198,5 млрд дол. У структурі імпорту переважають машини і транспортне обладнання – 38%, інші промислові товари – 21%, хімікати – 15%, енергоносії – 26%. Головним торговим партнером є Німеччина. Одним із головних партнерів залишається Росія.

3. Важливою тенденцією у розвитку економіки Польщі є зростання частки малого і середнього бізнесу. Ба більше, саме малий і середній бізнес стали локомотивом економічного зростання.

Польща є крупним виробником автомобілів та побутової електроніки, але всі ці виробництва пов'язані з інвестиціями світових брендів у виробничі потужності країни. У 2014 році у Польщі було вироблено 23,1 млн побутових приладів. Країна є найбільшим виробником складної побутової техніки у Європі, обігнавши такі країни, як Італія та Німеччина (традиційні постачальники цих товарів на світовий ринок). 70–80% від усього обсягу складної побутової техніки, виробленої у Польщі, постачається на ринки інших європейських країн [7].

З важкої промисловості для економіки Польщі важливою залишається чорна металургія та мідна промисловість. Цьому, звичайно, сприяють запаси мідних руд та коксівного вугілля у Верхній Сілезії.

Непрості часи переживає польська вугільна промисловість. Польські ЗМІ повідомляють, що влада країни найближчим часом буде змушена звільнити близько п'яти тисяч шахтарів. Такі заходи пов'язані з вимогами Євросоюзу, влада якого зайнялася реструктуризацією всіх польських шахт.

Варто відзначити, що це буде найбільша модернізація гірничодобувної промисловості в Польщі за останні кілька десятиліть. Передбачається, що настільки масові звільнення приведуть до масових протестів, якщо влада не зможе знайти альтернативні робочі місця для звільнених гірників.

Через два роки Варшава отримала більш прихильні оцінки.

Інфляція становила всього 2,8%. Польща стала однією з трьох країн, в яких були найкращі показники стабільності цін. Проте Рада міністрів вирішила, що країна не виконала бюджетний критерій [1, с. 253]. В останньому звіті за 2010 рік критикувалися дії Національного банку Польщі та було відзначено, що Польща не виконує всіх критеріїв. Інфляція з квітня 2009 року до березня 2010 року становила 3,9%, що на 1% вище від норми. Причинами інфляції було зростання цін на продукти харчування, енергетичні носії, підвищилися податки (акциз, ПДВ та податок від азартних ігор). Дефіцит бюджету становив 7,1% (на 3% вище від встановленого). Показник державного боргу був нижчим, ніж вимагалося – 51% (норма – 60%). Погіршилася міжнародна інвестиційна позиція Польщі: з 30,7% ВВП у 2000 році до 59,5% ВВП у 2009 році. Європейська Комісія дала пораду Польщі більшу увагу приділяти стабілізації цін. Право Польщі поки що не виконує всіх вимог стосовно незалежності Національного банку, інтеграції права з Євросистемою [2, с. 45]. Згідно зі всіма звітами Європейської комісії, Польща не виконує критеріїв конвергенції. З боку Варшави пролунали натяки, що валютна інтеграція більше схожа на політичну. Проте якщо про-

аналізувати ставлення польської влади та суспільства до питання прийняття євро, то вони досить неоднозначні. Дискусія розгортається саме навколо переваг, які отримає Польща від єврозони, та втрат, які матиме країна внаслідок цього. Національний банк Польщі опублікував «Звіт про повну участь Республіки Польща в третьому етапі Європейського валютного союзу», в якому детально розписав переваги та втрати від спільної валюти.

Серед переваг, які отримає Польща від приєднання до єврозони, – зменшення валютно-курсового ризику, пожвавлення торгівлі, покращення іміджу Польщі, зріст напливу інвестицій, конкурентні переваги. Звісно, найбільш зацікавлені у запровадженні євро підприємці, оскільки саме ці чинники сприятимуть провадженню бізнесу.

До загроз, що виникнуть після запровадження євро, належить втрата незалежної монетарної політики, втрата суверенної економіки, а також тимчасовий спад ВВП, зростання цін.

Інтеграція України до Європейського Союзу – надзвичайно складний і досить тривалий процес. У сьогоднішніх умовах євроінтеграційні прагнення України не є сприятливими. Реалізації намірів нашої країни заважають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Зовнішні пов'язані з тим, що ЄС переживає інтенсивне кількісне і не завжди якісне поповнення завдяки постсоціалістичним країнам. Внутрішні чинники виражаються у протиставленні всередині владних структур, глибокій економічній кризі, відсутності ефективних економічних та інституційних реформ.

Проте для того, щоб цей інтеграційний процес, про який говориться, відбувався ефективно, варто подивитися, як наші сусіди здійснили це. І в цьому аспекті найбільш прийнятним для України, безсумнівно, є досвід Польщі. Адже за всіма параметрами Польща найбільш схожа на Україну з усіх держав Центрально-Східної Європи, які не так давно стали членами Союзу.

Політико-економічні відносини між Україною і Європейським Союзом пройшли складний шлях від країни з перехідною економікою до отримання від ЄС у грудні 2005 р. статусу країни з ринковою економікою. У період 2005–2008 рр. основним документом співпраці між Україною і Союзом був План дій, який передбачав досягнення нашою країною за цей час певних пріоритетів. Планом дій передбачалося наблизити українське суспільство до вимог і стандартів, чинних у країнах ЄС. Перед Україною постали ті ж завдання, до вирішення яких Польща приступила в 1991 р.

Висновки з цього дослідження. Процес інтеграції Польщі до Європейського Союзу був успішним завдяки демонструванню нею послідовних і наполегливих дій, незалежно від того, хто очолював уряд чи був президентом країни. Приєднання до ЄС стало можливим завдяки прогресивним поглядам громадянського суспільства, церкви, профспілок, інших недержавних організацій на євроінтеграцію. Важливим чинником стало сприяння провідних країн ЄС, насамперед Німеччини і Франції. Щоб досягти оптимізації відносин із Європейським Союзом, Україна повинна:

– добре засвоїти досвід країн Центральної Європи і Балтії, особливо Польщі, яка впевнено проводила переговорні процеси про вступ до ЄС, оперативно вирішувала внутрішні соціально-економічні проблеми;

– нове українське державне керівництво має чітко задекларувати незмінність зовнішньо-політичного курсу на євроінтеграцію, проводити відкриту, прозору і зрозумілу для своїх громадян і світу інтеграційну політику, сповідувати європейські норми і стандарти життя;

– розробити чітку програму дій уряду з виконання угоди про асоціацію «Україна – ЄС» і механізми її реалізації.

Варто пам'ятати, що ефективність виконання взятих на себе зобов'язань є своєрідним індикатором для Європейського Союзу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Introduction of the euro in the new Member States: Summary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_307_sum_en.pdf

2. Niemcy chcą Polski i Czech w strefie euro [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,8815786, Niemcy_chca_Polski_i_Czech_ w_strefie_euro.html

3. Вступ Польщі до Євросоюзу, Нато та його наслідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bintel.com.ua

4. Вступ Польщі до ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.km.ru

5. Державний борг Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ereport.ru

6. Дорога до Євросоюзу: як Польща обігнала Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.espreso.tv

7. Міжнародна статистика, офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ereport.ru/

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 658.012.45-049.5

Сучасні напрями типологізації інформаційних загроз та тренди ринку інформаційної безпеки

Азєєв А.С.
аспірант кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Чайковська М.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Статтю присвячено аналізу новітніх напрямів розвитку інформаційних загроз та формуванню загальних тенденцій на ринку інформаційної безпеки. На основі збору інформації з профільних статистичних та методичних джерел охарактеризовано основні типи загроз та вразливостей, а також актуальні способи протидії, які практикуються сучасними організаціями. Спрогнозовано вектори розвитку загроз інформаційних систем й узагальнено можливі рекомендації щодо оптимізації та підвищення ефективності систем інформаційної безпеки.

Ключові слова: інформаційна система, інформаційна безпека, інформаційна загроза, Інтернет речей, шкідливе програмне забезпечення.

Азеев А.С., Чайковская М.П., СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТИПОЛОГИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ УГРОЗ И ТРЕНДЫ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена анализу современных направлений развития информационных угроз и формированию общих тенденций на рынке информационной безопасности. На основе сбора информации из профильных статистических и методических источников охарактеризованы основные типы угроз и уязвимостей, а также актуальные способы противодействия, которые практикуются современными организациями. Спрогнозированы возможные векторы развития угроз информационных систем и подытожены рекомендации по оптимизации и повышению эффективности систем информационной безопасности.

Ключевые слова: информационная система, информационная безопасность, информационная угроза, Интернет вещей, вредоносное программное обеспечение.

Azeev A.S., Chaikovska M.P. MODERN DIRECTIONS OF INFORMATIONAL THREATS AND TRENDS OF THE INFORMATION SECURITY MARKET

This Article is devoted to the analysis of the latest directions in the development of information threats and the formation of common trends in the information security market. The main types of threats and vulnerabilities, as well as the relevant methods of counteraction practiced by modern organizations have been characterized based on the collection of information from profile statistical and methodological sources. Vectors of development of threats to information systems have been predicted and general recommendations with regard to optimization and increase of efficiency of information security systems have been summarized.

Keywords: information system, information security, information threat, Internet of things, malicious software.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі стану суспільства інформаційні технології (ІТ) активно впроваджуються в усі сфери економіки. ІТ є необхідним атрибутом підвищення ефективності бізнес-процесів, зокрема дають змогу господарюючим суб'єктам знизити витрати виробництва, підвищити точність економічного аналізу, правильно обирати стратегію й тактичні заходи в умовах форс-мажорних обставин. Однією з найбільш актуальних проблем, що ускладнюють застосування сучасних ІТ, є забезпечення інформаційної безпеки (ІБ). Побудова ефективної системи ІБ залежить насамперед від постійного моніторингу інформаційного середовища та сво-

© Азєєв А.С., Чайковська М.П.

єчасного реагування, адаптації та оновлення систем захисту. Аналіз становища на ринку ІБ та прогнозування можливих змін і будуть метою статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти формування інформаційного суспільства, інформаційних системи та інформаційної безпеки висвітлено у працях М.В. Грайворонського, О.М. Новікова [1], С.Є. Остапова, С.П. Євсеєва, О.Г. Король [2], Е. Тоффлера [3] та ін. [4]. Поточні статичні добірки та практичні дослідження можна почерпнути з матеріалів аналітичних відділень великих ІТ-корпорацій (IDC, Cisco [5], Symantec [6,7], Worldwide Semiannual Security Spending Guide Symantec [8]) та періодичних публікацій, присвячених ІБ (Norton Cyber Security Report [9], ENISA Reports [10], Symantec Internet Security Threat Report [11] тощо). У процесі активного вивчення знаходиться проблематика своєчасного виявлення курсу еволюції інформаційних загроз й ефективного реагування організації щодо мінімізації супутніх ризиків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати сучасні напрями розвитку інформаційних загроз, висвітлити загальні тенденцій на ринку інформаційної безпеки, спрогнозувати вектори розвитку загроз інформаційних систем й узагальнити можливі рекомендації щодо оптимізації та підвищення ефективності систем інформаційної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одержання прибутку є основним мотивом зловмисників. Проте деякі з них зосереджені на блокуванні або навіть знищенні атакованих систем і процесів [1, с. 25]. Зазвичай дані активності розглядаються як провісник ще більш руйнівного типу атаки – Destruction of Service (Deos), спрямованої на знищення сервісу. Як показали результати атаки шифрувальника Nyetya (Petya) влітку цього року, дана атака була не вимагацьким програмним забезпеченням (ПЗ), а власне Deos-атакою, яка просто знищувала дані заражених систем у всьому світі.

Останніми роками все частіше спостерігається розгалуження периметра мережі, який традиційно повинен захищати. Замість цього такі технології, як мобільність, хмарні обчислення та ін., тільки збільшують можливу площу для атаки [2, с. 130]. Недавні атаки програм-здирників наочно демонструють, як зловмисники адаптуються до вразливостей у пристроях і мережах для завдання максимальних збитків.

Спостерігаючи за розвитком IoT-технологій (Internet of Things, «Інтернет речей») [3, с. 420] і моделюючи зростаючі ІБ-загрози цієї стрімко зростаючої та слабо захищеної індустрії, ми вже можемо бачити, як IoT-пристрої стають не тільки жертвою, але й зброєю в руках зловмисників [4, с. 880]. Прикладом такого використання може служити ботнет Mirai, який у результаті DDoS-атаки з уражених IoT-пристроїв на DNS-сервіс компанії Dyn паралізував роботу цілої низки компаній, включаючи Twitter, the Guardian, Netflix, Reddit, CNN і багато інших.

Аналізуючи методи, використані зловмисниками, важливо відслідковувати зміни, що відбуваються в їхній тактиці. Розглянемо нові тренди розвитку шкідливого ПЗ (malware), веб-атак і спама, ризики, пов'язані з потенційно непотрібним ПЗ (PUA – Potentially Unwanted Applications) типу шпигунського (spyware), компрометацію бізнес-пошти (BEC – Business Email Compromise), а також зміни економіки кіберзлочинів.

BEC стала високоприбутковим вектором атаки й по своїй прибутковості значно обійшла програми-здирники. Шпигунське ПЗ, що маскується під PUA, являє великий ризик для організацій і призводить до крадіжки інформації компаній та окремих користувачів, збільшуючи інфікування шкідливим ПЗ. За оцінкою експертів Cisco, три виділені групи сімейств spyware були знайдені в 20 з 300 вивчених компанії [5, с. 17].

Спостерігається загальне збільшення спамо-активностей починаючи із середини 2016 р., яке збіглося зі зменшенням активності Exploitkit у ті ж проміжки часу. Зловмисники, які покладалися на доставку програм-здирників через Exploit-Kit, перемкнулися на спам-розсилання, включаючи в них документи, що містять макроси, які «обходять» багато систем Sandbox через необхідність користувацької участі в інфікуванні.

Атаки ланцюжка поставки вироблені на багато організацій через один компрометований сайт. Найчастіше компрометації зазнають сайти виробників програмних рішень, у код інсталяційних пакетів яких інтегруються модулі malware. Так було з вектором поширення шифрувальника Nyetya через сайт компанії M.E.doc і з останньою компрометацією сайту й інсталятора програми CCleaner, коли цілі серії релізів ПЗ у минулому заражені, і сайт виробника був часом не тільки платформою поширення шкідника, а й – у випадку Nyetya – частиною прихованого C&C-каналу.

Exploitkit-активності помітно знизилися одночасно із числом внесених у них інновацій після зникнення Angler і деяких інших гравців даного ринку, але, ймовірно, це тимчасове явище. Підвищена складність експлуатації вразливостей файлів на основі платформи Adobe Flash перешкоджає процесу повернення популярності експлойта: зокрема, фіксується зменшення часу для установки патчів 80% вразливостей в Adobe Flash із 308 днів у 2014 р. до 62 у 2016 р. [5, с. 11]. Проте, розуміючи, що інформаційна злочинність – це багатомільярдний ринок, разом із появою нових векторів атак, які легко експлуатувати, очікується повернення популярності Exploit Kit.

Зловмисники шукають шляхи усунення мережі «безпеки», яку організації використовують для відновлення систем і даних після ураження шкідливим або вимагацьким ПЗ, а також інших ІБ-інцидентів. У чому можна бути впевненим, так це в тому, що IoT-пристрої, які багаті на вразливості, будуть відігравати центральну роль у таких загрозах, збільшуючи можливі наслідки атак.

Уже сьогодні ІБ-фахівці мають дуже багатий інструментарій для захисту своїх мереж. Експерти у сфері захисту інформації з різних індустрій звітують про установку численних рішень різних виробників, тим самим застосовуючи досить складний підхід до побудови ІБ, тоді як він повинен бути простим і цілісним. Фрагментований мультивендорний підхід до безпеки не дає змоги підприємству ефективно управляти загрозами. Крім того, такий підхід експоненційно збільшує кількість повідомлень безпеки, які доводиться обробляти й без того навантаженим ІБ-фахівцям. Якщо команди фахівців об'єднають рішення у використанні вендорів і застосують відкритий, інтегрований і спрощений підхід до безпеки, вони зможуть знизити свою вразливість до загроз.

За даними досліджень Flashpoint, BEC є куди більш ефективним методом здобування прибутку [6]. Звичайно, BEC-атака використовує пошту, найчастіше із застосуванням спуфінгу (від англ. spoof – містифікація, підміна; спуфінг – ситуація, в якій програма успішно маскується під іншу шляхом фальсифікації даних і дає змогу одержати незаконні переваги) для того, щоб виглядати як лист від колеги. Такі листи відправляються фінансовим працівникам, які можуть здійснювати грошові перекази. Зловмисник, як правило, проводить попереднє вивчення компанії, її ієрархії й співробітників, їх профілів у соціальних мережах, щоб воєдино зібрати ланцюжок ухвалення рішення. Лист може виглядати адресованим від генерального директора або іншого вищого співробітника й містити прохання відправити грошовий переказ бізнес-партнерові або вендору. У листі буде викладена необхідність терміново виконати дану операцію, що здебільшого закінчується переведенням коштів у локальний або іноземний банк на рахунок зловмисника.

Такий тип шахрайства спрямований на великий бізнес, а він стає його жертвою, навіть маючи серйозні системи захисту від загроз і від фрода (від англ. fraud – шахрайство – вид шахрайства у сфері інформаційних технологій, зокрема несанкціоновані дії й неправомірне користування ресурсами й послугами в мережах зв'язку). Facebook і Google у числі інших постраждали від подібних атак. Даний тип атак не містить шкідливих компонентів або підозрілих посилань і зазвичай обходить більшість комплексних рішень захисту. Internet Crime Complaint Center (IC3) у партнерстві із ФБР, Міністерством юстиції США й National White Collar Crime Center надав звіт про збиток в $5,3 млрд., украдених унаслідок фрода BEC з жовтня 2013 по грудень 2016 р., у середньому це $1,7 млрд. на рік. Для порівняння, дохід програм-здирників за 2016 р. становив порядку $1 млрд. За зазначений період часу в США зареєстровано 22 300 випадків фрода з використанням BEC [7].

Для боротьби з BEC-фродом потрібно поліпшувати бізнес-процеси, а не інструментарій захисту. Організаціям рекомендується перевіряти дозвіл на грошові перекази за допомогою окремого співробітника, який буде, наприклад, по телефону звіряти коректність операції. Що стосується інструментарію для захисту від таких атак, рекомендується застосовувати Sender Policy Framework (SPF) для захисту від підроблених електронних листів із підмінними адресами. Однак організації не поспішають включати даний функціонал, оскільки він може блокувати легітимні листи у разі некоректного налаштування IT-службою.

Слід відзначити еволюцію шкідливого ПЗ першої половини 2017 р., яка проливає світло на плани авторів цього ПЗ та їх стратегії – доставку, скритність і запобігання виявленню.

Зловмисники використовують системи поширення шкідників, що вимагають якої-небудь користувацької дії для своєї активації. Виявлена велика кількість шкідливих вкладень, які обходять автоматизовані «пісочниці» і доставляються користувачеві у вигляді

захищеного паролем шкідливого документу, пароль до якого «дбайливо» поданий у тілі листа, або виводить користувачу діалогове вікно, де потрібно натиснути кнопку дозволу («Натисніть ОК» тощо).

Творці malware використовують відкриті бази коду. Автори шкідливого ПЗ створюють свої продукти швидко й ефективно, використовуючи відкриті приклади коду, надані для навчання, який вони модифікують, щоб він не виглядав схожим на оригінал. Багато екземплярів програм-здирників засновані на open-source-коді для навчання.

Швидко ростуть платформи Ransomware-as-a-service (Raas). Такі платформи, як Satan, ідеальні для ледачих зловмисників, що бажають увійти на цей ринок і запустити успішну атаку без необхідності програмувати й виділяти ресурси для інноваційних типів атак. Оператори таких платформ забирають собі частину виторгу своїх передплатників, а деякі платформи навіть надають статистику заражень.

Безфайлові або «живучі в пам'яті» шкідники стають більш популярними. Вони ґрунтуються на технологіях Powershell або WMI для запуску шкідника повністю з пам'яті, без запису яких-небудь артефактів на жорсткий диск, поки зловмисник не захоче встановити модуль постійної присутності в системі.

Зловмисники все частіше покладаються на більш анонімну й децентралізовану інфраструктуру для приховування серверів C&C. Відзначається зростання використання так званих «мостових сервісів» для надання доступу до C&C-інфраструктури, яка розміщена в мережі TOR. Наприклад, такий сервіс, як Tor2Web, перенаправляє Інтернет-системи в Tor-мережу без необхідності установки якої-небудь клієнтської частини додатка.

Експерти Cisco з партнерами з RSA виявили, що атаки ланцюжка поставки приносять максимальні втрати за мінімальних витрат [9]. У розглянутому прикладі (Kingslayer) зловмисники інтегрували троян у легітимний софт, який зазвичай використовується системними адміністраторами для аналізу системних логів Windows. Компрометоване ПЗ було доступне для завантаження на сайті фірми-виробника разом з апдейтами. У такий спосіб вектор компрометації сайту виробника ПЗ призводить до цілої низки компрометацій компаній, що використовують це ПЗ, завантажене з легітимного сайту. Ситуація значно погіршується, якщо ПЗ має автоматичне оновлення із сайту виробника.

Для захисту від даного виду загроз одним із найкращих інструментів буде захист на рівні хоста, що повідомляє співробітників ІБ про всі компоненти, що йдуть у комплекті з ПЗ, і про те, які зовнішні комунікації вони встановлюють.

Проксі-сервери використовуються з часів зародження Web, на поточний день ІБ-служба найчастіше застосовує їх для аналізу контенту з метою виявлення потенційних загроз. Такі загрози включають:

- потенційно не потрібне ПЗ, наприклад шкідливі розширення для браузера;
- трояни-дроппери (дроппер – сімейство шкідливих програм, як правило, троянських, призначених для несанкціонованого і прихованого від користувача встановлення інших шкідливих програм, які містяться в тілі дроппера або завантажуються через мережу);
- трояни-завантажувачі (завантажувач операційної системи – системне ПЗ, яке забезпечує завантаження ОС безпосередньо після вмикання комп’ютера);
- посилання на WEB Scam і AD-фрод;
- вразливості з боку браузера, такі як JavaScript і рушій рендерингу зображень;
- редіректи браузерів, clickhacking та інші методики перенаправлення користувачів на шкідливий Web-контент.

Більшість представленого сьогодні ПЗ, що відноситься до класифікації PUA, насправді є шпигунським ПЗ. Виробники PUA позиціонують його як легітимний софт для надання зручних інструментів і сервісів, але незалежно від того, як вони це обставляють, шпигунське ПЗ – це теж саме malware.

Програми-шпигуни, маскуючись під PUA, збирають і передають інформацію про користувача, комп'ютер і його активності. Найчастіше spyware встановлюється на комп'ютер жертви без її відома.

Аналітична компанія IDC прогнозує, що в кінці 2017 р. видатки на забезпечення кібербезпеки в усьому світі сягнуть $81,7 млрд., що на 8,2% більше, ніж у 2016 р. За таких темпів до 2020 р. обсяг ринку перевищить $100 млрд. [8].

За даними IDC, у 2017 р. постачальники програмних та апаратних засобів, орієнтованих на безпеку, зароблять $81,7 млрд. IDC також очікує збереження динаміки: сукупні темпи річного приросту у найближчі три роки будуть становити 8,7% і до 2020 р. сягнуть $105 млрд. [9].

За прогнозами IDC, ще три галузі – безперервне виробництво, професійні послуги й

телекомунікації – витратять у 2017 р. близько $5 млрд. на продукти, пов'язані із забезпеченням безпеки [10].

Більша частина видатків на безпеку припадає на сервісний сегмент: компанії витрачають на інтеграційні й консалтингові послуги, а також послуги керування ІБ у 2017 р. близько $31,2 млрд., що становить близько 38% від загальносвітового значення. Найбільша стаття видатків – мережна безпека ($15,2 млрд.), захист робочих станцій і персональних пристроїв на другому місці – $10,2 млрд.

Категорії технологій, які покажуть найбільше зростання до 2020 р.: ПЗ для оцінки уразливості устаткування (16%); оцінка вразливості ПЗ (14,5%); сервіси керування ІБ (12,2%); аналіз поведінки користувачів (12,2%); уніфіковане керування загрозами (11,9%). Найбільшим ринком із географічного погляду залишаються США ($36,9 млрд. у 2017 р.), далі – Західна Європа ($19,2 млрд.), Азіатсько-Тихоокеанський регіон за винятком Японії – 18,5% [11].

Дві третини видатків становлять компанії, що належать до великого й дуже великого бізнесу. ДО 2019 р., на думку аналітиків IDC, розміри видатків корпорацій зі штатом більше 1 000 осіб, подолають планку в $50 млрд. [4].

За даними підготовленого компанією Cisco Systems звіту щодо інформаційної безпеки за 2017 р. (Annual Cybersecurity Report, ACR), більше третини організацій, чиї інформаційні системи були зламані в 2016 р., повідомили про істотні (понад 20%) втрати доходів, втрачені можливості й відтік замовників. 90% цих організацій після атак стали вдосконалювати технології й процеси захисту від загроз, розділяючи функції IT і забезпечення ІБ (38%), інтенсифікуючи тренінги з ІБ (38%) і впроваджуючи методи зниження ризиків (37%). У порівняльному дослідженні рішень безпеки, що проводився в рамках підготовки Cisco ACR (Security Capabilities Benchmark Study), взяли участь майже 3 тис. директорів з ІБ та керівників ІБ-підрозділів [12, с. 255].

Основними перешкодами на шляху просування стратегічних планів захисту є бюджетні обмеження, недостатня сумісність систем і відсутність кваліфікованих фахівців. Керівники підрозділів ІБ також відзначають той факт, що структури їхніх підрозділів постійно ускладнюються, і вже понад 65% організацій використовують від шести до 50 й більше продуктів ІБ, що потенційно сприяє утворенню проломів у захисті.

Як свідчать дані звіту Cisco ACR, кіберзлочинці користуються цими проломами, відроджуючи такі «класичні» напрями атак, як рекламне ПЗ та поштовий спам, причому рівні останнього зашкалюють до показників, яких не спостерігалося з 2010 р. На спам припадає майже дві третини (65%) повідомлень усієї електронної пошти, з них 10% розглядаються як небезпечні. Зростає глобальний обсяг спама, який розповсюджується великими ботнетами.

У цих умовах критичним фактором стає оцінка ефективності методів забезпечення інформаційної безпеки. Компанії невпинно працюють над скороченням часу виявлення (time to detection, TTD), тобто часу від компрометації до виявлення загрози. Чим менший час виявлення, тим більше обмежений оперативний простір атакуючих і менше наслідків вторгнень [5].

Починаючи з 2016 р. хакерські групи стали більш «корпоративними». Зумовлені цифровізацією динамічні зміни технологічного пейзажу відкривають перед кіберзлочинцями нові можливості. З одного боку, атакуючі продовжують користуватися перевіреними часом технологіями, з іншого – вдаються до нових методів, що відображають структуру керування «середньої верстви» їхніх корпоративних мішеней.

Нові методи атак імітують корпоративну ієрархію. У низці кампаній із поширення шкідливої реклами використовуються т. зв. брокери, або «шлюзи», які діють як менеджери середньої ланки, що маскують шкідливу активність. Це дає змогу зловмисникам прискорювати свої дії, захоплювати операційний простір та уникати виявлення.

Позитивним моментом стало падіння популярності таких великих наборів експлойтів, як Angler, Nuclear і Neutrino, діяльність власників яких була припинена в 2016 р., але на їхнє місце ринулися дрібніші гравці.

У звіті з безпеки за 2007 р. було відзначено 4 773 попередження про порушення безпеки Cisco IntelliShield Security Alerts, що відповідало рівню Національної бази даних уразливостей (National Vulnerability Database). У звіті ж 2017 р. число оприлюднених вендорами попереджень про вразливості за аналогічний період виросло на 33% і становило 6 380 [5]. Насамперед, таке зростання зумовлене більшою інформованістю в питаннях безпеки, розширенням сектору атак і посиленням активності зловмисників.

Якщо раніше експерти в переважній своїй більшості рекомендували прийняти цілісний під-

хід до забезпечення ІБ, інтегрувати інструментарій, процеси й політики, вести просвітницьку діяльність серед зацікавлених осіб, то сьогодні перед директорами ІБ постала проблема надзвичайної ускладненості середовища.

Необхідно із цим боротися шляхом архітектурного підходу до ІБ і допомагаючи витягати максимальну користь із наявних інвестицій, збільшуючи можливості й зменшуючи складність захисту підрозділів [13, с. 320]. Більшість керівників компаній розуміє, що відповідають за ІБ та захист даних поза залежністю від конкретного місця й часу виникнення загроз в інформаційних системах підприємства. Для забезпечення належного рівня захисту необхідні процеси та інструменти збору й аналізу інформації про інформаційні загрози в режимі реального часу, а також обмін цими даними між компаніями [14, с. 235].

Управління кіберзагрозами – це багатобічний, складний процес, у якому використовуються кілька взаємозалежних систем збору, зіставлення й аналізу інформації про загрози, одержаної з різних джерел.

Хмарно орієнтований підхід допомагає зробити цей процес простішим, поєднуючи й застосовуючи аналіз із декількох джерел і рішень і забезпечуючи безпеку даних. Хмарна модель надає обчислювальну потужність, необхідну для моніторингу та аналізу всього процесу обміну інформацією у цифровому форматі, і створює єдине сховище даних, з якого витягають відомості, необхідні для вживання практичних заходів захисту.

Хмарна система збору інформації про загрози дає змогу вибудувати превентивний захист від вторгнень. В остаточному підсумку це дасть змогу підприємствам створювати конкурентні переваги, засновані на захисті даних клієнтів, активів підприємства й репутації бренда.

Моніторинг та аналіз даних у режимі реального часу – основні засоби управління попередженням інформаційних загроз. Ці технології забезпечують контекстний підхід до загроз і дають змогу зрозуміти тактику, методи й послідовність дій зловмисників. Об'єднавши інструменти аналітики й обробки даних про загрози в хмарному середовищі, можна створити єдине джерело, що охоплює усі дані компанії й зовнішніх постачальників.

Адаптивна автентифікація стала ще одним популярним трендом у сфері ІБ. У міру збільшення обсягу інформації в інформаційних системах компанії починають використовувати окремі елементи даних для виявлення підозрілих дій і алгоритмів. В адаптивній автентифікації для виявлення незвичайної поведінки використовуються такі параметри, як час входу користувача в систему, його місце розташування, графік роботи, вид використаного пристрою й інших.

Здійснення адаптивної автентифікації ускладнюється відсутністю універсальних рішень. Тому для визначення параметрів ризику шкідливої активності використовується сполучення наявних інструментів і засобів аналізу їхньої поведінки на базі системи керування інформацією та подіями (SIEM) ІБ. З ускладненням механізму кібератак багато організацій почали ділитися інформацією про загрози з колегами, галузевими групами й органами державної влади, щоб спільними зусиллями вдосконалити збір інформації про кібератаки і поліпшити заходи забезпечення ІБ.

Обмін інформацією може забезпечити організацію даними, на підставі яких можна вживати конкретні заходи, виявляти основні ризики компанії й підвищувати оперативність виявлення інцидентів у сфері ІБ й реагування на них. Для того щоб уважатися по-справжньому ефективною, система обміну інформацією має бути здатна обробляти дані, аналізувати різні дії, підтверджувати наявність загрози, визначати її тип і повідомляти про виявлені загрози в режимі реального часу. Вона також повинна служити джерелом контекстної інформації про вплив загроз на сферу діяльності організації й індустрії.

Як і у випадку з будь-якою іншою новою платформою, що повинна бути сумісна з декількома окремими системами, різними типами даних і зовнішніх організацій, створення такої системи обміну даними пов'язане з низкою серйозних труднощів. Головною проблемою серед них є відсутність єдиної концепції обміну даними.

Висновки з цього дослідження. Різноманітність атак відображає складність сучасного ландшафту загроз ІБ. Чим інтенсивніше зростає й розвивається ринок Інтернету речей, тим із більшим числом труднощів його захисту доведеться зіштовхнутися фахівцям з ІБ. Організації, яка захищається, навіть упевненій у засобах захисту, доводиться діяти в умовах наявності складних систем і недоліку персоналу, що дає атакуючим перевагу в часі й оперативному просторі. Для запобігання, виявлення й усунення наслідків атак, а також для мінімізації ризиків будуть корисними такі рекомендації:

- забезпечення ІБ має стати одним із бізнесів-пріоритетів. Топ-менеджери повинні

безпосередньо відповідати за безпеку, пропагувати її й фінансувати на пріоритетній основі;

• оцінка операційної дисципліни. Необхідно провести ревізію методів захисту, корегування ПЗ, точок контролю доступу для мережних систем, додатків, функцій і даних;

• тестування ефективності захисту. Варто задати чіткі метрики та використати їх для оцінки й удосконалення методів захисту;

• прийняття інтегрованого підходу до захисту. Інтеграція й автоматизація повинні перебувати на верхніх рядках списку критеріїв оцінки заходів для поліпшення контролю, вдосконалення взаємної сумісності та скорочення часу виявлення і припинення атак. У цьому разі підрозділи забезпечення ІБ зможуть зосередитися на аналізі й усуненні реальних загроз.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грайворонський М.В., Новіков О.М. Безпека інформаційно-комунікаційних систем / М.В. Грайворонський, О.М. Новіков. – К. : BHV, 2009. – 608 с.

2. Остапов С.Є. Технології захисту інформації / С.Є. Остапов, С.П. Євсеєв, О.Г. Король. – Харків : ХНЕУ, 2013. – 476 с

3. Тоффлер Э. Шок будущего / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2001. – 560 с.

4. Азеев А.С., Чайковська М.П. Моделювання комплексної системи інформаційної безпеки організацій в сучасних економічних реаліях / А.С. Азеев, М.П. Чайковська // Global aspects of World Economy and International Relations in an unstable economy. – Polska, Czestochowie, Akademia Polonia, 2016. – p. 879–889.

5. Cisco 2017 Midyear Cybersecurity Report. – Cisco, 2017. – 90 с.

6. «Business E-mail Compromise, E-Mail Account Compromise: The 5 Billion Dollar Scam» // Internet Crime Complaint Center (IC3) and the Federal Bureau of Investigation (FBI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ic3.gov/media/2017/170504.aspx.

7. Kingslayer – a supply chain attack // RSA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rsa.com/en-us/resources/kingslayer-a-supply-chain-attack.

8. Worldwide Semiannual Security Spending Guide // IDC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P33461.

9. Annual Cybersecurity Report 2017 // Cisco [Електронний ресурс]. – Режим доступу : b2me.cisco.com/en-us-annual-cybersecurity-report-2017.

10. 2017 Midyear Cybersecurity Report. – Cisco, 2017. – 90 с.

11. Internet Security Threat Report // Symantec – 2017. – 77 с.

12. Азєєв А.С., Чайковська М.П. Управління якістю системи інформаційної безпеки WEB-додатків / А.С. Азєєв, М.П. Чайковська // Проблеми та перспективи ринково-орієнтованого управління підприємствами: теорія, методологія, практика : [монографія] / За ред. Ю.М. Сафонова. – К. : КМА, 2015. – С. 254–267.

13. Азєєв А.С., Чайковська М.П. Управління системою інформаційної безпеки підприємства на базі ЛСП / А.С. Азєєв, М.П. Чайковська // Моделювання та інформаційні технології в економіці : [монографія] / За ред. В.М. Соловйова. – Черкаси : Брама-Україна, 2014. – С. 306–328.

14. Азеев А.С., Чайковская М.П. Применение процессного подхода к управлению информационной безопасностью при реализации ИКТ-проектов / А.С. Азеев, М.П. Чайковская // Материалы VI В Международной научно-практической конференции «Развитие современных экономических систем: вызовы и альтернативы XXI столетия». – Кишинев : Славянский університет, 2016. – С. 232–237.

УДК 338.439.01

Продовольча безпека України та чинники, що формують її рівень

Алішов Гамід Надір-огли
аспірант ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ

У науковій статті проведено аналіз сучасного рівня продовольчої безпеки України, визначено її значення в рамках системі економічної безпеки країни та розкрито ключові чинники, що мають безпосередній вплив на формування рівня продовольчої безпеки. Розглянуто критерії та відповідні показники – індикатори, що характеризують критерії і які є числовим відображенням ознаки, за якою проводиться оцінка рівня забезпечення продовольчої безпеки.

Ключові слова: продовольча безпека, економічна безпека, ринок продуктів харчування, сільське господарство.

Алишов Г.Н. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ И ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ФОРМИРУЮТ ЕЕ УРОВЕНЬ

В научной статье проведен анализ современного уровня продовольственной безопасности Украины, определено ее значение в рамках системы экономической безопасности и описаны ключевые показатели, которые имеют непосредственное влияние на формирования уровня продовольственной безопасности. Рассмотрены соответствующие показатели – индикаторы, которые характеризуют критерии и являются числовым отражением признака, по которым проводится оценка обеспеченности уровня продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, экономическая безопасность, рынок продуктов питания, сельское хозяйство.

Alishov G. N. UKRAINE'S FOOD SECURITY AND KEY FACTORS FORMING ITS LEVEL

In the scientific article the analysis of current level of Ukraine's food security has been made, its meaning and importance within the system of economic security is defined and the key indicators that have direct impact on the level of food security are described. The relevant metrics that characterize criteria and mirror digital reflection that are used to evaluate the availability level of food security. The key problem addressed in the article is insufficient level of food security that Ukraine currently has. Being a part of the system of economic security it has several elements that are described within the analysis. Ukraine has favorable conditions to deliver appropriate level of food security; however, it also has a set of risks and issues. The article touches base and categorizes the key risks and issues. The article emphasizes the importance of food security being a key component of national police that reflects political independence of a country, its economic power and stability as well as social security and ability to satisfy food needs of its fellow citizen without harming national interests. Within three aspects of food security such as: political, as an ability to support its stable positive image on outside food markets; economic, as an ability of the state to mobilize internal resources and agro potential to produce and supply foods; and social, as an ability to drive employment level and efficiency of the labor. The article suggests key directions that need to be studied and developed further the current circumstances, to ensure the appropriate level of food security.

Keywords: food security, economic security, food market, agriculture.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні Україна займає 52-е місце в Глобальному індексі продовольчої безпеки, який аналізує показники 109 країн. Цей Індекс з 2012 р. розглядає ключові фактори, пов'язані з такими показниками як фінансова та фізична доступність продовольства, а також його якість і безпека. У сучасних умовах важливим фактором розвитку українського суспільства є питання забезпечення населення країни продовольством. Продовольча безпека є ключовим елементом соціально-економічного розвитку і важливим елементом економічної та національної безпеки держави. У період трансформації економічної системи та соціального устрою України, побудови ринкових відносин продовольча безпека не втратила своєї актуальності, а навпаки, набула ще більшої гостроти. Диспропорції у виробництві сільськогосподарської продукції, низька її рентабельність, концентрація виробництва в господарствах населення, відсутність повноцінної та доступної ринкової інфраструктури аграрної промисловості, критично низький рівень технічного забезпечення сільського господарства, невідповідність рівнів виробництва та споживання продуктів харчування в окремих регіонах, зростання обся-

© Алішов Гамід Надір-огли

гів імпорту сільськогосподарської та харчової продукції, а також такі глобальні проблеми як зростання чисельності населення світу та несприятливі кліматичні зміни, вказують на збільшення актуальності розроблення наукових засад формування продовольчої безпеки в системі національної безпеки, що водночас відповідає принципам функціонування ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Продовольча безпека розглядається як один із основних елементів національної безпеки держави, що забезпечує її автономність і незалежність від суміжних країн, і досліджується багатьма вченими. На сьогодні існує значна кількість наукових праць з питань забезпечення економічної та продовольчої безпеки. Велику увагу дослідженню проблеми безпеки та її складових приділяли українські вчені, такі як В. Власов [2], С. Кваша [3], Б. Пасхавер [6], П. Саблук [8], Сіднєва Ж.К. [10], Румік І.І. [7] Ул'янченко А.В. [12] та зарубіжні, зокрема Л. Абалкін [1], А. Сен [14], Ю. Хромов [12] та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, враховуючи багатогранність та складність даної проблематики, велика кількість її аспектів ще не є достатнім чином висвітлена, а окремі з них, зокрема чинники формування рівня продовольчої безпеки, потребують постійного аналізу та моніторингу.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного рівня продовольчої безпеки України та визначення ключових показників, що його визначають.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначалося вище, продовольча безпека держави є важливою складовою частиною економічної безпеки (рис. 1), яка в свою чергу є частиною суспільної безпеки держави. Продовольча безпека держави – це ступінь забезпеченості населення країни екологічно чистими і корисними для здоров'я продуктами харчування вітчизняного виробництва за науково-обґрунтованими нормами і доступними цінами при збереженні і поліпшенні середовища проживання. Продукти харчування у життєвій діяльності людини відіграють особливу роль. Експерти вважають, що за життя сучасного покоління продовольча проблема може перерости у глибоку міжнародну кризу.

Центральним елементом продовольчої безпеки є забезпеченість продуктами харчування, а в її структурі варто виділити чотири складові. Доступність продуктів харчування виявляється у трьох формах. Фізична доступність передбачає просту наявність на споживчому ринку життєво необхідних продуктів, економічна доступність включає фінансову можливість їх отримати, а соціальна – мінімальну диференціацію у споживанні головних груп продуктів серед різних верств населення.

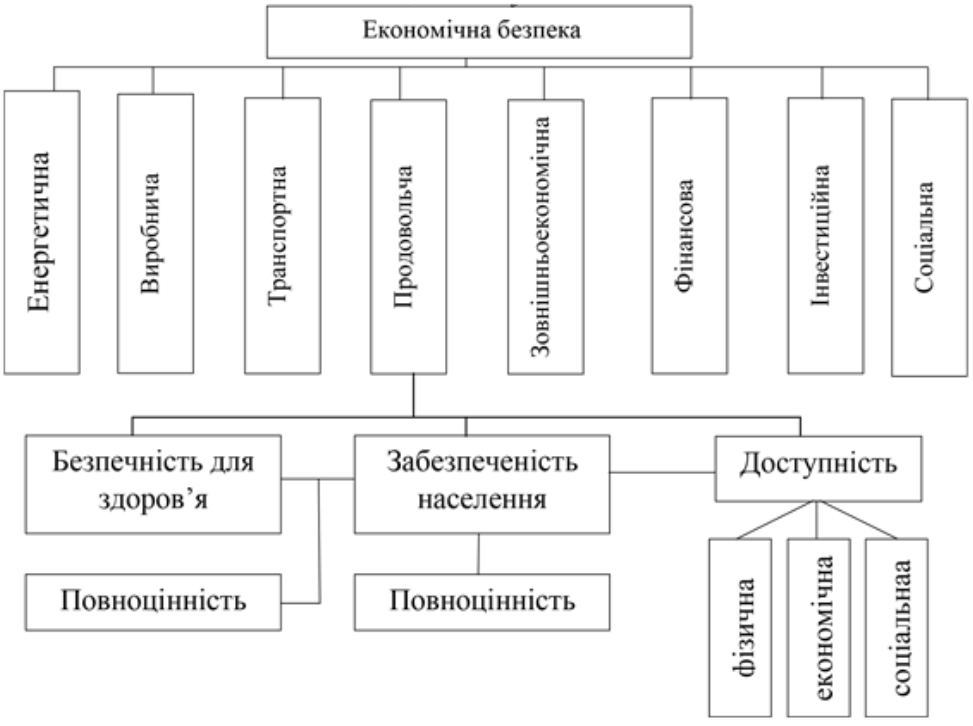


Рис. 1. Продовольча безпека в структурі економічної безпеки держави [10]

Забезпечення ефективного функціонування системи продовольчої безпеки безпосередньо залежить від: стійкості підсистеми забезпечення; структурних змін в АПК, інвестиційної політики, формування підсистеми технічного забезпечення, удосконалення податкового законодавства, організації банківського обслуговування, створення товарних запасів матеріально-технічних засобів, діючої системи страхування урожаїв і майна підприємств АПК, науково-інформаційного забезпечення.

В Україні є сприятливі умови для забезпечення продовольчої безпеки та низький рівень втрат продовольства. До основних проблем відзначаються низький обсяг державних витрат на наукові дослідження в області сільського господарства і рівень ВВП на душу населення, вдвічі менший, ніж середньосвітовий показник.

Рівень продовольчої безпеки в Україні обумовлений такими показниками:

1) низькі ввізні мита на сільськогосподарську продукцію;

2) наявність програм продовольчої безпеки;

3) відсоток витрат на продовольство від середнього доходу на сім'ю на рівні 38,9 % (середньосвітовий показник – 34,5%);

4) обмежені розміри і опції доступного кредитування для сільських господарств (2 бали з 4-х);

5) високий показник доступності продовольства (79,9 балів з 100, що на 20,9% більше, ніж середній показник за Індексом);

6) помірний показник співвідношення обсягів продовольчих втрат у порівнянні з загальним обсягом внутрішніх поставок (2,4 тонни проти середньосвітового показника 4,8);

7) волатильність сільськогосподарського виробництва (-23,9%);

8) ризик політичної нестабільності (-32, 6%);

9) корупційні ризики (-33,9%);

10) низький рівень державних витрат на наукові дослідження і розробки в галузі сільського господарства (Україна отримала найнижчу оцінку -1 бал з можливих 9-ти, що виявилося на 14.9% нижче середнього рівня. США, для порівняння, отримали 9 балів, що на 85,1% вище середнього показника) ;

11) в категорії «Сільськогосподарська інфраструктура» (комбінований показник, який оцінює можливості по зберіганню і доставці врожаю на ринок) Україна отримала 50,9 балів, що всього на 3,3% менше середньосвітового показника;

12) рівень доступності мікроелементів (комплексний показник оцінювання наявності заліза і вітаміну А у продовольстві) на 8,5% вище середнього показника, якості протеїнів (на 13,9% вище середнього рівня), різноманітності раціону (частки продуктів, що не містять крохмаль (крім зернових, коренеплодів і бульб) – на 14% більше загального рівня;

13) рівень продовольчої безпеки (комплексний показник, який використовується для оцінювання ступеня сприятливості умов для забезпечення продовольчої безпеки) – 99 балів зі 100, на 19,3% вище середнього показника;

14) стандарти харчування в країні – ступінь прихильності уряду країни до їх поліпшення – на 22,9% нижче середнього рівня.

Стан продовольчої безпеки оцінюється на основі якісних або кількісних критеріїв (індикаторів). Критерій – це ознака, на підставі якої і здійснюється оцінка. У свою чергу, критерії характеризуються відповідними показниками- індикаторами, які є числовим відображенням ознаки, за якою проводиться оцінка рівня забезпечення продовольчої безпеки. Причому важливе значення мають не стільки самі показники, скільки їхні граничні (порогові) значення, недотримання яких призводить до небезпечної ситуації у сфері продовольчої безпеки і потребує своєчасної реакції уряду. Експерти Комітету з світової продовольчої безпеки (CFS), що працює під егідою ФАО, рекомендують такі показники-індикатори оцінювання рівня продовольчої безпеки: глобальні, що застосовуються для вимірювання рівня продовольчої безпеки у світі та індивідуальні, які рекомендовані для окремої країни. Вітчизняні фахівці виділяють різні критерії продовольчої безпеки країни. Вчені НАН України до основних критеріїв, які характеризують продовольчу безпеку, відносять [4, с. 40-41]: ступінь задоволення фізіологічних потреб у компонентах та енергетичному складі харчового раціону; відповідність харчового раціону обмеженням за вмістом у продуктах шкідливих для здоров'я речовин; рівень фізичної та економічної доступності продовольства для різних категорій населення, включаючи спецспоживачів; ступінь залежності продовольчого постачання країни та ресурсного забезпечення агропромислового комплексу від імпортних поставок; розміри стратегічних та оперативних продовольчих запасів у зіставленні з нормативними потребами. У проекті «Національної доктрини продовольчої безпеки України» передбачена система показників продовольчої безпеки та критерії їх оцінки у сфері споживання; у сфері

виробництва і національної конкурентоспроможності; у сфері організації управління, які використовуються для визначення рівня продовольчої безпеки. Постановою Кабінету Міністрів України (від 05.12.2007 р. № 1379) затверджено Методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки Згідно цієї методики основними індикаторами продовольчої безпеки є:

1) добова енергетична цінність раціону людини;

2) достатність споживання окремого продукту;

3) достатність запасів зерна у державних ресурсах;

4) економічна доступність продуктів харчування;

5) диференціація вартості харчування за соціальними групами;

6) ємність внутрішнього ринку, окремих продуктів;

7) продовольча незалежність за окремим продуктом. З метою оцінки сучасного стану продовольчої безпеки країни досліджено основні індикатори продовольчої безпеки.

С. Кваша вважає продовольчу безпеку важливим складовим елементом загальнодержавної політики, який характеризує політичну незалежність країни, її економічну міцність і стабільність, соціальну забезпеченість населення та здатність задовольнити продовольчі потреби своїх громадян без шкоди загальнодержавним інтересам [3].

Він виділяє три аспекти продовольчої безпеки: політичний – здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж на аграрних зовнішніх ринках, яка може забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів і норм; економічний – здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів і агроекономічного потенціалу країни для організації виробництва сільськогосподарської продукції та постачання населення продовольством переважно за рахунок власного виробництва; соціальний – зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці, її оплатою, з передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів.

Деякі економісти розглядають продовольчу безпеку як безпеку харчування, коли під продовольчою безпекою розуміють забезпечення населення екологічно чистою, тобто безпечною для здоров'я їжею [13]. У сучасних умовах категорію «продовольча безпека» доцільно розглядати як сукупність соціальноекономічних відносин, які виникають з приводу забезпечення населення продуктами харчування, що відповідають нормативам за якістю та кількістю на основізабезпечення економічної безпеки агропродовольчої сфери.

Таким чином, продовольча безпека – це стан, за якого у людей в будь-який час є фізичний, соціальний та економічний доступ до продовольства (в достатній кількості і достатній харчовій цінності), що відповідає потребам їх раціону харчування для здорового та активного життя, а основною метою дослідження є виявлення країн найбільш і найменш уразливих з точки зору продовольчої безпеки за такими категоріями як фінансова та фізична доступність, а також якість і безпека харчових продуктів, тобто країн, у яких є проблеми з постачанням продуктів харчування.

Висновки з дослідження: Оцінивши сучасний стан продовольчої безпеки в Україні, можна виокремити низку позитивних характеристик, а саме: формування ринкової інфраструктури (система гуртових продовольчих ринків і маркетингової інформації); зростання доходів населення; підвищення самозабезпечення населення продуктами харчування внаслідок розширення розмірів господарств населення та дачних ділянок. Однак мають місце і негативні характеристики, зокрема: зниження купівельної спроможності населення; недосконале державне регулювання зовнішньої торгівлі продовольством; немає умов для стабільного функціонування ринку продовольства; не створено умов для стабільного зростання обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, в тому числі й картоплі.

У ринкових умовах державна політика повинна бути спрямована на досягнення продовольчої безпеки, створення необхідних резервів продуктів харчування та сільськогосподарської сировини, підвищення рівня продовольчого забезпечення, купівельної спроможності населення, покращання якості продуктів харчування і сільськогосподарської сировини, забезпечення їх конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Вирішення проблеми продовольчої безпеки як найважливішої складової стійкого розвитку країни включає не лише виробництво достатньої кількості продуктів харчування, а й збереження агроресурсів, їх здатності до відтворення та продуктивності, що є необхідним для забезпечення продовольчої безпеки наступних поколінь

ЛІТЕРАТУРА:

1. Абалкин Л. А. Экономическая безопасность России : угрозы и их отражение / Л. А. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13.

2. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвит ку / О. Г. Білорус, М. О. Гончаренко, О. В. Зернецька, В. А. Зленко. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.

3. Власов В. І. Глобальна продовольча проблема / В. І. Власов. – К., 2001. – 506 с.

4. Кваша С. М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України : стан, стратегія і тактика розвитку / С. М. Кваша. – К. : ЗАТ «НІЧЛАВА». – 2000. – 252 с.

5. Крупін В Є. Аспекти формування продовольчої безпеки України / Крупін В., Пушак Я // Економічні інновації – 2012. – Випуск 47. – С. 71-80.

6. Михасюк І. Державне регулювання економіки / За ред. І. Р. Михасюка. Підручник / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога. – К. : Атіка, Ельга-Н, 2000. – 529 с.

7. Пасхавер Б. Ценовая конкурентность аграрного сектора / Б. Пасхавер // Экономика Украины. – 2007. – № 1. – С. 80-84.

8. Румик І.І. Понятійні аспекти продовольчої безпеки як складової національної безпеки України / Румик І // Вчені записки Університету «КРОК». – 2014. – Випуск 35. – С 22-32.

9. Саблук П. Т. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України в XXI столітті / П. Т. Саблук. – К., 2001. – 94 с.

10. Сеперович Н. Продовольча безпека в Україні : стан, проблеми, шляхи вирішення / Н. Сеперович, О. Шевцов // Актуальні питання аграрної політики. – К., 2002. – С. 254-300.

11. Сіднєва Ж.К. Продовольча безпека як складова економічної безпеки України / Ж. Сіднєва // Науковий журнал «Економіка і фінанси». Том 1. – 2014 – С. 215-224.

12. Ул'янченко А. В. «Продовольча безпека – основа національної безпеки держави» / Ул'янченко А. Прозорова Н. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5

13. Хромов Ю. Международная продовольственная безопасность и интеграция России / Ю. Хромов // АПК экономика, управление. – 1996. – № 2. – С. 20.

14. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства» від 24 червня 2004 р. № 1877-IV: за станом на 1 січня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15

15. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV (зі змін. та допов.). // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 14.

16. Sen A. Poverty and Famines : An Essay on Entitlement and Deprivation. ClarendonPress, Oxford, 1981.

УДК 332.87:351.82](477)

Адаптація міжнародного досвіду до реформування системи державного регулювання ринку житлово-комунальних послуг України

Апостолюк О.З.
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

У статті розкрито можливості адаптації міжнародного досвіду для реформування системи державного регулювання ринку житлово-комунальних послуг України. Розглянуто досвід країн Європи та США у підтримці конкуренції та обмеженні монополізму на ринку житлово-комунальних послуг. Висвітлено особливості трьох моделей реформування ринку житлово-комунальних послуг у світовій економіці.

Ключові слова: державне регулювання, житлово-комунальне господарство, житлово-комунальні послуги, ринок житлово-комунальних послуг, міжнародний досвід.

Апостолюк О.З. АДАПТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ДЛЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ

В статье раскрыты возможности адаптации международного опыта для реформирования системы государственного регулирования рынка жилищно-коммунальных услуг Украины. Рассмотрен опыт стран Европы и США по поддержке конкуренции и ограничению монополизма на рынке жилищно-коммунальных услуг. Освещены особенности трех моделей реформирования рынка жилищно-коммунальных услуг в мировой экономике.

Ключевые слова: государственное регулирование, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, рынок жилищно-коммунальных услуг, международный опыт.

Apostolyuk O.Z. ADAPTATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE TO REFORMING THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF THE HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MARKET IN UKRAINE

The article is disclosed the problems of adaptation of international experience for reforming the system of state regulation of the housing and communal services market in Ukraine. The experience of the countries of Europe and the USA in support of competition and limitation of monopoly in the market of housing and communal services is considered. The features of three models of reforming the housing and communal services market in the world economy are highlighted.

Keywords: state regulation, housing and communal services, housing and communal services, housing and communal services market, international experience.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реформування ринку житлово-комунальних послуг в Україні неможливе без детального вивчення закордонного досвіду країн, які вже досягли значних успіхів або перебувають на шляху перетворень ринку житлово-комунальних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань запозичення реформаторського досвіду у питаннях державного регулювання загалом та ринку житлово-комунальних послуг зокрема присвятили свої праці такі вчені, як: Л.А. Горошкова, О.В. Длугопольський, І.О. Драган, В.А. Євдокимов, І.В. Запатріна, І.С. Клименко, А.С. Колєсніченко, О.В. Манойленко, Ю.А. Олійник, В.Л. Рибачук, О. Сороківська [1–12]. Проте науковці поки не запропонували системного підходу до врахування досвіду інших країн під час реформування державного управління житлово-комунальним господарством.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – представити авторське бачення можливостей імплементації досвіду країн Європи та США в державному регулюванні ринку житлово-комунальних послуг України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок житлово-комунальних послуг є важливою ланкою економіки та суттєво впливає на умови й якість життя населення. В умовах розгортання в Україні фінансової реформи за підтримки Світового банку та МВФ бюджетна підтримка житлово-комунальної сфери має обмежений характер, що, з одного боку, спонукає до пошуку інших фінансових джерел для реалізації програм модернізації підприємств житлово-комунального

© Апостолюк О.З.

господарства та підвищення енергоефективності й енергозбереження житлового фонду, а з іншого – вимагає оптимізувати критерії та механізми функціонування державно-приватного партнерства. Недосконалість системи управління житлом та підприємствами ринку житлово-комунальних послуг, а також системи регулювання природних монополій призвела до того, що дані підприємства неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги належної якості.

«Комунальне господарство є проблемною галуззю практично в усіх країнах світу. Споживачі невдоволені вартістю й якістю послуг, а держава – високими затратами на підтримку цієї галузі та низькою ефективністю» [11, с. 132].

У 90-х роках ХХ ст. уряди постсоціалістичних країн у межах програм реформування державного сектора економіки провели приватизацію об'єктів житлово-комунальної сфери. Розповсюдженою формою надання комунальними службами послуг є міжтериторіальні угоди/договори на обслуговування, за яких органи місцевого самоврядування можуть укладати угоди на надання житлово-комунальних послуг, які вони або не можуть надати громаді, або вважають їх виконання власними силами неефективними та більш витратними. У договірних відносинах є три сторони: замовник, виконавець та фактичний споживач житлово-комунальних послуг. Формування такої інституціональної моделі прийнятне і в Україні. Для цього потрібно провести аналіз потреб споживачів та скласти перелік необхідних житлово-комунальних послуг, порівняти потреби з можливостями суб'єктів ринку житлово-комунальних послуг, укласти договори на тендерній основі між органами місцевого самоврядування, виробниками житлово-комунальних послуг та споживачами.

Під час реформування системи державного регулювання ринку житлово-комунальних послуг України корисним є вивчення і використання зарубіжного досвіду, зокрема, країн Європи та США.

Наприклад, у Латвії загальнодержавної реформи управління житлово-комунальним господарством у вигляді програм або спеціальних урядових рішень не проводилося. Сфера комунальних і побутових послуг у Латвійській Республіці нині знаходиться у приватній або комунальній власності. За інформацією Міністерства економіки та Міністерства добробуту Латвії, окремих структурних підрозділів, які б функціонально регулювали діяльність у згаданій сфері, не існує, регламентація розбудови її інфраструктури в країні не здійснюється. В кінці 1991 – на початку 1992 р. Кабінет Міністрів Латвії прийняв низку документів, за якими все житлово-комунальне господарство було передане у власність територіальних громад. З того часу кожна територіальна громада самостійно вирішує питання, повязані з

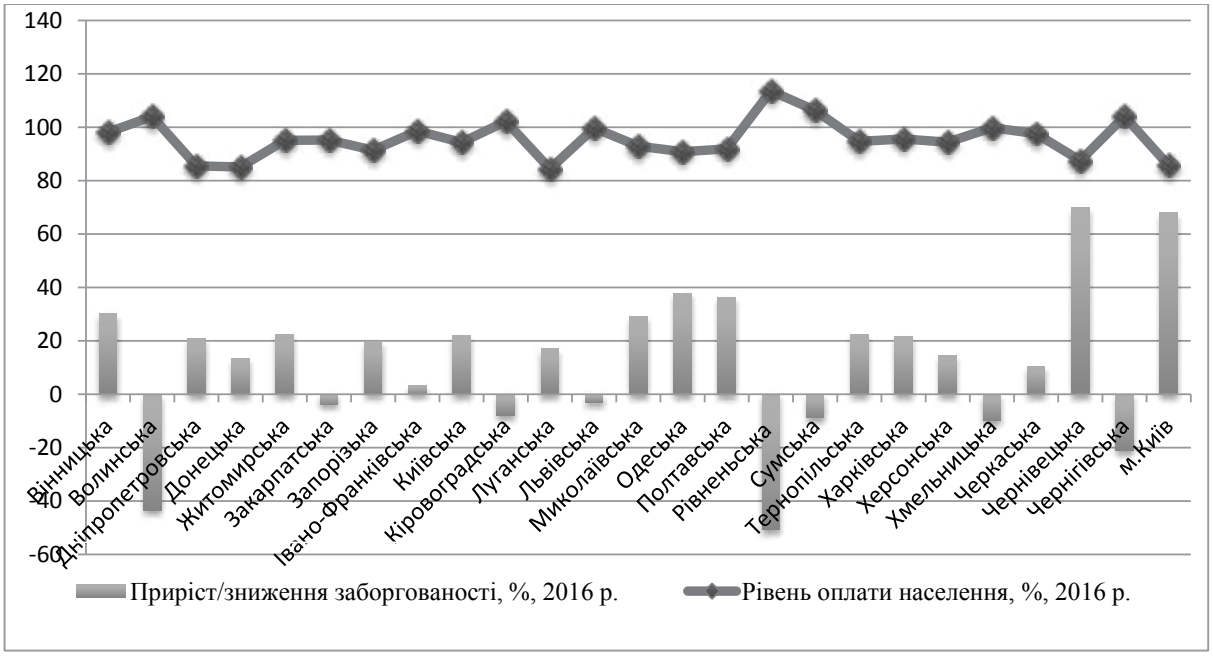


Рис. 1. Динаміка стану оплати населенням областей України житлово-комунальних послуг та приросту/зниження заборгованості за 2016 р., % [12]

утриманням житлово-комунального господарства конкретного міста та його експлуатацією. Практично всі територіальні громади в Латвії створили у своїх населених пунктах відповідні акціонерні товариства, які перейняли не тільки державне майно а й борги, накопичені до цього державою. Ціни на житлово-комунальні послуги встановлюються органами місцевого самоврядуваннями самостійно в кожному регіоні за винятком цін на електроенергію, газ та телекомунікаційні послуги, контроль яких здійснює Комісія з регулювання суспільних послуг, що підпорядковується Міністерству економіки Латвії. Органи місцевого самоврядування самостійно здійснюють надання соціальної допомоги, у тому числі й субсидування малозабезпечених сімей.

Як зазначалося вище, всі підприємства, що надають житлово-комунальні послуги, належать до недержавної форми власності: приватні або акціонерні товариства. Наприклад, у Ризі в 1996 р. було створене акціонерне товариство Rigas Siltum («Ризьке тепло») у вигляді спільного підприємства, до якого увійшли міські тепломережі, державне акціонерне товариство Latvenergo та комерційний банк. У 1999 р. латвійський уряд викупив пакет акцій, що належав Latvenergo, у зв'язку з тим, що зазначене підприємство готувалося до приватизації. Контрольний пакет акцій AT Rigas Siltums належить Ризькій думі. Електроенергію надає AT Latvenergo, газ – AT Latvijas Gaze, телефонний зв'язок – AT Lattelekom.

Органи місцевого самоврядування самостійно здійснюють надання соціальної допомоги, у тому числі й у питаннях субсидування малозабезпеченим сім'ям витрат на оплату житлово-комунальних послуг. Міські думи ведуть облік таких сімей і визначають таких, що потребують допомоги відповідно до нормативів прожиткового мінімуму конкретної території.

Зокрема, механізм субсидування у Ризі виглядає так: міська Дума укладає тристоронні угоди між конкретним мешканцем, що потребує допомоги, і підприємством – постачальником відповідного виду житлово-комунальних послуг; на підставі цієї угоди спеціально створений при Думі Фонд соціальної допомоги оплачує певну частину вартості наданих послуг; кожного разу оплачується конкретна квитанція, подана до Фонду громадянином, який отримує допомогу; як правило, особа, що подає квитанцію, відповідно до згаданої вище угоди, оплачує символічну частку вартості послуг (близько 5%), зазначених у квитанції, а все інше оплачує Фонд; кошти надходять безпосередньо підприємству – постачальнику відповідного виду житлово-комунальних послуг.

Проте є випадки, коли квартиронаймачі з різних причин допускають заборгованість за квартплату та комунальні послуги. Відповідно до рішення Думи, якщо така заборгованість перевищує термін у три місяці, домовласник має право звернутися до суду про виселення боржника. У таких випадках міська влада опікується лише виселеними пенсіонерами та інвалідами, яким надається безкоштовне утримання у соціальних будинках. Кожний мешканець такого будинку має окрему кімнату, у ньому безпосередньо можна отримати необхідну медичну допомогу та побутові послуги. При цьому слід зазначити, що інформація щодо можливої дебіторської або кредиторської заборгованості окремих комунальних підприємств Латвії має комерційний характер і в загальнодержавному масштабі не відслідковується і не узагальнюється, оскільки, як уже зазначалося, усі підприємства – постачальники житлово-комунальних послуг є приватними або акціонерними структурами.

Значних успіхів у реформуванні ринку житлово-комунальних послуг досягли близькі сусіди України: Польща, Угорщина та Чехія. Змін на краще тут домоглися завдяки роздержавленню і залученню приватного капіталу на ринок житлово-комунальних послуг, здійсненню цілеспрямованої державної політики щодо підтримки житлово-комунальних підприємств та соціального захисту населення. Приватний сектор сформовано здебільшого через створення спільних підприємств та інших приватних структур із капіталом великих західноєвропейських компаній. У такий спосіб удалося за короткий час залучити кошти міжнародних фінансових інституцій, зокрема Світового банку та Європейського банку реконструкції та розвитку, приватних банків, а також упровадити новітні технології та сучасний управлінський досвід у державному регулюванні житлово-комкнальних послуг. При цьому центральний уряд та місцеві органи влади залишали за собою право регулювати діяльність таких приватних компаній, тобто видавати сертифікати на надання житлово-комунальних послуг, здійснювати моніторинг їхньої роботи, регулювати ціни на дані послуги та контролювати їхню якість. Водночас органи влади зобов'язалися всіляко підтримувати житлово-комунальні підприємства починаючи від надання державних гарантій

за кредитами, виділеними для модернізації комунальних систем, і завершуючи сприянням у здійсненні заходів щодо забезпечення повної оплати послуг споживачами [8, с. 47; 13, с. 65].

В Європі нині виділяють три моделі реформування ринку житлово-комунальних послуг:

1. Англійська модель (передбачає повну приватизацію об'єктів житлово-комунального господарства).

2. Німецька модель (передбачає акціонування житлово-комунальних підприємств, основним пакетом власності в яких володіє муніципалітет).

3. Французька модель (передбачає поєднання муніципальної власності на житлово-комунальні підприємства та управління ними з боку приватного бізнесу на умовах довгострокових договорів оренди та супутніх інвестиційних угод). Саме така модель, на нашу думку, нині активно впроваджується у регіонах України.

Незважаючи на наявність специфічних елементів у побудові системи забезпечення житлово-комунальними послугами та управління її розвитком у різних країнах із ринковою економікою (США, Німеччині, Японії, Швеції), які необхідно привносити у вітчизняну практику вкрай обережно з урахуванням специфіки української економіки, можемо виділити й деякі загальні принципи, елементи та механізми, які згодом стануть невід'ємною частиною функціонування і розвитку вітчизняного ринку житлово-комунальних послуг. Можна стверджувати, що у цілому ринкова модель функціонування і розвитку ринку житлово-комунальних послуг у країнах із ринковою економікою досить ефективна і може бути взята як стратегічний орієнтир розвитку вітчизняного ринку житлово-комунальних послуг.

Заслуговує на увагу досвід США. Сучасний фундамент регулювання міської комунальної інфраструктури США на державному рівні був закладений у 30-ті рр. XX ст. серією законів, що поширилися насамперед на електроенергетику.

Енергетична криза 70-х років внесла значні зміни у форми і методи державного регулювання енергогосподарства США, показала неадекватність правового впливу на цю сферу економіки, і пріоритетним напрямом діяльності уряду стало питання економії енергії. Уряд став здійснювати серію програм щодо економії енергії, які включають розроблення стандартів, фінансову допомогу школам, лікарням і групам населення з низькими доходами, а також субсидування щодо створення енергозберігаючих технологій [9, с. 27].

На межі 70–80-х років XX ст. у розвитку сфери житлово-комунального господарства США за достатньо розробленої правової бази на перший план вийшли проблеми організації управління та фінансування. Безпосередня відповідальність за об'єкти житлово-комунальної інфраструктури покладена на місцеві органи виконавчої влади. Саме вони повинні забезпечувати безперебійне функціонування комунальних об'єктів, їх реконструкцію і розвиток.

Фінансування цих робіт виключно силами місцевих органів влади є обтяжливим, тому надходить фінансова допомога з бюджетів штатів і державного бюджету у вигляді субсидій, що виділяються під конкретні державні та регіональні програми.

Уряд субсидує близько половини інвестицій місцевих і штатних урядів. Цільові державні відрахування урядам штатів і місцевим органам влади для інвестицій у будівництво об'єктів комунальної інфраструктури становлять щорічно більше 25 млрд. дол. США.

Державний уряд США відповідає за інвестування в природні ресурси, охорону навколишнього середовища, водний транспорт, порти і вокзали, регулярно виділяє великі кошти штатам для підтримання та розвитку шосейних доріг. Уряди штатів несуть відповідальність за будівництво шосейних доріг, частково – за розвиток мереж електро-, тепло- та газопостачання.

Всі інші питання житлово-комунальної інфраструктури – водопостачання, санітарний стан, каналізація, громадський транспорт – знаходяться під контролем органів місцевої влади, які використовують на ці цілі як свої бюджетні кошти, так і державні субсидії в різних формах, а також кошти з бюджетів штатів.

Зупинимося більш докладно на американському досвіді вибору виконавців для надання житлово-комунальних послуг та правових формах організації взаємовідносин замовника (муніципалітету, керуючої компанії) і виконавця.

Існує три основних процедури відбору виконавців послуг:

1) попередній відбір виконавця. Дана процедура пов'язана з найбільшим ризиком для місцевої адміністрації, оскільки виконавця призначає вона сама з відомого кола претендентів і надає йому виняткове право на планування, розроблення проекту і підготовку

фінансових кошторисів до того, як дається законодавче підтвердження його прав на проект. Перевагами такої процедури є її дешевизна і можливість залучити виконавця на самому ранньому етапі проектування;

2) відбір виконавця за допомогою переговорів. Ця процедура використовується, коли тільки один із можливих виконавців виявляє бажання здійснювати проект, тому іншим він невигідний. Переговори мають на меті узгодження умов та оплати робіт;

3) конкурентний відбір виконавця. Це найбільш обтяжлива для місцевої адміністрації і для фірм-виконавців процедура, яка вимагає багато часу і значних фінансових витрат.

Процедура конкурентного відбору включає такі стадії: підготовка проекту та його публічне представлення; підготовка та розповсюдження проспектів пропозицій; отримання і розгляд заявок-пропозицій; повідомлення та публічне оголошення рішення; присудження виняткових прав на переговори про контракт.

Розглянемо досвід управління розвитком ринку житлово-комунальних послуг у країнах Західної Європи [9, с. 28].

Одним з основних елементів житлової та житлово-комунальної західноєвропейської політики є відокремлення управління від володіння. Підприємства та організації, що займаються утриманням громадського житлового фонду, являють собою великі і малі компанії, централізовані та децентралізовані організації з різними формами участі самих мешканців. Досвід західних країн (Великобританії, Німеччини, Швеції) показує, що великі структури (наприклад, більше 20 тис. квартир) менше відповідають сучасним вимогам щодо експлуатації житлового фонду, ніж організації середнього розміру.

Власники та організації наймачів житла, своєю чергою, повинні мати право обирати і за необхідності міняти керуючу компанію.

Керуючі компанії мають сталі зв'язки з виконавцями на виконання житлово-комунальних послуг, але при цьому на ринку певного виду послуг працюють кілька конкуруючих фірм, що визначає високий ступінь зацікавленості та відповідальності виконавця у якісному та ефективному наданні послуг.

У розвинених європейських країнах велика увага приділяється захисту квартиронаймачів у питаннях проведення ремонту. В Австрії, наприклад, орендодавець повинен проводити ремонт відповідно до місцевих стандартів: ремонтуються як самі квартири, так і об'єкти загального користування. Крім квартирної плати, квартиронаймач може бути зобов'язаний виплачувати податок, який покриває частину витрат на ремонт усієї будівлі. Орендодавець виконує ремонтні роботи, оплачувані таким податком, раз на п'ять років; невиконання цієї умови дає право квартиронаймачеві вимагати повернення сплаченої суми з нарахованими відсотками. Керуючі компанії зобов'язані щорічно подавати наймачеві звіт про витрати на ремонт і управління житловим фондом. У Бельгії розподіл ремонтних робіт узгоджується між орендодавцем і наймачами житлового приміщення під час укладення контракту. Контрактом передбачається і відповідальність орендодавця за проведення капітального ремонту (подібний порядок існує в Данії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Ірландії). При цьому, як правило, передбачається коригування розміру квартирної плати, якщо квартиронаймач бере на себе додаткові витрати по ремонту. Заслуговує уваги порядок проведення капітального ремонту житлового фонду, що діє в Норвегії, де невиконання орендодавцем у встановлені терміни капітального ремонту дає право владі на вилучення житла за власною ініціативою або на прохання квартиронаймача [8, с. 50].

Контроль над приватними фірмами, залученими для технічного обслуговування і ремонту житла та комунальних споруд, здійснюється за допомогою системи ліцензування, податкового регулювання та договірних цін. Досвід Нідерландів показує, що передача приватним фірмам права експлуатації комунальних об'єктів у режимі довічної оренди з правом передачі спадкоємцям дає змогу заощадити не менше 30% коштів місцевого бюджету. У Великобританії укладання контрактів комунальних служб із приватними фірмами на прибирання та ліквідацію побутових відходів дало економію коштів близько 25%.

Висновки з цього дослідження. Отже, основною моделлю для адаптації міжнародного досвіду в реформуванні системи державного регулювання ринку житлово-комунальних послуг України визначаємо французьку модель, яка передбачає поєднання муніципальної власності на житлово-комунальні підприємства та управління ними з боку приватного бізнесу на умовах довгострокових договорів оренди та супутніх інвестиційних угод. Основними принципами конкурентного відбору приватних інвесторів уважаємо: неупереджене ставлення до всіх

виконавців; доступ усіх бажаючих до участі в конкурсі. Критеріями відбору слугують: реалістичність та адекватність пропозицій щодо надання послуг, досвід фірми, її фінансові можливості; досвід в організації й управлінні; очікувані доходи від проекту; ділові пропозиції за цінами та орендній платі тощо.

Таким чином, можна виокремити основні характеристики регулювання сфери житлово-комунальних послуг у США і Західній Європі, які можна запропонувати для імплементації в Україні:

1) у сфері законодавчого та нормативного забезпечення регулювання ринку житлово-комунальних послуг – нормативно-законодавча система, яка функціонує в європейських країнах та побудована на основі врахування економічних інтересів усіх суб'єктів ринку, що дало змогу сформувати ефективну систему державного регулювання, засновану на сукупності економічних стимулів і антистимулів; у сфері діяльності природних монополій існує чітка система контролю обґрунтованості тарифів на дані послуги;

2) у сфері розвитку конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг. Розвиток конкурентних механізмів передбачено під час виконання таких робіт, віднесених до компетенції муніципальної влади: організація та експлуатація житлового фонду (США, Великобританія, Бельгія, Нідерланди, Швеція, Австрія); побутове обслуговування населення: ремонтні послуги, благоустрій прибудинкових територій, збір, видалення і переробка побутових відходів (США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія, Канада, Швеція, Австрія); прибиральні роботи, озеленення (США, Великобританія, Австрія, Німеччина, Бельгія, Канада); транспортне обслуговування (США, Великобританія, Швеція, Австрія, Франція);

Переважно на ринку житлово-комунальних послуг, як у сфері управління, так і підряду на обслуговування, представлений приватний бізнес, причому в першому випадку це фірми середнього розміру, у другому – малий бізнес;

3) основні методи і принципи регулювання ринку житлово-комунальних послуг: справедливий бюджетний розподіл коштів між різними рівнями державного управління, що забезпечує постійне фінансування відтворювальних витрат регіону і муніципалітету, а також наявність у розпорядженні муніципалітетів достатнього бюджету розвитку територій (властиво всім країнам із ринковою економікою); значне фінансування у рамках державних і регіональних цільових програм розвитку ринку житлово-комунальних послуг; формування і рівноправний розподіл державних і регіональних фондів розвитку територій, які є одними з основних фінансових джерел проведення самостійної муніципальної політики розвитку територій; конкурентний відбір виробників на виконання послуг з управління та житлово-комунального обслуговування.

Важливим моментом під час передачі функцій надання житлово-комунальних послуг є визначення владою цілей розвитку ринку житлово-комунальних послуг, підготовка та адаптація правових та інституційних структур до встановлення партнерських відносин із бізнесом і, що особливо важливо, формування механізму ефективного контролю над ринком житлово-комунальних послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Горошкова Л.А. Якість житлово-комунальних послуг як складова системи соціальної відповідальності підприємств галузі / Л.А. Горошкова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 3. – С. 86–90.

2. Длугопольський О.В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій : [монографія] / О.В. Длугопольський. – Тернопіль, 2011. – 632 с.

3. Драган І.О. Державне управління процесами модернізації житлово-комунального господарства в Україні : автореф. дис. … д. держ. упр. : спец. 25.00.02 / І.О. Драган. – Київ, 2011. – 36 с.

4. Євдокимов В.А. Сутність і структура механізмів державного регулювання розвитку електроенергетичної галузі України / В.А. Євдокимов // Вісник АМСУ. Серія «Державне управління». – 2015. – Вип. 1(12). – С. 32–36.

5. Запатріна І.В. Житлово-комунальне господарство: перспективи реформування / І.В. Запатріна // Економіка України. – 2012. – Вип. 10. – С. 34 – 44.

6. Клименко І.С. Природні монополії та державне регулювання природних монополій / І.С. Клименко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С. 85–89.

7. Колєсніченко А.С. Теоретичне підґрунтя державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку / А.С. Колєсніченко // Актуальні проблеми економіки та управління сучасної України : матеріали міжн. наук.-практ. конф. (Ужгород, 16–17 травня 2014 р.). – Ужгород, 2014. – С. 59–61.

8. Манойленко О.В., Олійник Ю.А. Теоретичні аспекти формування державно-приватного партнерства в Україні на основі реплікації зарубіжного досвіду / О.В. Манойленко, Ю.А. Олійник // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 9. – С 45–53.

9. Рибачук В.Л. Зарубіжний досвід формування та управління ринком житлово-комунальних послуг / В.Л. Рибачук // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – Вип. 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=484.

10. Сороківська О. Дослідження європейського досвіду реформування системи житлово-комунального господарства (на прикладі Польщі)/ О. Сороківська // Матеріали міжн. наук.-практ. конф. «ОСББ: досвід, виклики, перспективи». – Тернопіль : ТНТЕУ, 2017. – С. 32–33.

11. Стеценко А.А. Зарубіжний досвід реалізації державних програм у сфері житлово-комунального господарства / А.А. Стеценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Stetsenko.pdf.

12. Україна в цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

13. Ямпольская И. Организация и реформирование жилищно-коммунального хозяйства в европейских странах / И. Ямпольская [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jurenergo.kiev.ua/statti/yampgkh.doc.

УДК 330.837:332.12

Теоретичні основи структуризації інституційних впливів за просторовою ознакою

Базилюк В.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Української академії друкарства

Безпалько І.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Української академії друкарства

У статті досліджено вплив інституційного середовища на розвиток економічного простору, де основним предметом аналізу передумов розвитку стає взаємодія економічної та інституційної складової. Представлена структуризація інституційних впливів за просторовою ознакою, яка дала змогу виокремити такі рівні впливу інституційного середовища, як мікрорівень, мезорівень та макрорівень. Доведено, що інституційна теорія здатна забезпечити принципово новий погляд (просторовий) до наукового обґрунтування проблем регіонального розвитку порівняно з класичними підходами.

Ключові слова: інституційне середовище, інституційний вплив, простір, розвиток, система.

Базылюк В.Б., Безпалько И.Р. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРУКТУРИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ ПО ПРОСТРАНСТВЕННОМУ ПРИЗНАКУ

В статье исследовано влияние институциональной среды на развитие экономического пространства, где основным предметом анализа предпосылок развития становится взаимодействие экономической и институциональной составляющей. Представлена структуризация институциональных воздействий по пространственному признаку, которая позволила выделить такие уровни воздействия институциональной среды, как микроуровень, мезоуровень и макроуровень. Доказано, что институциональная теория способна обеспечить принципиально новый взгляд (пространственный) к научному обоснованию проблем регионального развития по сравнению с классическими подходами.

Ключевые слова: институциональная среда, институциональное влияние, пространство, развитие, система.

Bazylyuk V.B., Bezpalko I.R. THEORETICAL BASIS OF STRUCTURING OF INSTITUTIONAL IMPACTS ON SPATIAL FEATURE

The impact of institutional environment on the development of economic space is researched, where the main subject of analysis of the prerequisites for development is the interaction of the economic and institutional component. Structuring of institutional impacts on spatial feature is introduced: micro-, macro- and mesolevels. It is proved that the institutional theory can provide a fundamentally new view (spatial) to the scientific substantiation of problems of regional development in comparison with classical approaches.

Keywords: institutional environment, institutional impact, space, development, system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нагальною проблемою, що вимагає практичної реалізації, є потреба в інструментарії та підходах, які дають змогу регулювати стан і якість економічного простору та соціально-економічного становища регіону як єдиного цілого. Це зумовлює необхідність кількісного визначення якісних характеристик економічного простору для системного управління соціально-економічними процесами в умовах інституційних змін, що дасть змогу вирішити проблеми формування, розвитку і збереження єдиного економічного простору держави.

Нині залишаються не вирішеними повною мірою теоретико-методологічні питання структуризації інституційних впливів як на економічний простір окремих регіонів, так і на єдиний економічний простір країни в умовах структурних змін. Об'єктивна необхідність формування наукової бази структуризації інституційних впливів на загальний економічний простір в умовах трансформації інституційного середовища, а також циклічного характеру розвитку економіки визначили напрям та актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові положення щодо закономірностей фор-

© Базилюк В.Б., Безпалько І.Р.

мування економічного простору були представлені в працях цілої низки видатних зарубіжних вчених, а саме в роботах У. Айзарда, Ж. Будвіля, А. Вебера, П. Кругмана, Х. Ласуена, В. Лаунхардта, А. Леша, Ф. Перрокса, М. Портера, Дж. Тисі, Й. Тюнена, М. Фуджита.

Названі автори, безсумнівно, зробили великий теоретичний і практичний внесок у вирішення проблеми, проте низка принципових питань формування, розвитку і збереження економічного простору вимагає подальшого опрацювання з позиції інституційних трансформацій, що відбуваються в національній економіці.

Теоретичні та практичні основи впливу інституційного середовища на загальнодержавний і регіональний розвиток було закладено в працях відомих українських вчених, а саме в роботах О. Амоші, В. Геєця, О. Гонти, Б. Данилишина, М. Долішнього, Я. Жаліла, А. Мельника, Н. Мікули, Г. Мостового, І. Сторонянської, І. Студеннікова, М. Чумаченко, С. Шульц.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проблема оцінки впливу інституційного середовища на загальнодержавний та регіональний розвиток потребує подальших розробок, оскільки цей складний процес не отримав в наукових працях однакового повного висвітлення. Так, більшість представлених підходів розглядає вплив інститутів на регіональний розвиток загалом, а питанням структуризації таких впливів за просторовою ознакою не приділяється належної уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних основ структуризації інституційних впливів за просторовою ознакою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо дослідженням особливостей впливу якості інститутів на розвиток різних країн та міждержавним порівнянням розвитку приділяється значна увага, то специфіці інституційних впливів на рівень розвитку економічного простору відводиться другорядна роль.

Для вирішення поставленого завдання необхідна чітка структуризація інституційних впливів за просторовою ознакою. Порядок такої систематизації формується і застосовується відповідними інститутами за умови створення для них відповідних інституційних умов. Важливість систематизації посилюється під час змінювання правил і норм поведінки суб'єктів ринку, за умов, якщо слід підвищити швидкість адаптації складних соціально-економічних систем до сучасних реалій інституційного середовища. Це зумовлює потребу розмежування структури інституційного середовища за просторовою ознакою і дає змогу аналізувати чинні правила, норми та наслідки їх виконання на кожному із зазначених рівнів (рис. 1).

В результаті проведеної структуризації виокремлено такі рівні впливу інституційного середовища:

– макрорівень, що впливає на процеси розвитку загального соціально-економічного простору держави;

– мезорівень, що діє на процеси розвитку регіональних систем;

– мікрорівень, що регулює основи функціонування окремо взятого суб'єкта господарювання.

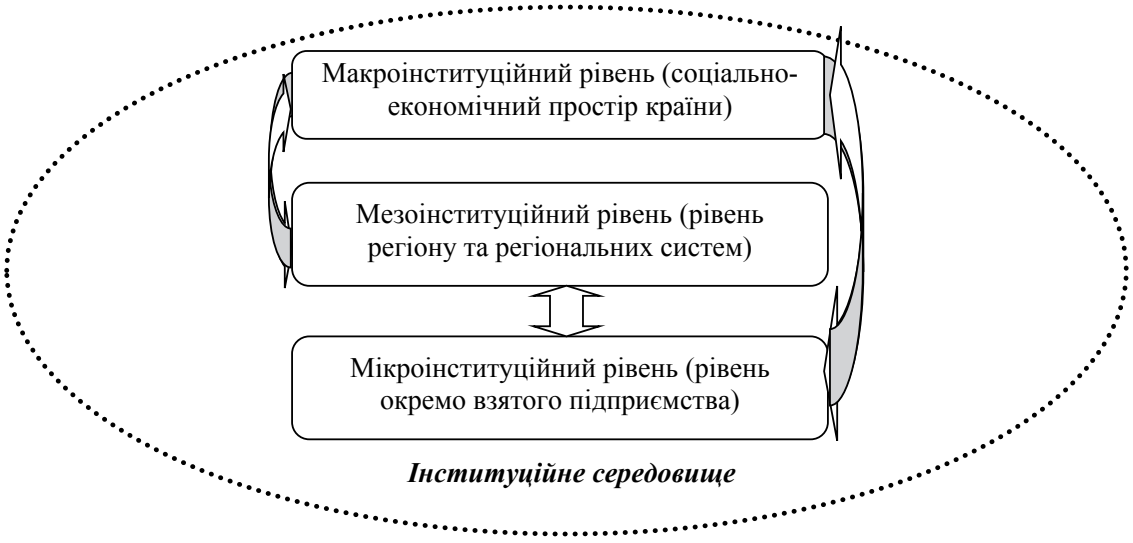


Рис. 1. Структура інституційного середовища за просторовою ознакою

Безперечним є те, що наведені рівні інституційного середовища за просторовою ознакою перебувають у постійному взаємозв'язку та координації, адже вищі рівні формують та регулюють основи функціонування нижчих рівнів середовища.

Наявне інституційне середовище на певній території, з одного боку, та сукупні соціально-економічні процеси, з іншого боку, сприяють формуванню загального економічного простору та є його первинними факторами.

В загальній інституційній ієрархії інституційне середовище одного економічного простору взаємопов'язано з інституційним середовищем іншого. Однак вони різняться залежно від функцій і завдань, покладених на них. Підтвердженням таких припущень є твердження А. Шаститко, який вважає, що «якщо розглядати інституційне середовище в рамках інституційної матриці, то слід виділити його системоутворюючий характер. Правила, що утворюють інституційне середовище, визначають характеристики тієї або іншої системи як цілого» [1]. Таким чином, з позиції окремого господарюючого суб'єкта, що здійснює свою діяльність на певній території в межах одного або декількох регіонів, інституційне середовище формується під впливом правил національного, регіонального рівнів та рівня безпосередньо самого підприємства. Отже, одна з найважливіших характеристик інституційного середовища полягає в його багаторівневості.

В економічній системі інституційне середовище встановлює правила гри для економічних суб'єктів та визначає рамки, в яких відбуватимуться економічні процеси і явища. А економічні суб'єкти і процеси впливають на інституційне середовище. Врівноваження цих двох протиріч відбувається в процесі еволюції економічного простору.

В умовах сталого розвитку економіки інституційне середовище регулює процеси розвитку за сформованою вертикаллю, а саме від глобальних принципів і форм до регіональних, а пізніше і до рівня окремо взятого підприємства. Однак під час появи негативних тенденцій, зумовлених інституційним середовищем, часто відбувається протилежне явище, коли процес інституційного регулювання спрямований від регіональних механізмів до загальнодержавних, що зумовлює появу нових норм і правил на всіх рівнях національної економіки.

Загальний розвиток регіональних промислових систем, як і стимулювання їх інноваційної активності в регіонах, зумовлює потребу застосування комплексного системного підходу до проведення трансформацій на всіх рівнях інституційного середовища.

Активізація інноваційної складової регіонального розвитку значною мірою обумовлена ресурсною складовою, рівнем диференціації доходів населення, податковою системою, захищеністю власності та, безумовно, якістю функціонуючих інститутів.

Відповідно до аналізу теоретичних напрацювань та власних спостережень можна стверджувати, що сьогодні однією з найбільш невирішених проблем, які пов'язані з розвитком регіональних промислових комплексів, є відсутність дієвих механізмів налагодження співпраці між державою, громадянським суспільством та підприємницьким середовищем, які б враховували наявні інституційні особливості та їх вплив на виробничо-господарську діяльність досліджуваної економічної системи.

Недосконалість наявних методів дослідження регіональних процесів, низький рівень ефективності прогнозування поведінки складних соціально-економічних систем у регіонах, постійний брак коштів на реалізацію регіональних програм та на нівелювання дисбалансів у територіальному розвитку потребують проведення системних трансформацій у цьому напрямі. Слід назвати деякі позитивні зрушення, які відбулися в Україні та стосуються децентралізації економіки, а саме перерозподілу ресурсів та повноважень із центру в регіони, за оцінками вітчизняних фахівців, це може забезпечити вагомий внесок у регіональний розвиток [2].

Запорукою успішного проведення таких реформ є впровадження новітніх підходів, ідеології та методів розвитку економічної науки, зокрема, орієнтованих на дослідження просторових аспектів організації економіки і сталого розвитку.

Так, І. Вахович та О. Табалова вважають, що під час формування регіональної політики сталого розвитку серед набору цілей конкретного регіону необхідно вибирати так звані точки опори, стратегічні пріоритети розвитку за соціальним, економічним та екологічним напрямами, а на їх досягнення слід спрямовувати першочергову увагу та цільове ресурсне забезпечення. Нарощуючи таким чином конкурентоспроможність регіону загалом та підвищуючи добробут населення регіону, досягаємо можливість «ланцюгової» реакції для сталого розвитку інших сфер в регіоні [3, с. 24].

Можна стверджувати, що для дослідження особливостей регіонального розвитку все частіше застосовують синтез різного роду теорій, які ґрунтуються на інституційній платформі. Це дає змогу не лише проаналізувати та окреслити перспективи розвитку регіону загалом, але й дослідити специфіку розвитку окремо взятої регіональної системи та її взаємодії з іншими регіональними підсистемами.

Досить перспективним, на нашу думку, є підхід до дослідження регіональних економічних систем з позиції сукупності інститутів. Цей підхід може бути ефективно застосований на основі сформованого В. Макаровим теоретичного уявлення про інститут як досить стійку коаліцію первинних економічних агентів [4]. Перспективність такого припущення полягає в тому, що для дослідження просторової динаміки доцільним є вивчення не індивідуальної, а групової поведінки різноманітних суб'єктів та систем в економіці.

Під час застосування цієї моделі просторова структура розгадається як сукупність внутрішніх взаємозв'язків і відносин між суб'єктами, з одного боку, та їх зв'язків із зовнішнім середовищем, з іншого боку. За таких умов система основних індикаторів розвитку регіональних систем та інституційних впливів на них складатиметься із сукупності елементів, які зосереджені у певних просторових межах.

Висновки з цього дослідження. Основною перевагою застосування інституційної теорії в регіональній економіці є те, що вона здатна забезпечити принципово новий погляд (просторовий) на наукове обґрунтування проблем регіонального розвитку порівняно з класичними підходами. Просторова концепція розвитку регіональних систем має суттєву перевагу над класичними підходами завдяки врахуванню значної кількості сфер, кожна з яких створює власний простір існування (у цьому разі кожен інститут формує свій простір, а в сукупності взаємодія цих просторів формує інституційне середовище). Так, у внутрішньому економічному середовищі під впливом цього простору відбуваються процеси взаємодії між суб'єктами, а послідовність таких взаємодій надалі приводить до трансформації всієї системи. Крім того, така взаємодія поширюється як у внутрішньо-просторовому, так і в міжпросторовому напрямах. Отже, можна говорити про функціонування певного сукупного інституційного простору, який формується внаслідок накладення окремих просторів різних інститутів та функціональних сегментів, що до них входять. Кінцевим результатом такої взаємодії є утворення складної тривимірної конфігурації, дослідження особливостей якої дає змогу розглядати різні варіанти функціонування різнорівневих економічних систем і прогнозувати їх розвиток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 24–41.

2. Чубарь О. Децентралізація і фінансове забезпечення територіальної громади / О. Чубарь, К. Машіко // Науковий вісник Ужгородського ун-ту. (Серія: Економіка). – 2016. – Вип. 1. – С. 419–426.

3. Вахович І. Регіональні асиметрії сталого розвитку України: діагностика та механізми вирівнювання : [монографія] / І. Вахович, О. Табалова. – Луцьк : Волиньполіграф, 2012. – 343 с.

4. Макаров В. О математических моделях конкуренции между предприятиями / В. Макаров // Экономическая наука. – 2002. – № 1. – С. 5–9.

УДК 338.43-047.37:330.31.33

Системний підхід до моделювання процесів відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки

Горшков М.А.
асистент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Ковтун Е.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття містить опис запропонованих підходів до моделювання концепції процесів відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору. Представлено системні загальні моделі у вигляді чорної та білої скриньки, що відображають концепцію відтворення ресурсного потенціалу, його структуру, особливості виробничого циклу в різних галузях аграрного сектору. Результатом дослідження є сформований підхід до моделювання концепції відтворення ресурсів аграрного сектору, факторних економетричних моделей, таксономічної оцінки процесів відтворення.

Ключові слова: системний підхід, моделювання, процеси відтворення ресурсного потенціалу, виробничі процеси, аграрний сектор економіки.

Горшков М.А., Ковтун Е.О. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К МОДЕЛИРОВАНИЮ ПРОЦЕССОВ ВОСПРОИЗВОДСТВА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Статья содержит описание предлагаемых подходов к моделированию концепции процессов воспроизводства ресурсного потенциала аграрного сектора. Представлены системные общие модели в виде черного и белого ящика, которые отражают концепцию воспроизводства ресурсного потенциала, его структуру, особенности производственного цикла в различных отраслях аграрного сектора. Результатом исследования является сложившийся подход к моделированию концепции воспроизводства ресурсов аграрного сектора, факторных эконометрических моделей, таксономической оценки процессов воспроизводства.

Ключевые слова: системный подход, моделирование, процессы воспроизводства ресурсного потенциала, производственные процессы, аграрный сектор экономики.

Horshkov M.A., Kovtun E.O. SYSTEM APPROACH TO MODELING THE PROCESSES OF CREATING THE RESOURCE POTENTIAL OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

The article contains a description of the proposed approaches to modeling the concept of reproduction processes of the resource potential of the agrarian sector. The system general models in the form of black and white boxes reflecting the concept of reproduction of the resource potential, its structure, and features of the production cycle in various fields of the agricultural sector are presented. The results of the research are the developed approach to modeling the concept of reproduction of resources of the agricultural sector, factor econometric models, and taxonomic evaluation of reproduction processes.

Keywords: system approach, modeling, processes of reproduction of resource potential, production processes, agrarian sector of economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Різноманітні методи моделювання дають змогу виявити залежності факторів впливу на визначений об'єкт дослідження та сформувати стратегію і тактику зменшення негативних та збільшення позитивних стимулюючих дій. Загальновідомі підходи до моделювання процесів відтворення передбачають використання класичних моделей відтворення, серед яких слід назвати модель відтворення Франсуа Кене (перша відома спроба розглянути процес виробництва в масштабах суспільства), марксистську теорію відтворення суспільного капіталу, моделі економічного обігу продуктів і доходу [1]. Відтворення національного продукту – безперервне відновлення витрачених обсягів продукції, товарів і послуг шляхом їх подальшого виробництва. Відтворення робочої сили – безперервне відновлення і підтримання фізичних

© Горшков М.А., Ковтун Е.О.

сил і здібностей людей до праці. Відтворення (обіг) капіталу – безперервне відновлення (обіг) засобів виробництва, що використовуються у виробництві товарів і послуг; відтворення природних ресурсів – це безперервне їх витрачання і відновлення. Відтворення виробничих відносин – безперервне відновлення певних економічних відносин, в які постійно вступають люди. Моделі простого та розширеного відтворення дають змогу спрогнозувати сталий та зростаючий розвиток виробництва. Головною метою моделювання є прогноз економічного зростання та відтворення ресурсів в аграрному секторі економіки, на яке впливають різноманітні чинники, серед яких слід назвати кількість і якість трудових ресурсів; обсяг капіталу (активів), зайнятого у виробництві; рівень технології та організації національного виробництва; розвиненість інфраструктури; кількість і якість природних ресурсів. Визначення складу процесів відтворення і факторів впливу, які змінюються з часом, дадуть змогу сформувати стратегію та механізм відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість авторів розглядає інформаційні моделі структури ресурсного потенціалу аграрного сектору на макрорівні або детальні динамічні моделі відтворення конкретно визначених ресурсів (наприклад, земельних або трудових). В роботах Ю.В. Василенка представлено аналіз природних та економічних ресурсів сільськогосподарського виробництва [2]. А.Е. Юзефович пропонує інтегральну модель системи ресурсів [3]. Моделі, представлені в роботах В.А. Борисової [4] носять більш структурний та інформаційних характер. Моделі, приклади яких проаналізовані в роботах О. Клокара та П. Коренюка, орієнтовані на ринкові економічні умови та практичні дослідження, а також врахування технологічних особливостей відтворення природних ресурсів [5; 6]; моделі, представлені в роботі С.В. Матусяка [7], характеризують розвиток центрів обробки та реалізації сільськогосподарської продукції; окремі дослідження присвячені розвитку сільськогосподарських територій [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте науковці не комплексно розглядають проблему процесів відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору. Для такого дослідження необхідно виконати комплекс моделей від загальних до деталізації за компонентними показниками.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є представлення системного підходу до моделювання системи відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки. Інтегрований синергетичний підхід процесів відтворення передбачає поступове зближення та об'єднання частин в процесі взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення), що обумовлює необхідність комплексного вивчення факторів впливу на процеси відтворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як було визначено авторами в попередніх дослідженнях, ресурсний потенціал аграрного сектору економіки слід розглядати як сукупність природних, матеріальних, людських та інформаційних ресурсів та умов розвитку їх середовища (території, громади, підприємств, регіону, держави). Загальна модель чорної скриньки виробництва та формування коштів процесів відтворення представлена на рис. 1.

Визначена концепція процесів відтворення ресурсного потенціалу передбачає подальшу деталізацію кожного напряму ресурсів та моделювання кожного з напрямів в межах регіонального розвитку з урахуванням особливостей сільськогосподарських територій та розвитку їх соціально-економічної сфери.

Необхідно відзначити, що невикористання ресурсів аграрного сектору призводить до погіршення їх якісних характеристик (це, зокрема, стосується природних ресурсів, робочої сили (відсутність підтримки та підвищення кваліфікації), матеріальної бази (фізичне та моральне старіння)).

На рис. 2 представлена модель білої скриньки процесів відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору.

Логічні структурні моделі ресурсного потенціалу можуть бути представлені у вигляді структури ресурсного потенціалу та визначення зв'язків між цими складовими. За кожною складовою потенціалу необхідно сформувати економіко-математичні моделі впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на процеси відтворення ресурсного потенціалу.

Виробництво продукції аграрного сектору можна представити у вигляді функції трьох змінних, а саме:

$$Y = f(Z,L,R), \quad (1)$$

де Y – виробництво продукції;

Z – земля;

L – людський капітал і праця;

R – інший ресурсний капітал.

Процеси відтворення можна представити у вигляді функції відтворення, що залежить від

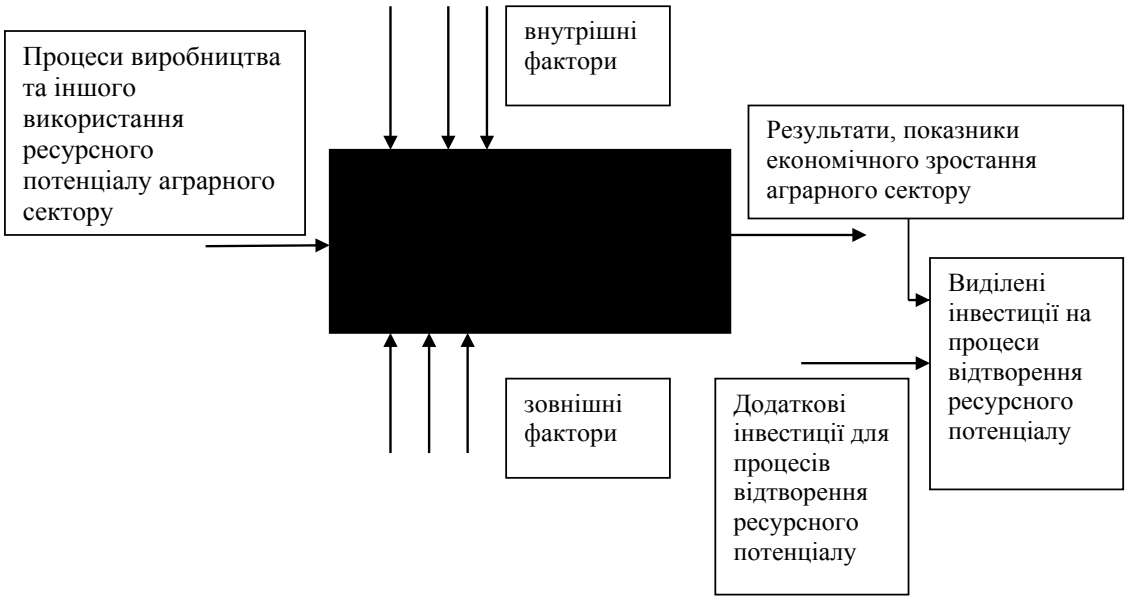


Рис. 1. Модель виробництва та формування інвестицій для процесів відтворення ресурсного потенціалу

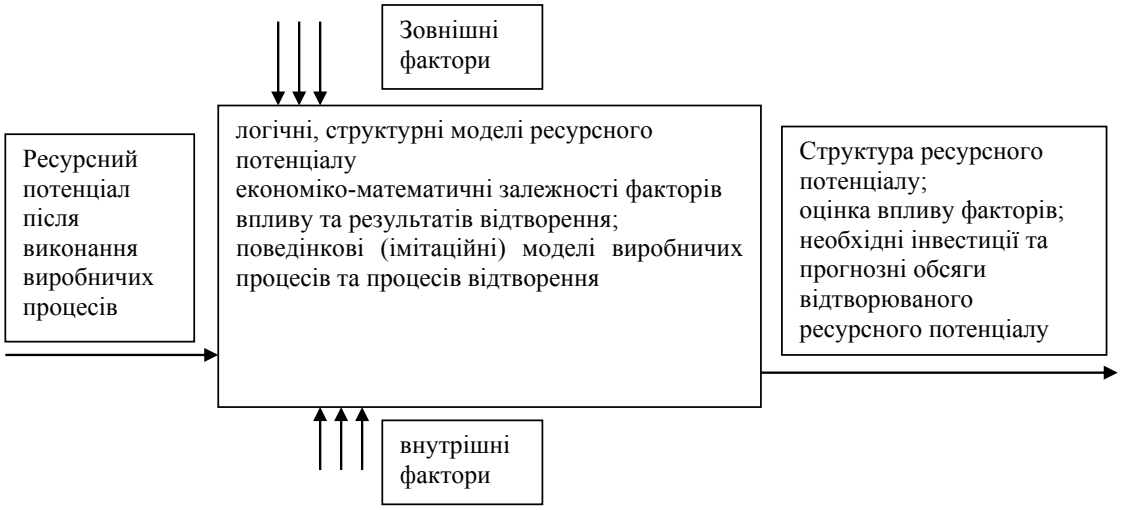


Рис. 2. Загальна модель «білої скриньки» процесів відтворення ресурсного потенціалу

поточного ресурсного потенціалу, інвестицій в процеси відтворення та людської праці.

$$Y = f(R_{пот}, L_{відвор}, I_{відвор}) \quad (2)$$

де $Y_{відтвор}$ – відтворювальний потенціал;

$R_{пот}$ – поточний ресурсний потенціал;

$L_{відвор}$ – людський капітал і праця в процесах відтворення;

$I_{відвор}$ – інвестиції в процеси відтворення.

Таксономічна інтегральна модель оцінювання процесів відтворення базується на визначенні інтегрального індексу таксономічних показників, який може бути представлений так:

$$I_{vrp} = \sqrt[8]{I_{pr} \times I_{mt} \times I_{lr} \times I_{fn} \times I_{rt} \times I_{sp} \times I_{upr} \times I_{inforg}}, \quad (3)$$

Де I_{pr} – таксономічний показник розвитку природно-ресурсної компоненти;

I_{mt} – таксономічний показник розвитку матеріально-технічної компоненти;

I_{lr} – таксономічний показник розвитку компоненти людських ресурсів;

I_{fn} – таксономічний показник розвитку фінансових ресурсів;

I_{rt} – таксономічний показник розвитку території;

I_{sp} – таксономічний показник розвитку споживчого ринку;

I_{usp} – таксономічний показник розвитку управлінської компоненти;

I_{inforg} – таксономічний показник розвитку інформаційно-організаційної компоненти.

Таксономічна модель може бути адаптована до умов процесів відтворення та їх масштабу.

Кожна із запропонованих складових процесів відтворення має свої особливості, але факторний вплив найкраще можна виявити, використовуючи економетричні моделі залежностей. Серед основних факторів, що впливають на процеси відтворення земельних угідь, можна виокремити такі, як кількість господарюючих підприємств та домогосподарств на визначеній території регіону і/або держави; рівень використання сучасних технологій обробки земельних угідь; рівень використання хімічної обробки; рівень вирощування видів рослин, що потребують спеціальних процесів відтворення. Тобто нам потрібно проаналізувати вплив визначених факторів на показник відтворених сільськогосподарських угідь визначеної території, показників ефективності використання сільськогосподарських угідь порівняно з іншими країнами. Аналогічно знаходять залежності між показниками відтворення лісових, водних та інших природних ресурсів. Наявність та розвиток технологій впливає на собівартість процесів відтворення. Розвиток фінансової компоненти можна характеризувати обсягом капітальних інвестицій в аграрний сектор, показників витрат на виробництво сільськогосподарської продукції; кількості кредитів виробникам продукції сільського господарства та обробної промисловості; частки валової продукції сільського господарства; показників рентабельності аграрного виробництва та його прибутковості. Для компоненти людського капіталу необхідно виявити залежність між продуктивністю та оплатою праці і показниками освіти і кваліфікації, демографічних показників робочої сили. Регіональна підтримка, активне підприємництво впливають на розвиток та відтворення ресурсів, особливо природних, тому що їх невикористання також приводить до необхідності відтворення. Компоненти інформаційної підтримки, державного регулювання також враховуються в моделях разом з потребами і збалансованістю споживацьких ринків.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, аналіз еволюційного розвитку основних понять та категорій розвитку ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки та процесів його відтворення дає змогу зробити висновок, що еволюційні зміни дефініцій ресурсного потенціалу тісно пов'язані з використанням синергетичного та збалансованого підходу до стратегічного управління процесами відтворення ресурсного потенціалу на основі концепції сталого розвитку з урахуванням технологічних особливостей окремих процесів та необхідності запровадження інноваційних знаннєвих технологій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кириленко В.В. Економіка / В.В. Кириленко. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 193 с.

2. Василенко Ю.В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий / Ю.В. Василенко. – К. : Наукова думка, 1989. – 152 с.

3. Юзефович А.Э. Аграрный ресурсный потенциал: формирование и использование / А.Э. Юзефович. – К. : Наукова думка, 1987. – 175 с.

4. Борисова В.А. Економічне відтворення природного ресурсного потенціалу АПК : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / В.А. Борисова. – Миколаїв, 2003. – 39 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repo.sau.sumy.ua/handle/123456789/95.

5. Клокар О.О. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки: теоретичні та практичні аспекти дослідження його ефективного відтворення / О.О. Клокар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5. – Ч. 1. – С. 183–187.

6. Коренюк П. Методика оцінки ефективності використання та відтворення продуктивних угідь сільськогосподарських підприємств / П. Коренюк, Н. Чмуленко // Економіст. – 2012. – № 1. – С. 47–50.

7. Системний розвиток міста як економічного центру сільськогосподарської території / [Л.О. Чорна, О.О. Коваленко, С.В. Матусяк] // Агросвіт. – 2009. – № 2. – С. 19–23.

8. Prutska O. The adaptive mechanism of supervision of rational environmental management processes based on the theory of E. Ostrom / O. Prutska, M. Gorshkov // Kibernetychne upravlinnya ta informatsiyni tekhnolohiyi. – 2014. – Vol. 1. – P. 62–71.

УДК 338.48:332.364

Аналіз впливу наявності об'єктів культурно-історичної спадщини на туристичну привабливість регіону[1]

Дорофєєва Х.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто роль культурно-історичної спадщини країни (регіону) в розвитку туристичної галузі та становленні туристичної іміджу. Представлено класифікацію історико-культурних туристичних ресурсів як чинників формування туристичної привабливості. Розглянуто основні історико-культурні об'єкти, розміщені на території України, проаналізовано туристичні потоки в областях країни, що мають визначні історико-культурні пам'ятки. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу встановлено вплив наявності об'єктів культурно-історичної спадщини на туристичну привабливість областей України.

Ключові слова: туристична привабливість, історико-культурна спадщина, туристичні ресурси, туристична галузь, об'єкти культурно-історичної спадщини.

Дорофеева К.М. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛИЧИЯ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУНО-ИСТОРИЧЕСКОГО НАСЛЕДИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

В статье рассмотрена роль культурно-исторического наследия страны (региона) в развитии туристической отрасли и становлении туристического имиджа. Представлена классификация историко-культурных туристических ресурсов как факторов формирования туристической привлекательности. Рассмотрены основные историко-культурные объекты, расположенные на территории Украины, проанализированы туристические потоки в областях страны, имеющих выдающиеся историко-культурные достопримечательности. С помощью корреляционно-регрессионного анализа установлено влияние наличия объектов культурно-исторического наследия на туристическую привлекательность областей Украины.

Ключевые слова: туристическая привлекательность, историко-культурное наследие, туристические ресурсы, туристическая отрасль, объекты культурно-исторического наследия.

Dorofieieva K.M. ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE CULTURAL AND HISTORICAL HERITAGE OBJECTS AVAILABILITY ON THE TOURISTIC ATTRACTION OF THE REGION

The article examines the role of the cultural and historical heritage of the country (region) in the development of the tourism industry and the tourist image. Classification of historical and cultural tourism resources as factors of tourist attraction formation is presented. The main historical and cultural objects located on the territory of Ukraine are considered; the tourist flows in the regions of the country, which have outstanding historical and cultural attractions, are analyzed. With the help of correlation-regression analysis, the influence of the presence of cultural and historical heritage objects on the tourist attractiveness of the Ukraine's regions was established.

Keywords: tourist attraction, historical and cultural heritage, tourist resources, tourist industry, objects of cultural and historical heritage.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах активізації процесів інтеграції та глобалізації, підвищення мобільності населення та розвитку міжнародних відносин історико-культурний потенціал матеріальні та духовні пам'ятки країн та народів стають не просто важливим фактором формування національного світогляду, а й найважливішим туристичним ресурсом, що активно використовуються для задоволення туристичних потреб та отримання прибутку. Такі країни, як Франція та Італія, за даними Всесвітньої туристичної організації, протягом кількох останніх років займають перші місця за кількістю прибулих туристів [1], характеризуються перши за все вмілим використанням власного історико-культурного потенціалу для розвитку туристичної галузі. Однак актуальним у цьому контексті постає питання невеликих міст, країн та регіонів із недостатньо високим рівнем соціально-економічного розвитку, які за наявності об'єктів культурно-історичної спадщини не є привабливими для туристів. Ступінь впливу

[1] Публікація містить результати досліджень, проведених за грантової підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом 20538

© Дорофєєва Х.М.

наявності об'єктів культурно-історичної спадщини на туристичну привабливість країни чи регіону досі є невизначеним, адже серед науковців існують кілька протилежних поглядів на цю проблему: одні наголошують на тому, що туризм впливає на розвиток та збереження наявних об'єктів історико-культурної спадщини, інші визначають такі об'єкти чинниками розвитку туристичної галузі у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст, особливості, тенденції застосування культурно-історичної спадщини в розвитку туристичної галузі відображені в дослідженнях В.В. Андерсена, В.В. Боханова, Я. Брауна, В.Е. Біржакова, В.А. Гордіна, В.А. Квартальнова, Г.А. Карпової, В.В. Кулік, К.А. Насєдкіна, О.А. Міцерук, В.І. Нікіфорова, О.В. Рахмалевої, М.Д. Сущінської, Л.В. Хоревої, Д. Пірса, Р. Прентіса, Г. Річардса, М.К. Сміт та ін. Однак більшість авторів розглядає об'єкти культурно-історичної спадщини як елементи формування якісного туристичного продукту та акцентує увагу на впливі розвитку туризму на збереження таких об'єктів, залишаючи питання їх безпосереднього впливу на формування туристичної привабливості відкритим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Туристична привабливість залежить від цілої низки чинників, серед яких – природні, демографічні, соціальні, економічні, культурні та ін. Однак сьогодні актуальним залишається питання встановлення конкретних елементів її формування для подальшого стратегічного планування розвитку туристичної галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою дослідження є встановлення особливостей впливу наявності історико-культурних об'єктів на туристичну привабливість регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні культурно-історична спадщина активно використовується для організації різних видів пізнавального туризму. Якщо в минулому столітті цей ресурс виконував здебільшого виховні функції, такі як посилення національної свідомості, підвищення патріотизму, то нині історико-культурна спадщина виконує функцію рекреаційного ресурсу, що значно підвищує її цінність у таких сферах, як економіка, екологія та навіть оздоровлення. Л.М. Нємець, К.Ю. Сегіда та Н.В. Моштакова акцентують увагу на значному впливі історико-культурної спадщини на психологічне оздоровлення туристів [2].

Історико-культурні туристичні ресурси – це сукупність створених у процесі історичного розвитку даної території пам'ятників матеріальної і духовної культури, які є об'єктами туристського інтересу. [3] До них прийнято відносити лише ті культурно-історичні об'єкти, які досліджені й оцінені як такі, що мають суспільне значення та можуть бути використані за наявних технічних і матеріальних можливостей для задоволення рекреаційних та духовних потреб [2; 4].

Культурно-історичні туристичні ресурси відзначаються великою різноманітністю і залежно від їх ознак поділяються на види, представлені на рис. 1. Варто відзначити, що за типами і видами ці ресурси поділені у Законі України «Про охорону культурної спадщини», саме така класифікація є найбільш повною.

До археологічних пам'яток належать городища, кургани, залишки давніх поселень, укріплень, виробництв, каналів, доріг, давні місця захоронень, кам'яні статуї, наскельні зображення, старовинні предмети, дільниці історичного культурного шару давніх населених пунктів; до історичних – будівлі, споруди, пам'ятні місця і предмети, пов'язані з важливими історичними подіями в житті народу, а також із розвитком науки і техніки, культури і побуту народу, з життям видатних людей держави [5].

Окрім того, всі зазначені об'єкти поділяються на матеріальні та духовні. Матеріальні охоплюють сукупність засобів виробництва та інші матеріальні цінності суспільства на кожній історичній стадії його розвитку, а духовні – сукупність досягнень суспільства в освіті, науці, мистецтві, літературі, в організації державного й суспільного життя, у праці й побуті [4].

Важливим складником культурно-історичних рекреаційних ресурсів певного регіону є його історична і культурна спадщина, тобто сукупність успадкованих людством від попередніх поколінь об'єктів культурної спадщини. До об'єктів культурної спадщини належать місця, споруди (витвори), комплекси (ансамблі), їхні частини, пов'язані з ними території чи водні об'єкти, інші природні, природно-антропогенні або створені людиною об'єкти незалежно від стану збереженості, що донесли до нашого часу цінність з антропологічного, археологічного, естетичного, етнографічного, історичного, мистецького, наукового чи художнього погляду і зберегли свою автентичність [2].

Розглянемо на прикладі України важливість наявності об'єктів культурно-історичної спадщини для розвитку туристичної галузі.

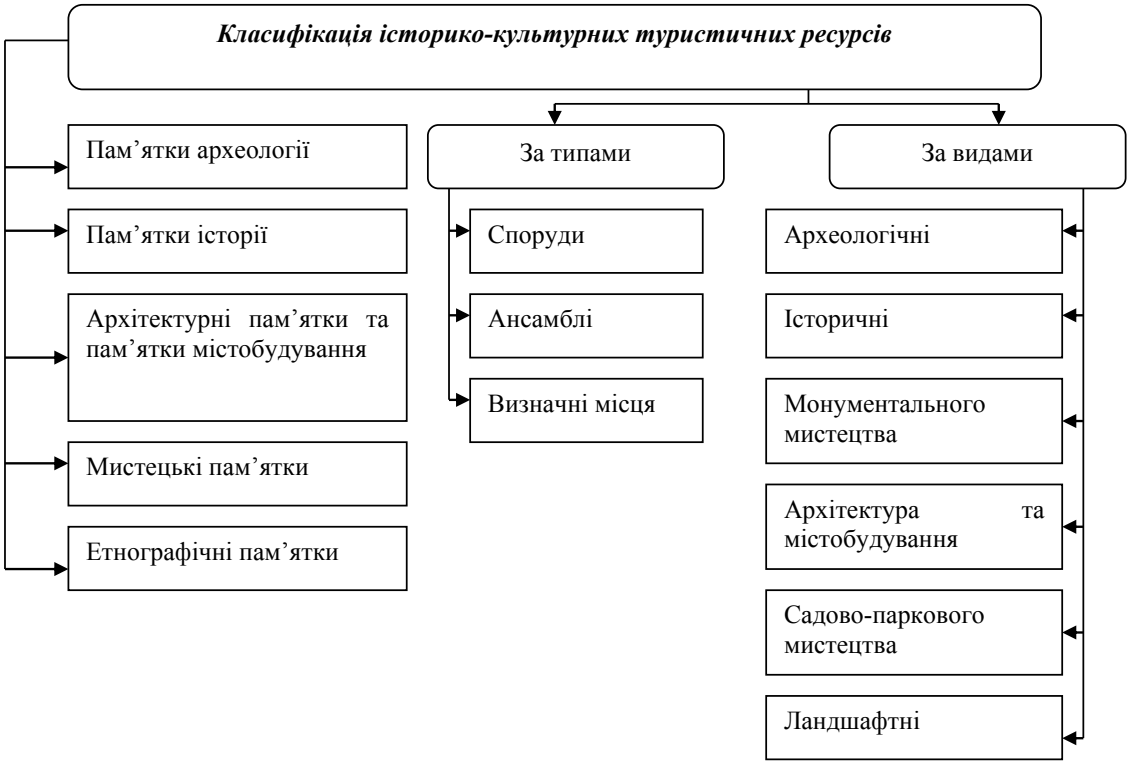


Рис. 1. Класифікація історико-культурних туристичних ресурсів

Джерело: складено на основі [3–5]

Відповідно до Закону України «Про туризм», у нашій країні туризм є одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури [6]. Україна володіє значним туристичним потенціалом і має всі передумови для розвитку туризму, а саме: унікальні природні ресурси, сприятливий клімат, неповторний комплекс історико-культурних та архітектурних пам'яток, об'єктів рекреаційного призначення.

У травні 2007 р. в Україні стартувала акція «Сім чудес», яка була ініційована українським політиком та громадським діячом Миколою Томенком. Із представлених регіональними комітетами ста «претендентів», експертами було обрано 21 пам'ятку (табл. 1), серед яких і сім чудес України. Поки що це єдиний загальний перелік усіх історичних пам'яток країни, надрукований, у тому числі, іноземними мовами, що є доступним для туристів із різних країн світу.

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що найбільша кількість культурно-історичних пам'яток України розташовані у центрі країни. Розглянемо динаміку кількості туристів, які обслуговувалися в областях, що мають визначні культурно-історичні рекреаційні ресурси.

За даними табл. 2, найбільші обсяги туристів були обслуговані станом на початок 2017 р. у Львівській, Запорізькій та Харківській областях. Що стосується більшості інших областей, на території яких розміщені історико-культурні пам'ятки, то в середньому чисельність туристів у них становить до 500 осіб. Майже по всіх областях у 2014 р. спостерігалося різке скорочення обсягів туристичних потоків порівняно з 2013 р. Так, найбільше скорочення характерне для Донецької (на 89,6%), Одеської (на 66,8%) та Львівської (на 57,3%) областей, що пов'язано передусім із політичною ситуацією в країні. Водночас значно активізувалися туристи в таких областях, як Черкаська (втричі), Хмельницька (у шість разів) та Тернопільська (у вісім разів). Подібна тенденція спостерігається й сьогодні.

Отже, на перший погляд наявність культурно-історичних пам'яток на території того чи іншого регіону не відіграє суттєвої ролі у формуванні його туристичної привабливості. Для встановлення ступеню залежності розвитку туризму від наявності об'єктів культурно-історичної спадщини слід звернутися до методів математичного аналізу. Найбільш простим способом вимірювання впливу наявності об'єктів культурно-історичної спадщини

Таблиця 1

Найбільш визначні об’єкти культурно-історичної спадщини України

Місце в рейтингу за оцінками експертів	Назва	Короткий опис	Розташування
1	Києво-Печерська Лавра	Православний монастирський комплекс в Києві. Один із найбільших християнських центрів – святинь країни. Визначна пам'ятка історії та архітектури.	Київська область
2	Софія Київська	Християнський собор у центрі Києва, пам'ятка української архітектури та монументального живопису XI–XVIII століть, одна з небагатьох уцілілих споруд часів Київської Русі. Одна з найголовніших християнських святинь Східної Європи, історичний центр Київської митрополії.	Київська область
3	Софіївка	Пам'ятка краєвидного типу світового садово-паркового мистецтва кінця XVIII – першої половини XIX ст.	Черкаська область
4	Херсонес Таврійський	Старогрецьке місто-держава в південно-західній частині Криму (у межах Севастополя).	АР Крим
5	Заповідник «Кам’янець»	Національний історико-архітектурний заповідник	Хмельницька область
6	Святогірська Лавра	Православний монастир, розташований на високому крейдяному правому березі Сіверського Дінця (так звані Святі гори). Крім наземних будівель, має крейдяні печери. У Лаврі зберігаються мощі преподобного Іоанна, затворника Святогірского.	Донецька область
7	Хортиця	Найбільший острів на Дніпрі, розташований у районі міста Запоріжжя, нижче Дніпровської ГЕС. Унікальний природний та історичний комплекс.	Запорізька область
8	Почаївська Лавра	Православний чоловічий монастир у Почаєві зі статусом лаври. Найбільша православна святиня Волині, друга, після Києво-Печерської Лаври. На її території знаходиться Почаївська духовна семінарія.	Тернопільська область
9	Камя’яні могили	Заповідник відрізняється великим розмаїттям біологічних видів, що мешкають тут. 18 видів рослин, що занесені до Червоної книги України, безперешкодно розвиваються на його території. Велику наукову цінність являє незайманий степ. Окремо вивчаються ґрунти, що утворювалися степовою рослинністю багато тисячоліть.	Донецька область
10	Лівадійський палац	Палацовий комплекс, знаходиться в смт Лівадія. Пам'ятка історії національного значення.	АР Крим
11	Антонієві печери	Печерний християнський монастир, заснований у 1069 р. чернігівським князем Святославом Ярославичем.	Чернігівська область
12	Хотинська фортеця	Історико-культурний заповідник	Чернівецька область
13	Острозький замок і академія	Замок було побудовано на місці дерев'яного укріплення зруйнованого монголо-татарами 1241 р. Спочатку це була башта-донжон, яка тепер носить назву «Вежа Мурована». Замок був резиденцією князів Острозьких. Зараз на території Острозького замку розташовано Острозький краєзнавчий музей.	Рівненська область

Продовження таблиці 1

14	Одеський оперний театр	Найстаріший оперний театр України.	Одеська область
15	Олеський замок	Пам'ятка архітектури та історії XIII–XVIII ст. Один із найдавніших в Україні замків, імовірно, побудований одним із синів галицько-волинського князя Юрія Львовича на плато пагорба, який височіє серед заплави р. Ліберція.	Львівська область
16	Шевченківський заповідник у Каневі	Перший в Україні історико-культурний заповідник, удостоєний статусу національного. У складі заповідника вісім пам'яток культурної спадщини.	Черкаська область
17	Музей писанки	Єдиний у світі Музей писанки або писанкового розпису	Івано-Франківська область
18	Замок Паланок	Унікальний зразок середньовічної фортифікаційної архітектури з поєднанням різних стилів.	Закарпатська область
19	Національний історико-етнографічний заповідник «Переяслав»	Один із найбільших заповідників України.	Київська область
20	Луцький замок	Верхній замок Луцька, один із двох (частково) збережених замків, пам'ятка архітектури та історії національного значення.	Волинська область
21	Держпром	Перший радянський 13-поверховий хмарочос, пам'ятка архітектури в стилі конструктивізму, одна з трьох харківських висоток, збудована впродовж 1926–1928 рр.	Харківська область

Джерело: складено на основі [7]

Таблиця 2

Динаміка кількості туристів, обслугованих турагентами, за деякими регіонами України

Область	2012	2013	Темп приросту у % до 2012 р.	2014	Темп приросту у % до 2013 р.	2015	Темп приросту у % до 2014 р.	2016	Темп приросту у % до 2015 р.
Київська	952	939	98,63	542	57,72	343	63,28	436	127,11
Черкаська	395	133	33,67	546	410,53	765	140,11	94	12,29
АР Крим	26780	7800	29,13						
Хмельницька	2808	527	18,77	3801	721,25	272	7,16	1463	537,87
Донецька	17259	6820	39,52	711	10,43	1490	209,56	746	50,07
Запорізька	2643	6280	237,61	7313	116,45	2024	27,68	5869	289,97
Тернопільська	117	33	28,21	302	915,15	1529	506,29	11	0,72
Чернігівська	742	254	34,23	273	107,48	4	1,47	313	7825,0
Рівненська	2584	471	18,23	659	139,92	400	60,70	235	58,75
Одеська	2066	2600	125,85	863	33,19	6971	807,76	2014	28,89
Львівська	12466	7852	62,99	3359	42,78	25203	750,31	12011	47,66
Івано-Франківська	1540	438	28,44	233	53,20	566	242,92	684	120,85
Закарпатська	505	468	92,67	128	27,35	2273	1775,7	471	20,72
Волинська	1700	411	24,18	2686	653,53	1627	60,57	328	20,16
Харківська	8109	27047	333,54	652	2,41	117	17,94	3598	3075,2

Джерело: складено на основі [8]

на туристичну привабливість регіону є проведення кореляційно-регресійного аналізу даних параметрів для встановлення тісноти зв'язку і побудови економетричної моделі, що відображає особливості зазначеної взаємозалежності, якщо така існує.

Такими чинниками відібрано дані Державної служби статистики України щодо розподілу туристів за регіонами та сумарна кількість об'єктів культурно-історичної спадщини в області. У табл. 3 надані вихідні дані за кожним факторним показником, які відповідають умовам закону нормального розподілу, а саме: з ймовірністю 0,997 максимальні і мінімальні значення факторних (xi) і результативних (в) ознак підкоряються умовам попадання їх у відрізки:

$$\left[\bar{y} \pm 3\sigma_y\right];\ \left[\bar{x} \pm 3\sigma_x\right], \qquad (1)$$

де $\sigma_x = \sqrt{\overline{x^2} - \bar{x}^2}$, $\sigma_y = \sqrt{\overline{y^2} - \bar{y}^2}$ – середнє відхилення факторної та результуючої ознак [9].

Згідно з методикою виконання кореляційно-регресійного аналізу, на основі побудованих кореляційних полів (рис. 2) можна зробити висновки, що тіснота зв'язку не підтвердилася між результативним показником (у) і показником наявності об'єктів культурно-історичної спадщини на території представлених регіонів. Цей висновок підтверджується відповідним коефіцієнтом детермінації R2, які прагнуть до 0 R2 = 0,05 [9]. Таким чином, за допомогою кореляційного і графічного методів був установлений низький ступінь щільності зв'язків зазначених параметрів, що свідчить про той факт, що наявність об'єктів культурно-історичної спадщини не є значним фактором впливу на туристичну привабливість регіону.

За результатами представленого аналізу можна зробити висновок, що туристична привабливість регіону визначається передусім не тільки безпосередньо наявністю на території об'єктів культурно-історичної спадщини. При цьому важливо відзначити, що культурно-історична спадщина, музеї, театри в більшості країн світу є винятково важливим фактором залучення туристів, генерації міжнародних і локальних туристичних потоків. Головною проблемою України, на прикладі якої проведено дослідження, є відсутність підтримки даного фактору туристичної привабливості регіонів іншими чинниками розвитку туристичної галузі, це: співпраця влади та бізнесу у сфері туризму, стабільні й ефективні політичний та інституціональний складники, соціально-економічний розвиток тощо.

Висновки з цього дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що туристична привабливість регіону залежить не тільки від наявності на території об'єктів культурно-історичної спадщини, а від системи факторів, таких як природно-кліматичні умови, ефективна державна туристична політики, традиції гостинності в країні та інфраструктурний розвиток. Забезпечення

Таблиця 3

Початкові дані для виявлення кореляційної залежності рівня туристичної привабливості від наявності об'єктів культурно-історичної спадщини (використані дані за 2016 р.)

Область	y – Кількість туристів, що відвідали регіон	x1 – Кількість об'єктів культурно-історичної спадщини
Київська	436	3
Черкаська	94	2
Хмельницька	1463	1
Донецька	746	2
Запорізька	5869	1
Тернопільська	11	1
Чернігівська	313	1
Рівненська	235	1
Одеська	2014	1
Львівська	12011	1
Івано-Франківська	684	1
Закарпатська	471	1
Волинська	328	1
Харківська	3598	1

Джерело: складено на основі [8]

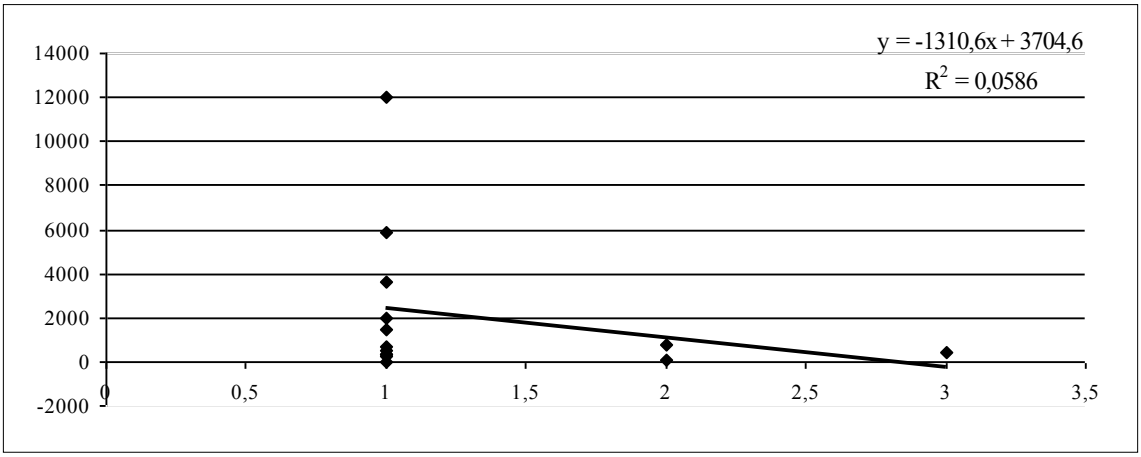


Рис. 2. Кореляційні поля залежності туристичної привабливості Франції від факторів xi, побудовані засобами інструментарію табличного процесора MS EXCEL

системного функціонування цих факторів є складним комплексним завданням для держави, яке можливо розв'язати тільки за активної участі органів влади та підприємницького сектору. Тільки за цих умов наявність культурно-історичних цінностей спричинятиме позитивні зрушення в туристичній привабливості регіону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.unwto.org/ru.

2. Нємець Л.М. Соціально-демографічні та історико-культурні фактори розвитку туризму / Л.М. Нємець, К.Ю. Сегіда, Н.В. Моштакова // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 176. – С. 145–147.

3. Мальська М.П. Країнознавство: теорія та практика / М.П. Мальська [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.

4. Стафійчук В.І. Рекреалогія : [навч. посіб.] / В.І. Стафійчук. – Київ : Альтерпрес, 2006. – 264 с.

5. Закон України «Про охорону культурної спадщини» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1805-14.

6. Про туризм : Закон України в редакції від 18.11.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 13. – С. 180.

7. Інформаційний портал «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Попов А.М., Сотников В.Н. Экономико-математические методы и модели : [учебник] / А.М. Попов, В.Н. Сотников ; под ред. А.М. Попова. – М. : Юрайт-Издат, 2012. – 479 с.

УДК 316:422

Сутність, критерії та наукові підходи до трактування категоріального апарату теорії інновацій в АПК

Думанська І.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Стаття присвячена актуальним питанням трактування категоріального апарату теорії інновацій в АПК. Проведено критичний аналіз дефініції з огляду на доповнену автором систематизацію ознак інновацій такими критеріями, як система, перетворення наявного стану, інструмент. Здійснено узагальнення класифікацій інновацій за різними класифікаційними ознаками та проведено розмежування понять «інновації» та «інноваційний процес». Встановлено відсутність спеціальних законів, які б визначили механізми стимулювання інноваційного процесу в АПК з огляду на врахування специфіки галузі.

Ключові слова: інновації, новації, нововведення, інноваційний процес, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, агропромисловий комплекс.

Думанская И.Ю. СУЩНОСТЬ, КРИТЕРИИ И НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА ТЕОРИИ ИННОВАЦИЙ В АПК

Статья посвящена актуальным вопросам трактовки категориального аппарата теории инноваций в АПК. Проведен критический анализ дефиниции с учетом дополненной автором систематизации признаков инноваций такими критериями, как система, преобразование существующего состояния, инструмент. Осуществлено обобщение классификаций инноваций по различным классификационным признакам и проведено разграничение понятий «инновации» и «инновационный процесс». Установлено отсутствие специальных законов, которые бы определили механизмы стимулирования инновационного процесса в АПК в связи с учетом специфики отрасли.

Ключевые слова: инновации, новшества, нововведения, инновационный процесс, инновационное развитие, инновационная деятельность, агропромышленный комплекс.

Dumanska I.Y. ESSENCE, CRITERIA AND SCIENTIFIC APPROACHES TO THE TREATMENT OF THE CATEGORICAL APPARATUS OF THE THEORY OF INNOVATIONS IN THE AIC

The article is devoted to the actual questions concerning the treatment of categorical apparatus of the theory of innovations in the agro industrial complex. A critical analysis of the definition has been made in view of the author's systematization of signs of innovation by criteria: a system, transformation of the existing state, instrument. The generalization of innovations' classifications according to various classification features is carried out and the distinction between the concepts of «innovation» and «innovation process» is made. There was a lack of special laws that would determine the mechanisms for stimulating the innovation process in the agro industrial complex, taking into account the specifics of the industry.

Keywords: innovations, innovations, innovation, innovation process, innovation development, innovative activity, agro industrial complex.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан фінансування наукових досліджень характеризується наявністю суттєвих перешкод на шляху становлення та розвитку інноваційного процесу в агропромисловому комплексі України. Відсутність механізму фінансового забезпечення інновацій насамперед через невпорядкованість чіткої законодавчої бази, високий ступінь ризику їх впровадження, недоліки в інституційному забезпечені стримують розвиток аграрного сектору на новітніх засадах.

Водночас сьогодні існує значна кількість проблем теоретичного та прикладного характеру, які стосуються інноваційного процесу в агропромисловому комплексі України. Серед них слід назвати недосконаліть, недостатню розробку, а подекуди й відсутність термінологічного апарату в сфері інновацій та інноваційної діяльності, що розкривали б специфіку галузі та враховували б її потреби у розвитку.

Такі поняття, як «інновація», «інноваційна діяльність», «інноваційний розвиток» та «інноваційний процес», не є адаптованими до категоріального апарату агропромислового

© Думанська І.Ю.

комплексу, навіть в загальній теорії інновацій вони досить часто дублюють один одного, гальмуючи розвиток вітчизняної наукової думки, та викликають неоднозначні трактування в сучасних доступних тезаурусах економічних термінів.

При цьому актуалізується потреба формування категоріального апарату теорії інновацій з урахуванням специфіки АПК для відпрацювання максимально ефективних підходів до розробки та реалізації механізму фінансового забезпечення інноваційного процесу та його інфузії у вітчизняне законодавство та господарську практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування наукових підходів до трактування категоріального апарату теорії інновацій здійснено такими класиками економічної думки, як Й. Шумпетер, Б. Санто, Б. Твісс, К. Кларк, К. Маркс, Х. Барнет, М.І. Туган-Барановський, Ф.А. Хайек, Г. Менш, К. Фрімен, що заклали фундамент науки про інновації.

Дослідження дефініцій інноваційного процесу в АПК представлені у працях вітчизняних вчених, зокрема в роботах В.Г. Андрійчука, М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської, М.Х. Корецького, М.Ф. Кропивка, М.І. Крупки, М.Й. Маліка, Г.М. Підлісецького, М.А. Садикова, А.В. Чупіса, О.І. Яновської. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій та їх наукову значущість, у сучасних динамічних умовах господарювання інноваційний розвиток АПК України потребує від науковців постійних детальних досліджень, що втрачають свою актуальність під час зміни законодавчої бази та умов здійснення господарської діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах вищезазначених вчених проведено огляд теорій інновацій, доведено визначальне значення інноваційного процесу для АПК, наведено різні системи класифікаційних ознак інновацій та критерії оцінки їх ефективності. Водночас в працях цих науковців простежуються різні підходи до виділення інноваційних теорій та розуміння економічної сутності інновацій. Загальноприйнятого визначення терміна «інновація» нині не існує, що загострює проблему розуміння сутності та місця інновацій в АПК й призводить до плутанини в основних категоріях, які пов'язані з реалізацією інноваційного процесу та зумовлює актуальність теми публікації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою нашого дослідження є уточнення сутності аграрних інновацій та їх особливостей, а для досягнення сформульованої мети були поставлені й вирішені такі завдання: узагальнено загальнонаукові підходи до сутності економічної категорії «інновація», вивчено галузеві особливості, здійснено трактування категорії «інноваційний процес», визначено правове поле його реалізації в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо інноваційні хвилі розвитку для визначення становлення та еволюції теорії інновацій. Уперше були зазначені інноваційні хвилі істориком економічної думки Й. Шумпетером [1, с. 7], які з плином часу стають значно коротшими. Він підкреслив, що інноваційні хвилі, відлік яких починається з промислової революції XVIII ст. в Англії, виникають та зникають через 50–60 років. Кожна нова хвиля приносить із собою відлік нової «Економічної епохи», що відзначається різким зростанням інвестицій, а з часом знову йде новий спад. Втім, після кожної такої нової хвилі країна загалом стає дедалі багатшою.

Нами встановлено взаємозв'язок становлення та еволюції теорії інновацій з інноваційними хвилями розвитку суспільства, що відображено в табл. 1.

Отже, розвиток інноваційної теорії поступово збагачував категоріальний зміст, деталізував властивості, обґрунтовував місце і роль інновацій в економічному розвитку. Інновації розглядались як екзогенні фактори в неокейнсіанських моделях та як ендогенні – в неокласичних. Поступово інновації набули визначної ролі в економічному розвитку, були «включені» в сучасні моделі економічного зростання, стали формою і фактором останнього.

У сучасних умовах розвитку підприємництва виникла теорія прискорення, або інноваційного підприємництва. Представники цієї теорії виходять з теорії довгих хвиль та пов'язують підприємництво з новаторським ризикованим підходом. Так, Білу Гейтсу потрібно було всього 10 років, щоб стати найбагатшою у світі людиною. До цього часу ніхто з відомих мільярдерів не отримував стільки грошей за такий короткий період часу.

Більше того, Рокфеллер, Форд, Дюпон мали доходи, що становили всього чверть доходів Б. Гейтса. Вчені називають зазначену ситуацію синдромом Силіконової долини, що підтверджує висновки авторів інноваційних теорій, зокрема теорії прискорення, про зв'язок інноваційної діяльності та підприємництва, про високу віддачу інвестицій в інноваційну сферу.

Таблиця 1

Становлення та еволюція теорії інновацій

Етап	Період	Характеристика	Хвиля розвитку	Інноваційні звершення хвилі
I	До початку XX ст.	Вчені розкривають питання НТП, відзначаючи його важливість. Праця та капітал вважаються основними чинниками еволюції виробництва.	Перша хвиля	Поява парових двигунів і розвиток текстильної промисловості та металургії.
II	Перша половина XX ст.	Зародження інноваційної теорії.	Друга хвиля	Еволюція залізниць і сталеливарної промисловості.
III	50–70-ті рр. XX ст.	Вчені стверджували, що революцію у виробництві створюють інновації.	Третя хвиля	Поширення електрики та розвиток двигуна внутрішнього згоряння.
IV	70–90-ті рр. XX ст.	Зароджуються епохальні та базові інновації. Відбувається становлення постіндустріального суспільства. Набувають популярності неокласичні теорії ендогенного розвитку, головною метою яких є максимізація прибутку за допомогою технологічних змін.	Четверта хвиля	Досягнення в хімічній промисловості, електроніці та аерокосмічній промисловості.
V	XXI ст.	Вирішальними факторами розвитку підприємства та основними напрямами підвищення його ефективності стають впровадження інновацій та інтелектуальний капітал. Країни та організації досягають економічного домінування, суперництво яких відбувається на основі інновацій.	П'ята хвиля	Значне поширення корпоративних мереж типу «клієнт – сервер», розвиток програмного забезпечення, мультимедіа і телекомунікацій (ще триває та має завершитись технологічним стрибком у 2020 р.).

Класичне визначення інновації, яке було запропоновано Й. Шумпетером, звучить так: це нова, така, що не існувала раніше, науково-організаційна комбінація факторів виробництва, створення якої мотивовано підприємницькою діяльністю, зокрема прагненням підприємств до отримання прибутку [1, с. 10].

Дещо пізніше Б. Санто визначив інше трактування: інновація є суспільно-економічним процесом, який з використанням ідей і технічних винаходів дає змогу створювати кращі вироби і формувати нові технології [2, с. 11].

Б. Твісс запропонував головним критерієм трактування інновації наявність комерціалізації ідеї. На його думку, інновація є складним процесом, який дає змогу ідеї (економічній, технічній, соціальній, технологічній) набути економічного змісту [3, с. 8]. Такі відомі вчені, як, зокрема, К. Кларк, К. Маркс, вважають науку про інновації складовою частиною економічної теорії, яка описує циклічні економічні процеси з позиції розвитку техніки і технології [4, с. 85].

Х. Барнет визнає нововведенням будь-яку ідею, що є новою за своїми якісними ознаками порівняно з наявними формами [5, с. 4]. М.І. Туган-Барановський [6], Ф.А. Хайек [7], Г. Менш [8], К. Фрімен [9] розглядають науку як міждисциплінарну, що охоплює загальні питання методології та організації інноваційної діяльності.

Треба зазначити, що нововведення (інновації) не тільки виявляються у матеріалізації наукоємних ідей та винаходів у якісно нових видах продукції та технологіях, але й ґрунтуються на абсолютно нових принципах, підходах до процесів управління персоналом, фінансовими засобами, організації виробництва, праці тощо. На нашу думку, за допомогою інновацій здійснюється задоволення нових суспільних потреб.

Окремо зауважимо, що деколи поняття «інновація» ототожнюють і з поняттям «нововведення». Однак вони не є синонімами, оскільки існують певні відмінності між ними. Вважаємо, що для запобігання підміни понять необхідно розмежовувати поняття «нововведення» та «інновація». Основна їх відмінність полягає у розумінні нововведення (лат. "novatio" – «оновлення, зміна»)

як новації, що втілена в продукт або технологію, але не є кінцевим продуктом інноваційної діяльності і товаром. На відміну від цього, інновація – це перш за все комерціалізоване нововведення, яке виражене у конкретному продукті і принесло конкретну користь (ефективність). Фактично це означає, що поява для ринку нового обладнання буде відноситись до інновацій, тоді як спроба фактичного використання цього обладнання всередині певної організації класифікується вже як нововведення.

Вважаємо, що такий підхід вважається виправданим, оскільки виключає ситуацію з віднесенням до інновацій тих нововведень, які не тільки для глобальної економіки, але й на локальному рівні є давно освоєними, а іноді можна вважати їх традиційними. Взаємозв'язок цих понять відображено на рис. 1.

Необхідність розмежування інновацій і нововведень згадується і в найбільш відомому рейтингу інноваційного розвитку країн "The European Innovation Scoreboard" (EIS, «Європейське інноваційне дослідження»). Як критерії економічної результативності в "EIS-2009" розглядають такі показники, як обсяг продажів нових для всіх підприємств товарів і обсяг продажів нових для підприємства, але не для ринку товарів у відсотках до загального обігу підприємства [10].

Основні тлумачення поняття «інновації» систематизовано В.Г. Мединським [11, с. 31]. Залежно від об'єкта й предмета дослідження інновації можна розглядати як зміни; процес; результат; нову комбінацію, підхід, думку, можливість; комерціалізацію; перевагу. Ми таку систематизацію доповнили такими критеріями, як система, перетворення наявного стану, інструмент. Вважаємо, що таке авторське доповнення є актуальним з огляду на той факт, що поняття інновацій зосереджує у собі такі властивості, як наукова новизна та унікальність, можливість реалізації, практична корисність, а головне ефективність інноваційної діяльності.

Комплексний характер, розмаїття точок зору, широта і масштабність інновацій, дублювання і віднесення однієї і тієї ж інновації до декількох видів вимагають розробки узагальнюючої комплексної класифікації інновацій. На основі вивчення й узагальнення теорії, методології і систематизації інновацій нами здійснено узагальнення класифікацій інновацій за різними класифікаційними ознаками (табл. 2).

Вважаємо, що ця класифікація охоплює широкий спектр різноманітних інновацій, характеризує їх у більш повному обсязі і різноманітності, виключає дублювання класифікаційних ознак під час систематизації і класифікації інновацій.

Класифікаційною ознакою, яка всебічно характеризує інновації, є інноваційний процес. Інноваційний процес – комплексний процес створення, поширення та використання нового практичного засобу (нововведення) для нової або для поліпшення задоволення уже відомої потреби людей; водночас цей процес пов'язаний із запровадженням нововведення змін у тому чи іншому соціальному й речовому середовищі, де здійснюється його життєвий цикл; здійснення повного життєвого циклу інновацій [18, с. 43].

За визначенням американського дослідника Б. Твісса, інноваційний процес – це перетворення наукового знання, наукових ідей, винаходів на фізичну реальність (нововведення), яка змінює суспільство [3, с. 27].

У сучасній економічній літературі зустрічається значна кількість визначень терміна

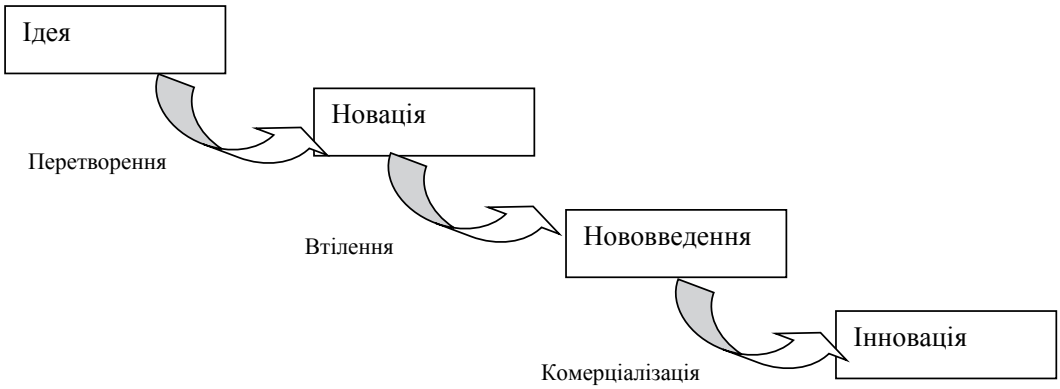


Рис. 1. Концептуальний ланцюг трансформації ключових понять теорії інновацій

Таблиця 2

Класифікація інновацій за різноманітними ознаками

Класифікаційні ознаки	Наявність або відсутність класифікаційної ознаки у теорії автора					
	Ю.М. Бажал [12]	А.І. Пригожин [13]	Л. Водачек, О. Водачкова [14]	М. Хучек [15]	Р.А. Фатхутдинов [16]	П.Н. Завлін [17]
Псевдоінновації	+	–	–	–	–	–
Базові	+	–	–	–	–	–
Локальні	+	+	–	–	+	–
Регіональні	+	–	–	–	+	+
Державні	+	–	–	–	+	+
Міжнародні	+	–	–	–	+	+
Продуктові	+	–	+	–	–	–
Технологічні	+	–	+	–	–	+
Технічні	–	–	–	+	–	+
Торгові	–	–	–	–	–	+
Промислові	–	–	–	–	–	+
Виробничі	–	–	–	–	–	+
Організаційно-управлінські	+	–	+	+	–	+
Економічні	–	–	–	+	+	+
Соціальні	–	–	–	+	+	+
Інфраструктури	+	–	–	–	–	–
Одиничні	–	+	–	–	+	–
Дифузні	–	+	–	–	+	–
Сировинні	–	+	–	–	–	–
Забезпечуючі	–	+	–	–	+	–
Заміщуючи	–	+	–	–	–	–
Скасовуючі	–	+	–	–	–	–
Новітні	–	+	–	–	+	+
Відкриваючі	–	+	–	–	–	–
Ретровведення	–	+	–	–	–	–
Системні	–	+	–	+	–	–
Стратегічні	–	+	–	+	–	+
Радикальні	–	+	–	–	,	–
Комбінаторні	–	+	–	–	–	–
Вдосконалюючі	+	+	–	+	–	–
Екологічні	–	–	–	+	+	–
Оригінальні	–	–	–	+	–	–
Імітуючі	–	–	–	+	–	–
Матеріалізовані	–	–	–	+	+	–

«інноваційний процес». Вітчизняний вчений І.Т. Балабанов констатує, що «інноваційний процес означає інноваційну діяльність суб'єкта економіки та являє собою цілеспрямований ланцюг подій з ініціації інновацій, розробки нових продуктів та операцій, їхньої реалізації на ринку та подальшій дифузії» [19, с. 31].

Науковець С.В. Ільдеменов вважає, що «інноваційний процес – складна мережа комунікативних зв'язків різного рівня всередині і між організаціями, що об'єднують різні

функції на підприємстві і з'єднують його з широким науково-технічним співробітництвом і ринком» [20, с. 41].

О.І. Волков розуміє інноваційний процес як «сукупність науково-технічних, технологічних та організаційних змін, що відбуваються впродовж реалізації інновацій» [21, с. 17].

К.П. Янковский зазначає, що «інноваційний процес являє собою сукупність інтелектуальної праці зі створення нового продукту праці» [22, с. 19].

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що інноваційним процесом варто вважати процес, що сполучає науку, економіку, техніку та управління. Зміст його полягає в отриманні інновацій і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

В Україні інноваційний процес пов'язаний з виникненням правових відносин у ході його реалізації та регулюється українським законодавством. Відзначимо, що правове середовище є важливою умовою інноваційності. Отримання інноваційного зиску без надійного захисту прав власності є неможливим.

За останні два десятиріччя здебільшого нормативно-правове забезпечення інноваційного процесу характеризувалося декларативністю та дескрипнивністю [23, с. 250]. Можна зазначити, що сучасна чинна нормативно-законодавча система у сфері управління інноваціями є базою для подальшого розвитку інноваційної діяльності, а не масштабного інноваційного процесу загалом.

Нормативно-законодавче забезпечення інноваційної діяльності агропромислових підприємств ґрунтується на використанні Законів України («Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» тощо), основах Конституції України, указах та розпорядженнях Президента України, постановах та розпорядженнях Кабінету Міністрів України [24].

Варто відзначити, що в сукупності нормативно-правових актів, що регламентують та певною мірою активізують інноваційний процес в Україні відсутні спеціальні закони, які б визначили механізми стимулювання інноваційного процесу не загалом в державі, а зокрема в АПК з огляду на врахування її специфіки, дотаційність та недостатність фінансового забезпечення з боку суб'єктів господарювання галузі.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, встановлено, що розвиток інноваційної теорії сформував категоріальний зміст та концептуальний ланцюг трансформації ключових понять еволюції розуміння «ідея – новація – нововведення – інновація».

В результаті визначено, що інновація – це процес отримання технічного, соціально-економічного, організаційного, правового ефекту в усіх сферах діяльності суспільства з урахуванням можливості ризику під час реалізації результатів наукової праці з метою задоволення нових суспільних потреб.

Окрім того, автором публікації проведено критичний аналіз трактувань дефініції з огляду на доповнену автором систематизацію ознак інновацій такими критеріями, як система, перетворення наявного стану, інструмент, здійснено узагальнення класифікацій інновацій за різними класифікаційними ознаками; проведено розмежування понять «інновації», «інноваційний процес», що агрегуються в дефініцію «інноваційний розвиток».

Встановлено відсутність спеціальних законів, які б визначили механізми стимулювання інноваційного процесу не загалом в державі, а зокрема в АПК з огляду на врахування специфіки галузі, досвід її дотаційності та недостатність фінансового забезпечення з боку її суб'єктів господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 2000. – 563 с.

2. Санто Б. Инновации как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 2001. – 397 с.

3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс ; сокр. пер. с англ. ; авт. предисл. и науч. ред. К.Ф. Пузыня. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.

4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : в 4 т. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983–. – Т. 1 : Процесс пр-ва капитала. – 1983. – 737 с.

5. Barnet H.G. Innovation: The Basis of Cultural Change / H.G Barnet. – New York : McGraw-Hill Book Company, Inc., 1953. – 462 p.

6. Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский. – М. : Наука-РОССПЭН, 1997. – 576 с.

7. Хайек Ф.А. Использование знания в обществе / Ф.А. Хайек ; пер. с англ. О.А. Дмитриевой ; под. ред. Р.И. Капелюшникова. – Челябинск : Социум, 2011. – 394 с.

8. Mensh G. Stalemate in technology: innovation overcome the depression / G. Mensh. – Cambridge (Mass), 1979. – 352 p.

9. Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Wave / C. Freeman // The Long Wave Debate, 1987. – 125 p.

10. Global Innovation Index 2012–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home.

11. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : [учебник] / В.Г. Медынский. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 295 с.

12. Бажал Ю.М. Розвиток інноваційної діяльності у знаннєвому трикутнику «держава – університети – промисловість» / Ю.М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 76–88. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2015_1_8.

13. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия / А.И. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989. – 186 с.

14. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова ; сокр. пер. со словац. ; авт. предисл. В.С. Рапопорт. – М. : Экономика, 1989. – 167 с.

15. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение / М. Хучек ; пер. – М. : Луч, 1992. – 147 с.

16. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : [учебник для вузов] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 600 с.

17. Завлин П.Н. Оценка эффективности инноваций / П.Н. Завлин, А.В. Васильев. – СПб. : Издательский дом «Бизнес-пресса», 1998. – 216 с.

18. Коваленко А.О. Інноваційна діяльність у промисловості України / А.О. Коваленко // Економіка промисловості України. – К. : РВПС України НАН України, 2002. – С. 42–50.

19. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент : [учеб. пособие] / И.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 208 с.

20. Инновационный менеджмент : [учеб. пособие] / [С.В. Ильдеменов, А.С. Ильдеменов, В.П. Воробьев]. – М. : ИНФРА. –М., 2002. – 311 с.

21. Економіка й організація інноваційної діяльності : [підручник] / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

22. Янковский К.П. Введение в инновационное предпринимательство / К.П. Янковский. – СПб. : Питер, 2004. – 189 с.

23. Фурсіна О.В. Класифікація інновацій та зміст інноваційної діяльності / О.В. Фурсіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.114. Економіка, планування і управління галузі. – С. 249–255.

24. Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws.

УДК 330.34

Экономический механизм: суть и системное представление в аграрном секторе

Золотых И.Б.
кандидат экономических наук, доцент, докторант
Николаевского национального аграрного университета

Статья посвящена устранению неопределенности экономического понятия «механизм». Проанализированы разные интерпретации экономического понятия «механизм». Выявлены соотношения понятий «механизм», «экономический механизм», «хозяйственный механизм». Определены его суть, структура, компоненты и возможности формализации. Обозначена парадигма формирования механизма экономики знаний в аграрном секторе.

Ключевые слова: механизм экономики знаний, аграрный сектор, понятие «механизм», сущность, устранение неопределенности, компоненты.

Золотих І.Б. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ: СУТЬ І СИСТЕМНЕ УЯВЛЕННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Статтю присвячено проблемі усунення невизначеності економічного поняття «механізм». Проаналізовано різні інтерпретації економічного поняття «механізм». З'ясовано співвідношення понять «механізм», «економічний механізм», «господарський механізм». Визначено його суть, структуру, компоненти та можливості формалізації. Позначено парадигму формування механізму економіки знань в аграрному секторі.

Ключові слова: механізм економіки знань, аграрний сектор, поняття «механізм», суть, усунення невизначеності, компоненти.

Zolotykh I.B. ECONOMIC MECHANISM: THE ESSENCE AND SYSTEMATIC PRESENTATION IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The article is devoted to the elimination of the uncertainty of the economic concept of "mechanism". Various interpretations of the economic concept of "mechanism" are analyzed. Relationships between the concepts "mechanism", "economic mechanism", "economic mechanism" are revealed. Its essence, structure, components and possibilities of formalization are defined. The paradigm of formation of the mechanism of knowledge economy in the agrarian sector is indicated.

Keywords: the mechanism of the knowledge economy, agrarian sector, the concept of "mechanism", essence, elimination of uncertainty, components.

Постановка проблемы в общем виде. Проблема понимания сущности понятия «механизм» в экономических исследованиях является дискуссионной и до настоящего времени не решена. Спорным является вопрос о структуре механизма, его компонентах и возможности их формализации.

Обозначенная неопределенность не позволяет сформулировать стандартный понятийный аппарат, что вносит путаницу в процесс формализации субъектов, объектов и структурных компонентов различного рода механизма управления, снижает достоверность результатов экономических исследований, ограничивает уровень теоретической проработки экономических задач, вносит путаницу в основополагающие понятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам необходимости формализации смысла и содержания понятия «механизм» в экономических исследованиях, а также его структуры на уровне государства и на уровне корпоративного управления посвящены немногочисленные работы отечественных и зарубежных ученых: В.Ф. Андриенко, А. Кульмана, Л.И. Абалкина, В.В. Божковой, С.М. Бочаровой, В.Н. Буркова, И.В. Бурковой, И.А. Бушмина, С.Г. Галуза, В.И. Довгань, А.В. Новикова, А.Ю. Чаленко и др.

Попытка устранить понятийную неопределенность термина «механизм» в экономических исследованиях была предпринята А.Ю. Чаленко [1, с. 26–33].

Отдельные результаты, полученные ученым, имеют практическую значимость. В частности, им достаточно убедительно обоснована возможность конструирования экономического механизма стандартными способами и приемами функционального моделирования. Однако с теоретической точки зрения эту попытку нельзя признать успешной, так как автор не раскрыл в полной мере суть понятий «механизм», «экономический механизм» и «хозяйственный механизм».

© Золотых И.Б.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи – проанализировать и обобщить существующие в экономической науке подходы к определению понятия «механизм» и выяснить его суть и системное представление для применения в разработке механизма формирования экономики знаний в аграрном секторе.

Изложение основного материала исследования. В экономической литературе термин «механизм» стал использоваться во второй половине 60-х годов. Однако экономическое содержание спустя десятилетие и в дальнейшем развитии в 1980-е годы получило понятие «хозяйственный механизм». По данной проблематике последняя коллективная работа ученых М. Г. Лапуста, В.В. Масленикова, А.Д. Шеремета и др. была опубликована в 1991 г. Различные направления совершенствования хозяйственного механизма рассматривались в трудах отечественных ученых, таких как С.Г. Галуза, В.Ф. Андриенко.

В целом все теоретики хозяйственного механизма опирались на системный подход. Расхождения в конкретных формулировках не основывались на коренных положениях, которые были одинаковы у всех ученых-экономистов того времени. Однако в настоящее время в связи с изменением типа хозяйственного развития возникла необходимость восполнить этот научно-методологический пробел.

Проведенный нами анализ показал, что в современной зарубежной экономической науке понятие «хозяйственный механизм» не используется, а понятия «механизм» и «экономический механизм» употребляются как синонимы. Эти понятия вошли в категориальный аппарат mainstream economics благодаря основоположникам теории экономических механизмов Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину [2]. Для них любое взаимодействие между экономическими субъектами есть стратегическая игра, а саму форму игры они называют механизмом (экономическим механизмом) в широком смысле слова. В свою очередь, игра – это описание того, как могут взаимодействовать игроки (экономические субъекты) и к чему приведет любой набор их действий.

Теория экономических механизмов представляет собой подраздел экономической теории информации, которая, в свою очередь, является одним из современных направлений неоклассической экономической теории. В результате в данном подходе понятия «механизм» и «экономический механизм» получают ортодоксальную трактовку, характерную для стандартной экономической теории. Более того, наблюдаемая в настоящее время экспансия теории экономических механизмов прививает раскрытую выше неоклассическую интерпретацию рассматриваемых понятий институциональной экономической теории.

Стоящий у истоков теории хозяйственного механизма Л.И. Абалкин в понятии хозяйственного механизма социалистического общества выделяет такие важнейшие структурные подразделения, как:

– формы организации общественного производства: разделение труда, специализация, размещение производства, с помощью которых общество влияет на развитие производительных сил и повышает эффективность их использования;

– формы хозяйственных связей, благодаря которым осуществляется своеобразный «обмен веществ» в экономике, а именно оборот средств производства, финансово-кредитные отношения и т. д.;

– структура, формы и методы планирования и управления экономикой, в составе которых одновременно с экономическими могут быть правовые и социально-психологические формы и методы;

– совокупность экономических рычагов и стимулов влияния на производство и участников хозяйственной деятельности, благодаря которым обеспечиваются согласованность и стимулирование хозяйственной деятельности [3].

Указывая на сложность и многогранность понятия «хозяйственный механизм», П.Г. Бунич так сформулировал его определение: «Хозяйственный механизм как категория есть отражение объективной реальности, включающее объективный механизм взаимодействия экономических законов, конкретные формы их проявления и объективно надстроечные отношения, которые воздействуют на экономический базис. … Если под хозяйственным механизмом понимать всю систему мер общественного воздействия на экономику, то он шире действия экономических законов и конкретных форм их проявления, так как включает надстроечные отношения: политические, нравственные, идеологические, моральные, правовые и другие, оказывающие активное обратное влияние на базис».

Понятие «экономический механизм» упоминается П.Г. Буничем в следующем кон-

тексте: «При трактовке хозяйственного механизма строго в пределах сознательного отражения экономических законов и их проявлений, то есть как экономического механизма, надстроечные формы выйдут из его состава, но, тем не менее, останутся факторами, влияющими на экономическое развитие». Хозяйственный механизм как объективная реальность и есть, по мнению П.Г. Бунича, экономическим механизмом. Он считал, что «механизм взаимодействия экономических законов представляет собой необходимое, но недостаточное условие функционирования хозяйственного механизма», включая в состав последнего конкретные формы, в которых проявляются эти законы.

Таким образом, расхождения в конкретных формулировках не основывались на коренных положениях, которые были одинаковы у всех отечественных ученых-экономистов того времени. Эти положения следующие.

Во-первых, «хозяйственный механизм» – категория историческая: его структура и содержание изменяются в процессе развития общественного производства. Изменение типа хозяйственного развития требует конструирования его новых форм.

Во-вторых, конструкция хозяйственного механизма определяется экономическими отношениями, которые «проявляются, прежде всего, как интересы». Экономические интересы, порождаемые участием человека в общественном производстве, предопределяют характер взаимодействия элементов хозяйственного механизма, представляют его движущую силу и задают конечную цель функционирования [4, с. 9–10].

В-третьих, все элементы хозяйственного механизма взаимосвязаны через систему стимулов. Обоснованное с учетом экономических интересов всех участников экономического процесса стимулирование выступает тем движущим фактором, который обеспечивает работу хозяйственного механизма.

Следовательно, теоретики хозяйственного механизма опирались на системный подход. На наш взгляд, именно системный подход и его разновидности отвечают цели нашего исследования. Во-первых, сам механизм, по сути, – это система или устройство, определяющие порядок какого-либо вида деятельности или процесса. Во-вторых, наиболее адекватное средство для разработки механизма – это системный подход, поскольку он является способом познания действительности, рассматривающим ее как во взаимосвязи, целостности явления, так и в движении. Механизм в экономике, представляемый как система, имеет структуру – устройство системы, определяемое составом основных частей, их взаимосвязью и взаиморасположением. Такой механизм обладает функцией – той деятельностью или процессом, ради которого он создан. Совокупность функций и есть процесс. Понятно, что работа системы и ее устройство тесно взаимосвязаны: нет структур без функций, как и функций без структур. Изучение структуры и функций системы в их единстве составляет сущность структурно-функционального подхода. Однако на практике иногда приходится изучать сначала только функции или только структуры системы. Первый подход получил название функционального (процессного), а второй – структурного подхода. *В процессе разработки механизма формирования социально-экономического объекта ставятся цели развития (предназначение объекта), оценивается существующее состояние объекта (его основные параметры и характеристики), выявляются ключевые проблемы развития и разрабатываются управленческие решения, определяются состав и взаимодействие ресурсов, рассчитывается экономическая эффективность.*

Таким образом, формирование, по сути, представляет собой частный случай управления. Следует отметить, что в командной экономической системе хозяйственному механизму управления отводились не только исполнительские хозяйственные функции. В хозяйственный механизм управления включали и цели экономики, поскольку они формируют, организуют, консолидируют и изменяют любую социальную систему, поэтому механизм формирования социально-экономического объекта можно также рассматривать как механизм реализации целей и задач его развития. Следовательно, механизм формирования должен содержать комплекс управленческих, экономических, институциональных и правовых средств, которые призваны обеспечить достижение поставленной цели.

В системном подходе системы выделяются в отношении определенной цели, которая является объектом исследования. При этом исходят из возможности выделения различных «срезов» реальных объектов, что позволяет изучать сложные системы. В данном исследовании в качестве такого социально-экономического объекта, представленного в виде системы, выступает экономика знаний,

взятая в отраслевом срезе. Исходя из этого, предложенная категориальная иерархия в дальнейшем будет применена для разработки механизма формирования экономики знаний в аграрном секторе.

Выводы из этого исследования. Итак, проведенный нами анализ существующих в экономической науке подходов к определению понятия «механизм» позволил получить следующие результаты.

С одной стороны, выявлен подход, опирающийся на методологические принципы mainstream economics. Установлено, что в современной зарубежной экономической науке понятие «хозяйственный механизм» не используется, а понятия «механизм» и «экономический механизм» употребляются как синонимы. В качестве операционных применяются определения, предложенные теорией экономических механизмов. Здесь механизм (экономический механизм) в широком смысле есть форма игры, а игра – это описание того, как могут действовать игроки (экономические субъекты) и к чему приведет любой набор их действий. В узком смысле механизм есть способ продажи. При таком подходе рассматриваемые понятия получают ограниченную ортодоксальную, неоклассическую интерпретацию.

С другой стороны, выявлен подход, опирающийся на научные достижения теории хозяйственного механизма, разработанной в рамках отечественной и постсоветской школ экономической мысли. В соответствии с ним, установлено, что понятие «механизм» само по себе не получило особого экономического содержания. На базе анализа теории хозяйственного механизма раскрыто соотношение понятий «хозяйственный механизм» и «экономический механизм», показано их место в иерархии комплиментарных экономических категорий.

Следование принципам системного анализа, на которые опирается теория хозяйственного механизма, позволило, во-первых, критически разобрать подходы к определению понятия «механизм», существующие в современной постсоветской экономической науке, и, во-вторых, предложить свой, отличный от сложившихся подход. По нашему мнению, искомое определение в экономической науке должно тесно коррелировать с его общеупотребительным значением, согласно которому механизм есть система или устройство, определяющие порядок какого-либо вида деятельности или процесса, но при этом иметь свой специфический, научный смысл. Исходя из этого, мы предлагаем с экономической точки зрения рассматривать механизм как способ соединения ресурсов, а с точки зрения управления – как способ организации такого соединения. Отсюда, механизм представлен нами как элемент системы управления процессом.

Данный подход будет положен в теоретико-методологическую основу разработки механизма формирования экономики знаний в аграрном секторе. Данная парадигма заключается в гармоничном сочетании экономики знаний и современного рационального природопользования. Такая парадигма имеет два ведущих направления: 1) формирование отраслей «входа» и «выхода» экономики знаний в аграрном секторе; 2) оценка использования ресурсов на основе научных знаний.

Первое направление предполагает формирование экономики знаний в ведущих отраслях аграрного сектора на базе приоритетных инновационных технологий, обеспечивающих его конкурентные преимущества. Второе направление связано с более эффективным использованием природных и материальных ресурсов аграрного сектора.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Чаленко А.Ю. О понятийной неопределенности термина « механизм» в экономических исследованиях / А.Ю. Чаленко / / Экономика промышленности – 2010. – Т. 51. – № 3. – С. 26–33.

2. Измалков С. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сопин, М. Юдкевич // Вопросы экономики – 2008. – № 1. – С. 4–26.

3. Абалкин Л.И. Избранные труды : в 4-х т. Т. 2 : Политическая экономия / Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 2000. – С. 25–34.

4. Бунич П.Г. Хозяйственный механизм управления экономикой : [учеб. пособ.] / П.Г. Бунич [и др.]. – М. : Экономика, 1984. – С. 9–10.

УДК 339.137.2:334.724.6(477):004.738.5:343.35

Публічні закупівлі, тендери та система G-cloud: досвід України

Колосок С.І.
кандидат економічних наук
Сумського державного університету

Панченко О.В.
кандидат економічних наук
Сумського державного університету

Іорданов А.А.
магістр
Сумського державного університету

Статтю присвячено дослідженню виконання довгострокових цілей, що були встановлені під час реформування системи публічних закупівель в Україні. Проаналізовано рівень зниження корупції, підвищення прозорості і доступності системи закупівель, забезпечення надійності, економічної ефективності та еластичності системи публічних закупівель після впровадження системи ProZorro. За результатами дослідження виявлено системні проблеми під час здійснення закупівель та окреслено напрями щодо вдосконалення системи публічних електронних закупівель в Україні.

Ключові слова: публічні електронні закупівлі, система ProZorro, система G-cloud, корупція у сфері публічних закупівель.

Колосок С.И., Панченко О.В., Иорданов А.А. ПУБЛИЧНЫЕ ЗАКУПКИ, ТЕНДЕРЫ И СИСТЕМА G-CLOUD: ОПЫТ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию выполнения долгосрочных целей, что были установлены при реформировании системы публичных закупок в Украине. Проанализирован уровень снижения коррупции, повышения прозрачности и доступности системы закупок, обеспечения надежности, экономической эффективности и эластичности системы публичных закупок после внедрения системы ProZorro. В результате исследования выявлены системные проблемы при осуществлении закупок и обозначены направления совершенствования системы публичных электронных закупок в Украине.

Ключевые слова: публичные электронные закупки, система ProZorro, система G-cloud, коррупция в сфере публичных закупок.

Kolosok S.I., Panchenko O.V., Iordanov A.A. THE PUBLIC PROCUREMENT, TENDERS AND G-CLOUD SYSTEM: THE CASE OF UKRAINE

The performance of long-term goals that have been established during the reform of the public procurement system in Ukraine was studied in the article. The level of the corruption reducing, the transparency and accessibility of the procurement system improving, the reliability ensuring, the cost-effectiveness and elasticity of the public procurement system after the ProZorro system implementation were analyzed in the article. And in result of the study, the systemic problems within the procurement process were found and the directions for improving of the public electronic procurement system in Ukraine were identified.

Keywords: the public electronic procurement, the ProZorro system, the G-cloud system, the corruption in public procurement.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Система електронних закупівель уважається інструментом, що підвищує підзвітність та прозорість у сфері публічного управління та адміністрування, зменшує рівень корупції під час здійснення закупівель та поліпшує бізнес-клімат в державі. Система G-cloud дає змогу швидко та безперешкодно відстежувати інформацію про діяльність контрагентів на ринку публічних закупівель, мати перелік відкритих тендерів та працювати на конкурентному ринку закупівель. В Україні систему публічних електронних закупівель було впроваджено в 2016 р. Створення такої системи здійснювалося для економії бюджетних коштів та сприяння добросовісній конкуренції серед учасників тендерних закупівель за державні кошти.

Проведення закупівель завжди гостро обговорювалася широким загалом, і в останній час увага до проблем публічних закупівель тільки зросла. Не в останню чергу така ситуація

© Колосок С.І., Панченко О.В., Іорданов А.А.

пов'язана з конкретними недоліками, що ставлять під сумнів прозорість і відсутність корупційного складника в процесі закупівель. Упровадження системи здійснювалося в тестовому режимі, як пілотний проект, що дало змогу проігнорувати значні ризики. А сформовані корупційні схеми досить важко подолати навіть імплементуючи, здавалося б, абсолютно прозорі інструменти впливу. Отже, дослідження, що пов'язані роботою у сфері публічних електронних закупівель, є актуальними та важливими для оновлення системи, виправлення її недоліків та додавання нових модулів, що необхідні в системі закупівель в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Критичні оцінки щодо ефективності електронних закупівель низки країн у своїх роботах сформували K. Vaidya, A.S.M. Sajeev, G. Callender [1], S.R. Croom, A. Brandon-Jones [2], R. Somasundaram, J. Damsgaard [3], I. Mergel [4].

Комплексний аналіз теоретичних та практичних проблем фінансово-правового регулювання публічних закупівель в Україні виконали Ю.І. Пивовар, В.М. Новаковець [5]. Теоретичні аспекти організації публічних та приватних закупівель, оцінки їх ефективності досліджували О.С. Мельников [6], Д.Є. Мартинович [7] та інші науковці. Розглянули основні причини корупційних явищ у сфері публічних закупівель та запропонували заходи щодо їх подолання О.С. Мельников [7], Г.С. Севостьянова [8], Л.Ю. Гальчинський, А.Г. Гаврилова [9], А.А. Дудар [10]. Дослідження надійності системи публічних закупівель проводили М.П. Галущак, О.Я. Галущак [12], М.С. Письменна [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на різноспрямованість досліджень публічних закупівель в Україні, залишається незмінною потреба в комплексному аналізі результатів виконання довгострокових цілей, що були покладені під час реформи системи публічних закупівель в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення комплексного аналізу результатів виконання довгострокових цілей, установлених під час реформування системи публічних закупівель в Україні, методами систематичного огляду та неструктурованого фронтального опитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні перехід на електронну систему ProZorro було здійснено в 2016 р. за сприяння громадської організації «Трансперенсі Інтернешнл Україна». Сама система ProZorro разом із Міністерством економічного розвитку і торгівлі України отримали декілька нагород у сфері публічних закупівель: World Procurement Awards в 2016 та 2017 рр. [14, 15]; Open Government Awards у 2016 р. [16] та ін. Реформа системи закупівель здійснювалася для досягнення п'яти основних цілей: зниження корупції, підвищення прозорості і доступності системи закупівель, забезпечення надійності системи, ефективності витрат та еластичності [17].

Описуючи систему ProZorro, варто зазначити, що вона функціонує на основі підходу гібридної хмари. Існує центральний вебпортал ProZorro з питань закупівель, що містить модуль електронного аукціону та центральну базу даних, розміщену на хмарному сервері. До центрального веб-порталу спочатку було підключено сім, а зараз 19 авторизованих електронних майданчиків (рис. 1). Кожен електронний майданчик забезпечує реєстрацію замовників та учасників закупівель, автоматичне розміщення, отримання і передання інформації та документів під час проведення процедур закупівель [18]. Замовники та учасники у сфері публічних закупівель можуть змінювати інформацію та документи з питань закупівель лише через авторизовані електронні майданчики. При цьому здійснювати моніторинг публічних закупівель можливо в межах будь-якого елемента електронної системи закупівель, і, як наголошується модераторами системи, на майданчиках, і на центральному веб-порталі інформація публікується одночасно, що дає змогу на будь-якому рівні системи бачити однакові публікації з питань закупівель. Чи досягнуті завдання, задля яких здійснювалася реформа системи закупівель, буде розглянуто нижче.

Аналіз корупційних явищ в електронній системі закупівель в Україні. Контроль у сфері публічних закупівель в Україні здійснюють Рахункова палата, Антимонопольний комітет, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Державна аудиторська служба та громадськість.

З упровадженням «ІТС «Prozorro» порушень у сфері публічних закупівель не стало менше. Відповідно до звіту Мінекономрозвитку України, у 2016 р. Державною аудиторською службою виявлено зловживання у процедурах державних закупівель на суму 19,2 млрд. грн. (приблизно 7% у загальній сумі закупівель), а попереджено порушень у сфері закупівель – майже на 4,7 млрд грн [20].

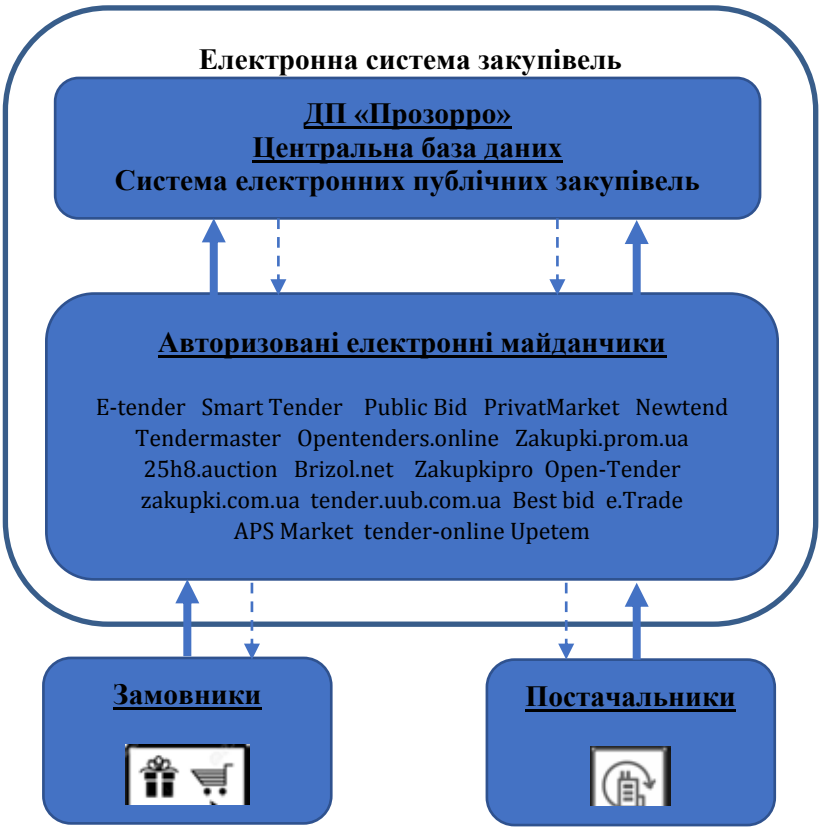


Рис. 1. Структура електронної системи закупівель в Україні

Джерело: побудовано авторами за [19]

Однак і сама система електронних закупівель в Україні працювала неефективно. Так, за результатами звіту про результати аналізу стану державних закупівель в Україні у 2015–2016 рр., що виконала Рахункова палата, майже 8,678 млн. грн. коштів ДП «Зовнішторгвидав України» (яке потім було перейменовано у ДП «Прозорро») використовувалося нераціонально. Що цікаво, незважаючи на запровадження до використання для закупівель «ІТС «Prozorro» та відсутність необхідності у ІАС «Держзакупівлі», ДП «Зовнішторгвидав України» протягом січня-вересня 2016 р. продовжило її модернізацію на загальну суму 202,33 тис. грн. [21].

До Антимонопольного комітету України в 2016 р. найбільше зверталися зі скаргами на такі порушення: встановлення замовниками вимог у тендерній документації, які може виконати лише один визначений учасник; невідповідність прийнятих тендерних пропозицій умовам тендерної документації; дискримінація учасників закупівель під час розгляду та оцінки тендерних пропозицій. Причому до Антимонопольного комітету в 2016 р. надійшло в 2,3 рази більше скарг, ніж у 2015 р. [22]. Така ситуація може свідчити як про збільшення рівня корупційності публічних закупівель, так і про збільшення прозорості в системі публічних закупівель.

Окрім порушень у процедурі торгів, також до корупційних проблем можна віднести і практику змов серед учасників торгів. Низка дослідників [7–10] визначає істотність такої проблеми для українського ринку публічних закупівель та наводять схеми, за яких відбуваються корупційні зловживання учасниками торгів. На жаль, проблема змов у процесі закупівель існує в багатьох країнах, особливо в країнах із нечисельним населенням (наприклад, у Португалії).

Аналіз рівня прозорості та доступності системи закупівель. Запровадження «ІТС «Prozorro» передбачало підвищення доступності та прозорості державних закупівель, а також рівня громадського контроля. За результатами опитування 300 підприємців заявили про досвід участі в закупівлях через систему ProZorro, що було проведено в 2016 р. в рамках програми USAID та у співпраці з Мінекономрозвитку України, лише 2% підприємців уважали, що введення системи Prozorro повністю унеможливить корупцію в закупівлях; 25% опитаних бачили з упрова-

дженням системи суттєве зниження корупції і 53% – часткове; вважали, що корупцію зовсім не зменшує, 16% респондентів, а 5% – не визначилися з відповіддю [23; 24]. Водночас, аналізуючи сучасну динаміку проведених закупівель, варто відзначити загрозливе зростання частки неконкурентних процедур у загальній їх кількості. Відповідно до даних публічного модуля аналітики Prozorro, у квітні 2016 р. було зареєстровано лише 3,47% неконкурентних процедур у загальній їх кількості, тоді як у листопаді 2017 р. – вже 59,21%. До топ трьох замовників, що організовують неконкурентні процедури, потрапили: Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Міністерство енергетики та вугільної промисловості та Міністерство інфраструктури. А основними двома групами з неконкурентними процедурами були визначені такі групи закупівель, як «нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії» та «будівельні роботи та поточний ремонт» [25].

Тобто, на жаль, перехід на нову систему електронних закупівель автоматично не призвів до підвищення рівня прозорості та конкуренції у цій сфері. Сама система «ІТС «Prozorro» не може унеможливити системні порушення під час здійснення публічних закупівель. Але й до самої системи також виникають питання. Проведене в 2017 р. власне неструктуроване фронтальне опитування 20 держслужбовців, що активно використовують сервіси закупівель, виявило проблеми з розсилками та сповіщеннями зацікавлених сторін про відкриті тендери. В ідеалі завдяки підходу гібридної хмари для учасників не має різниці, з якою площадкою працювати, оскільки всюди вони отримають однакову інформацію. Але для реалій України це не відповідає дійсності. Хоча майданчики й зобов'язані робити сповіщення за категоріями торгів, обраних користувачами під час реєстрації на майданчику, на практиці в розсилках міститься не повний перелік закупівель. Тому й змушені потенційні учасники торгів реєструватися на декількох майданчиках, щоб отримати більш повну та комплексну інформацію відповідно до оголошених закупівель. Така ситуація виникає, перш за все, через відсутність законодавчого регулювання у сфері клієнтської підтримки закупівель та вимог до форми і до організації наповнення сайтів, що потенційно може призводити до корупційних дій. І оскільки законодавчо не врегульовані питання підтримки учасників закупівель акредитованими майданчиками, то й можливі випадки надсилання інформації не всім користувачам майданчиків або ж її надсилання не в повному обсязі. Деякі майданчики орієнтуються на конкретних клієнтів та на конкретні угоди. Підозрілим може видатися й те, що розсилки на одному й тому майданчику можуть здійснюватися від різних адресатів. Також через неврегульованість частоти розсилок, їх наповнення менеджер майданчику може не справлятися з усіма розсилками, особливо за умови, що на день реєструється декілька тисяч заявок.

Але й самостійне відслідковування учасниками оголошень за тендерами на акредитованих майданчиках не завжди вирішує питання пошуку закупівель, оскільки під час фільтрування можуть висвітлюватися не всі оголошення. Система фільтрів не однакова для майданчиків, і результати пошуку відрізняються під час використання різних електронних систем. Порівнявши кількість відфільтрованих за ключовими словами оголошень про закупівлі на центральній базі даних та на обраних авторизованих електронних майданчиках (табл. 1), видно, що за жодним із чотирьох слів результати пошуку не співпадають. При цьому в дослідженні не аналізувалася релевантність відфільтрованих оголошень про закупівлі та не проводилося додаткове фільтрування (наприклад, за вартістю або регіоном). Що варто ще зазначити, маючи ID номер електронної закупівлі, її можна легко знайти на будь-якому з авторизованих майданчиків. Проте такий номер не завжди можуть отримати потенційні учасники закупівель, враховуючи наявну зараз систему фільтрування та розсилання оголошень про закупівлі.

Аналіз рівня надійності системи. Досліджуючи рівень надійності системи, необхідно зазначити, що, відповідно до звіту Рахункової палати України, існують суттєві фактори, що значно підвищують ризики роботи в системі публічних закупівель в Україні. До таких факторів належить те, що авторизація перших майданчиків здійснювалася за 1–4 дні, а в такий строк неможливо належним чином виявити проблеми в їх роботі. Причому тестування майданчиків здійснювали фахівці, які не мали профільної освіти та досвіду роботи у сфері ІТ (так, із 18 спеціалістів, що тестували майданчики, лише один мав кваліфікацію інженера зв'язку). Ці ж фахівці і виявляли критичні та некритичні помилки в роботі електронних майданчиків, що досить сумнівно, враховуючи наявну у них освіту. І головне – відсутня комплексна система захисту інформації і без-

Таблиця 1

Результати тестування центральної бази даних та авторизованих електронних майданчиків під час пошуку за ключовими словами

Електронна система	Ключове слово для пошуку в системі			
	насоси	автомобіль	літак	судно
«ІТС «Prozorro» (ДП «Прозорро»)	**6821**	**12362**	**371**	**751**
«Zakupki.prom.ua» (ТОВ «ЗАКУПКИ.ПРОМ.УА»)	6233	9994	299	787
«Про Закупівлі» (ТОВ «Про Закупівлі»)	1039	1114	139	356
«25/8.АУКЦІОН» (ТОВ «25/8.БІЗНЕС»)	Нічого не знайдено. Пошук за ключовими словами системою не передбачено			
«Smart Tender» (ТОВ НВП «Інформаційні технології»)	497	1029	31	82
«E-tender» (ТОВ «Е-Тендер»)	900	8754	106	182

Джерело: побудовано авторами за результатами тестування пошукових систем «ІТС «Prozorro», «Zakupki.prom.ua», «Про Закупівлі», «25/8.АУКЦІОН», «Smart Tender», «E-tender»

посередньо в системі електронних публічних закупівель ProZorro, і на окремих авторизованих електронних майданчиках [26].

Що стосується статистики порушень, то, відповідно до офіційного порталу оприлюднення інформації про публічні закупівлі України ProZorro, за 2016–2017 рр. було зафіксовано лише чотири технічні порушення у роботі авторизованих електронних майданчиків: два порушення в роботі майданчика «E-tender», та по одному – у «Держзакупівлі.онлайн» та «ЗАКУПКИ.ПРОМ.ЮА». Три порушення були пов'язані з несвоєчасним оновленням інформації та процесами синхронізації на майданчиках, і одне – з тимчасовою недоступністю сервісу авторизованого електронного майданчика [27]. Проте, за дослідженням М.П. Галущак, О.Я. Галущак [12], замовники закупівель повинні постійно відслідковувати вчасність та повноту інформації в системі ProZorro, оскільки, відповідно до законодавства, саме вони відповідальні за її розміщення (а не електронні майданчики). І не завжди електронні майданчики вчасно реагують на проблеми з підтримкою клієнтів. Бувають випадки, коли на звернення замовників вони відповідають зі значним запізненням, або ж і взагалі – звернення клієнтів просто ігноруються.

Аналіз ефективності витрат. Зараз оцінка ефективності в системі ProZorro визначається через знаходження так званої економії. Ця економія є різницею між очікуваною (запланованою) вартістю закупівлі товарів, робіт або послуг та найбільш економічно вигідною пропозицією постачальників товарів, надавачів послуг та виконавців робіт. Очікувана сума на фінансування закупівлі визначається замовниками в річному плані закупівель. І оскільки між плануванням закупівлі та фактичним її здійсненням може мати місце тривалий проміжок часу, а якісне прогнозування, навіть у річному вимірі, для турбулентної економіки України зробити практично неможливо, то й викликає сумнів у багатьох науковців і дослідників наявність такої економії. Так, критичні думки щодо економії в системі ProZorro виявили О. Грибановський, О. Чміль, Н. Шаповал [28], Р. Чайківський [29], О. Степанюк [30] та ін. Сумнівність розрахунку економії в системі ProZorro тільки посилюється відсутністю офіційної методики щодо визначення очікуваної вартості предмету закупівлі, що дає змогу потенційним зловживанням із завищенням та заниженням такої вартості. А значна кількість виявлених помилок у системі, а також можливість замовниками укладати додаткові угоди зі збільшенням ціни закупівлі після оголошення переможця торгів не дають змоги довіряти сумі проголошуваної економії [31], а отже, й ефективності витрат в «ІТС «Prozorro».

Водночас можливо проаналізувати ефективність роботи ДП «Прозорро». Проте й тут є деякі питання. За даними офіційної фінансової звітності, у 2016 р. підприємство значно поліпшило свою роботу порівняно з 2015 р. Якщо у звіті про фінансові результаті ДП «Зовнішторгвидав України» за 2015 р. (форма 2) зафіксований збиток в 1,901 млн. грн. (а у формі 2 ДП «Прозорро» за 2016 р. показані збитки за 2015 р. уже в обсязі 2,861 млн. грн.), то в 2016 р. чистий прибуток ДП «Прозорро» становив 25,411 млн. грн. із коефіцієнтом при-

бутковості 45,74%. У 2017 р. ситуація дещо змінилася. За дев'ять місяців 2017 р. прибуток становив 9,584 млн. грн. (що дещо менше порівняно до 9 міс. 2016 р. – 9,852 млн. грн.). Водночас прибутковість підприємства скоротилася в 1,8 рази: з 34,9% за дев'ять місяців 2016 р. до 19,21% за дев'ять місяців 2017 р. За вказаний період для ДП «Прозорро» було характерне значне зростання адміністративних та операційних витрат (більше ніж удвічі). В структурі операційних витрат вражає, що зростання інших операційних витрат відбулося в 2,85 рази, а витрат на оплату праці – в 2,5 рази (в середньому за місяць один працівник у 2017 р. отримував плату в 23,65 тис. грн. проти 9,08 тис. грн. у 2016 р.) [32; 33].

Аналіз еластичності системи. Дослідження еластичності системи передбачає вимірювання її можливостей щодо функціонування за збільшення кількості учасників та додавання нових опцій. При цьому аналізу підлягають обсяг та структура ринку публічних закупівель [34, с. 296]. Варто зазначити, що в українській системі електронних публічних закупівель кількість зареєстрованих учасників зростає, як зростає і кількість авторизованих майданчиків. Якщо 2014 р. проводив державні закупівлі в Україні 100 971 учасник [35], то в 2017 р. – вже 116 640 [36]. Також у системі публічних закупівель додаються й нові можливості. У системі з'явилися модулі моніторингу та аналітики, навчання та продажів. Так, із вересня 2017 р. Кабінет Міністрів України затвердив новий пілотний проект, за яким казенні підприємства, державні комерційні підприємства, установи та організації можуть на добровільній основі продавати майно через електронну торгову систему «Prozorro.Продажі» [37]. Раніше ця система використовувалася Фондом гарантування вкладів активів для реалізації майна неплатоспроможних банків, але вже зараз у тестовому режимі вона запрацювала і для держустанов [38]. Продати майно в системі «Prozorro.Продажі» можливо через 10 акредитованих майданчиків, але надалі, напевно, їх кількість збільшиться. Потенційно в системі G-cloud можливо й надалі розвивати послуги, оскільки вона є еластичною та дає змогу збільшувати або зменшувати за потреби послуги, що надаються.

Висновки з цього дослідження. Використання системи публічних електронних закупівель має очевидні переваги. Для бізнесу становиться більш доступною участь у закупівлях, а за рахунок публічності процесу проведення закупівель збільшується їх конкурентність та прозорість. Перехід із централізованої на децентралізовану систему закупівель поліпшив її гнучкість та еластичність, дав змогу зменшити ризики доступу до бази закупівель. Проте є й недоліки. Децентралізована система закупівель в Україні уможливлює значні відмінності у фільтруванні та надсиланні оголошень про закупівлі учасникам, що зареєстровані на різних майданчиках. Через законодавчу неузгодженість питань клієнтської підтримки закупівель та вимог до майданчиків із цієї позиції виникають різні та не однакові можливості для учасників закупівель, що погіршує конкуренцію на ринку закупівель. Окрім того, за використання нової системи закупівель значно зросла кількість неконкурентних торгів. Це може бути спричинено не стільки недоліками самої системи електронних закупівель, скільки проблемами у виконанні функцій, покладених на відповідні контролюючі органи. Неналежне виконання функцій спостерігається й у забезпеченні надійності та ефективності витрат «ІТС «Prozorro», що актуалізує проведення подальших досліджень для виявлення факторів та механізмів впливу на систему публічних електронних закупівель.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Vaidya K., Sajeev A.S.M., Callender G. Critical factors that influence e-procurement implementation success in the public sector. Journal of Public Procurement. – 2006. – Vol. 6. – № (1–2). – P. 70–99.

2. Croom S.R., Brandon-Jones A. Key issues in e-procurement: Procurement implementation and operation in the public sector, Journal of Public Procurement. – 2005. – Vol. 5 (Issue 3). – P. 367–387.

3. Somasundaram R., Damsgaard J. Policy Recommendations for Electronic Public Procurement', Electronic Journal of e-Government. – 2005. – Vol. 3 (3). – P. 147–156.

4. Mergel I. Digital Service Teams: Challenges and Recommendations for Government / The IBM Center for The Business of Government [Electronic resource]. – Available at : http://businessofgovernment.org/report/digital-service-teams-challenges-and-recommendations-government.

5. Пивовар Ю.І. Фінансово-правове регулювання публічних закупівель в Україні : [монографія] / Ю.І. Пивовар, В.М. Новаковець. – К. : Три К, 2012. – 224 с.

6. Мельников О.С. Особливості публічних закупівель як об'єкта державного регулювання економіки / О.С. Мельников // Теорія та практика державного управління. – 2016. – Вип. 1. – С. 129–135.

7. Мельников О.С. Шляхи протидії корупції у сфері державних закупівель / О.С. Мельников // Актуальні проблеми державного управління. – 2016. – № 1. – С. 44–49.

8. Севостьянова Г.С. Сучасний стан нормативно-правового забезпечення публічних закупівель в Україні / Г.С. Севостьянова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 10(2). – С. 91–96.

9. Гальчинський Л.Ю. Оцінка функціонування електронної системи «Prozorro» як інструмента державних закупівель / Л.Ю. Гальчинський // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – 2017. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102574/97652.

10. Дудар А.А. Впровадження системи електронних закупівель «Prozorro» / А.А. Дудар // Європейська інтеграція в контексті світових глобалізаційних процесів : матеріали наук.-практ. конф. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oridu.odessa.ua/9/buk/new_05_05_17.pdf#page=94.

11. Мартинович Д.Є. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги / Д.Є. Мартинович // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 70–76.

12. Галущак М.П., Галущак О.Я. Практичні аспекти реформи державних (публічних) закупівель в Україні / М.П. Галущак, О.Я. Галущак // Тенденції розвитку маркетингу в умовах економічних трансформацій ; за ред. проф. Р.В. Федоровича. – Тернопіль : Шпак В. Б., 2017. – 303 с.

13. Письменна М.С. Реалізація принципів прозорості та підзвітності в умовах ризик-орієнтованого аудиту електронної системи закупівель / М.С. Письменна // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2017. № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/7164.

14. ProZorro вдруге стала фіналістом міжнародної премії з закупівель World Procurement Awards / Прес-служба Мінекономрозвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=e1b9c689-1c1a-4e1e-8873-35c1314261c0&title=ProzorroVdrugeStalaFinalistomMizhnarodnoiPremiiZZakupivelWorldProcurementAwards.

15. World Procurement Awards 17 / Procurement Leaders Limited and its contributors [Electronic resource]. – Available at : https://events.procurementleaders.com/.

16. Open Government Awards. Making Transparency Count / Open Government Partnership [Electronic resource]. – Available at : http://www.opengovpartnership.org/sites/default/files/OGP_Awards-Booklet_2016_ENG.pdf.

17. Co-creation of ProZorro: An account of the process and actors / Transparency International [Electronic resource]. – Available at : https://www.transparency.org/.

18. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19.

19. Майданчики ProZorro // Офіційний портал оприлюднення інформації про публічні закупівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://prozorro.gov.ua/majdanchiki-prozorro.

20. Звіт сфери публічних закупівель за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=ca5d0012-c7f9-4750-b1f8-cf5550ecb270&tag=Zviti.

21. Звіт про результати аналізу стану державних закупівель в Україні у 2015–2016 роках / Офіційний веб-сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750872/Zvit_3-1_2017.pdf?subportal=main.

22. Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік / Офіційний веб-сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main.

23. Опитування підприємців про досвід участі в закупівлях через Прозорро / Digital publishing platform issuu [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://issuu.com/mineconomdev/docs/msi-etender-d3-survey-report-uk-fin.

24. Prozorro зменшує корупцію: результати опитування бізнесу / Урядовий портал Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249250446&cat_id=244277212.

25. Неконкурентні процедури / Публічний модуль аналітики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bi.prozorro.org.

26. Звіт про результати аналізу стану державних закупівель в Україні у 2015–2016 роках / Офіційний веб-сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750872/Zvit_3-1_2017.pdf?subportal=main.

27. Майданчикам / Офіційний портал оприлюднення інформації про публічні закупівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://prozorro.gov.ua/for-places.

28. Чи є економія в Prozorro / О. Грибановський, О. Чміль, Н. Шаповал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cep.kse.org.ua/gaz-i-economiya/.

29. Чайківський Р. Міфи про ефективність Prozorro / Р. Чайківський // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.epravda.com.ua/columns/2017/01/25/618695/.

30. Степанюк О. ProZorro: чому завищена очікувана вартість погіршує результат аукціону і як з цим боротися / О. Степанюк // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.epravda.com.ua/columns/2017/07/21/627300/.

31. Економічний ефект від використання електронної системи публічних закупівель Prozorro // Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/FEAO_Prozorro.pdf.

32. Документи та фінансова звітність ДП «ПРОЗОРРО» // Офіційний портал оприлюднення інформації про публічні закупівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://prozorro.gov.ua/dokumenti-ta-finansova-zvitnist-dp-prozorro.

33. Фінансова звітність підприємств. Державне підприємство «ПРОЗОРРО» // Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=926101a5-ccfa-420e-9a05-34d9c1331c27&title=DerzhavnePidprimstvozovnishtorgvidavUkraini.

34. Digital Governance and E-Government Principles Applied to Public Procurement by Rajesh Kumar Shakya. – 2007: IGI Global. – 323 p.

35. Проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні за 2014 рік // Веб-сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

36. Учасники / Публічний модуль аналітики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bi.prozorro.org.

37. Про реалізацію пілотного проекту щодо організації електронних торгів (аукціонів) з використанням електронної торгової системи ProZorro.Продажі : Постанова Кабінету Міністрів України ; Порядок від 06.09.2017 № 717 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/717-2017-%D0%BF.

38. Уряд затвердив використання системи ProZorro.Продажі для реалізації активів держпідприємств / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=250248944.

УДК 338.5

Обґрунтування цінової політики підприємства

Кудренко Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Редзюк Т.Ю.
старший викладач
Національного університету харчових технологій

Муравська Т.М.
магістрант
Національного університету харчових технологій

У статті розкривається зміст поняття «цінова політика». Описано особливості формування цінової політики підприємства залежно від типу ринку. Визначено методи обґрунтування цінової політики підприємства з урахуванням зміни безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів.
Ключові слова: ціна, цінова політика; ціноутворення; прийняття цінових рішень, ціновий ризик.

Кудренко Н. В., Редзюк Т.Ю., Муравская Т.М. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье раскрывается содержание понятия «ценовая политика». Описаны особенности формирования ценовой политики предприятия в зависимости от типа рынка. Определены методы обоснования ценовой политики предприятия с учетом изменения множества внутренних и внешних факторов.
Ключевые слова: цена, ценовая политика; ценообразование; принятие ценовых решений; ценовой риск

Kudrenko N.V., Redziuk T.Y., Muravska T.M. JUSTIFICATION OF THE PRICING POLICY OF THR ENTERPRISE
The article reveals the meaning of the concept of “price policy”. The peculiarities of the pricing policy of an enterprise are described, depending on the type of market. The methods of justification of the price policy of the enterprise are determined, taking into account the change in the set of internal and external factors.
Keywords: price, price policy, pricing, making price decisions, price risk.

Постановка проблеми. Цінова політика підприємства – найважливіша частина її загальної господарської політики, яка забезпечує адаптацію підприємства до економічних умов.

В умовах ринкової економіки комерційні організації мають реальну можливість проводити власну господарську політику, в тому числі цінову.

Цінова політика підприємства як засіб завоювання споживача выдыграє велику роль навіть на високорозвинутих європейських ринках. Особливо це питання актуальне для розвитку підприємницької діяльності в умовах високої динамічності вітчизняного ринку, активного проникнення на ринок зарубіжних конкурентів, розширення можливостей виходу підприємств на зовнішній ринок, збереження низького платоспроможного попиту населення країни.

Рівень цін на товари, що пропонуються, є одним ыз найважливіших факторів обсягу продажів і майбутніх доходів. Саме тому цей аспект ділового плану розглядається під час обґрунтування продуктової політики підприємства.

У цій частині плану наводяться загальні положення щодо можливого рівня ціни за тими цінами, які сформувалися на ринку. Наприклад, чи повинні вони бути вищими у зв'язку з тим, що товар характеризується більш високими споживчими властивостями; або, навпаки, з метою активізації продажу необхідно реалізовувати товари за нижчими цінами. Можливі й багато інших варіантів визначення рівня цін на товари, виходячи з конкретної маркетингової ситуації, що і становить поняття цінової політики.

Таким чином, узагальнюючи вже відому інформацію про ринок, якісні та кількісні характеристики продуктів, конкуренцію тощо, необхідно сформувати бачення власної поведінки в галузі ціноутворення. Необхідно також передбачити можливу реакцію на зміну ринкової ситуації. При цьому не слід забувати, що найкращим підтвердженням навіть найбільш

© Кудренко Н.В., Редзюк Т.Ю., Муравська Т.М.

науково обґрунтованих висновків є дані, отримані безпосередньо від споживачів.

Існує пряма залежність результатів і стійкості роботи підприємства на ринку від цінової політики. Суть цінової політики підприємства полягає в тому, щоб встановити на товари або послуги такі ціни і так варіювати ними залежно від положення на ринку, щоб забезпечити намічений обсяг прибутку і вирішувати інші завдання підприємства. Правильний вибір ціни є запорукою гарного фінансового стану та стійкості підприємства.

Встановлюваний рівень ціни повинен відображати перевагу покупців, їх передбачувану вигоду, одержувану від покупки того чи іншого продукту. При цьому необхідно враховувати, що ціна є однією з невід'ємних властивостей продукції поряд зі споживчими властивостями, її якістю. Якщо ціна, яка встановлюється на продукцію, занадто висока, то продукція може бути не куплена або куплена, але в меншому обсязі. У зв'язку із цим, перш ніж застосовувати ту чи іншу цінову стратегію, необхідно постійно стежити за складним рівнем цін, попитом і пропозицією на товар (послугу), тобто здійснювати аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів.

Особливо актуальною ця проблема стає в умовах ринкової економіки, що включає в себе об'єктивну і всебічну участь у регулюванні відтворювального процесу всіх вартісних економічних категорій, і насамперед ціни. В умовах ринкової економіки комерційний успіх будь-якого підприємства багато в чому залежить від правильно обраної стратегії і тактики ціноутворення на товари і послуги. Сьогодні ціна може визначатися фактором витрат, а завтра її рівень може залежати від психології поведінки покупців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Проблеми обґрунтування і адаптації ціни, розроблення політики ціноутворення підприємствами досить широко розглядаються останніми роками в науковій літературі. Зокрема, ці питання висвітлені в працях відомих західних економістів – Г. Амстронга, Г. Асселя, Д. Дея, П. Дойла, Ф. Котлера, Т. Негла, Р. Холдена; російських дослідників – В.В. Герасименко, І.В. Ліпсіца, Г.А. Тактарова, Е.А. Уткіна, А.М. Цацуліна, Г.Н. Чубакова, Н.П. Шуляка; українських науковців – А.В. Войчака, В.Л. Корінєва, Н.В. Куденко, Я.В. Литвиненко, А.Ф. Павленко, Ю.Т. Тормоси, Л.О. Чорної та деяких інших.

Проблеми ціноутворення в ринкових умовах розглядаються на теоретичному і методологічному рівнях такими вітчизняними і закордонними вченими, як М. Аристархова, Г. Багієв, І. Єрухумович, Ф. Котлер, І. Ліпсиц, В. Міщенко, Р. Ноздрьова, Т. Негл, П. Перерва, Є. Пунін, А. Цацулін, В. Хруцький, П. Шуляк, Е. Уткін та ін. У роботах цих авторів аналізуються загальні принципи, методи і прийоми ціноутворення, що застосовуються в ринкових умовах господарювання, принципи узгодження ціноутворення з іншими елементами маркетингу. Однак низка завдань методичного забезпечення формування цінової політики підприємства на товари споживчого призначення в умовах конкурентного середовища розроблені недостатньо повно, вимагають уточнення і розвитку в сучасних умовах господарювання.

Метою статті – узагальнити проблеми обґрунтування політики ціноутворення в нинішній українській економіці та розробити практичні рекомендації для підприємств з урахуванням українських реалій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна концепція управління підприємством на принципах маркетингу передбачає необхідність прийняття певної цінової політики щодо виробленої продукції і вироблення на цій основі стратегій в галузі ціноутворення [1].

Цінова політика – це мистецтво управління цінами та ціноутворенням, мистецтво встановлювати на товари (послуги) такі ціни і так варіювати їх залежно від становища товару і фірми на ринку, щоб поставлені цілі (стратегічні, оперативні) були досягнуті. Цінова політика реалізується через цінові стратегії і повинна розглядатися тільки в контексті загальної політики фірми [2].

Процес вироблення цінової політики включає в себе визначення пріоритетних цілей підприємства в галузі ціноутворення, розроблення цінової системи, обґрунтування цінових ринкових стратегій, вибір методу ціноутворення та інші аспекти.

Існують кілька основних цілей політики підприємства в галузі ціноутворення [1]:

– утримання ринку (збереження стабільності на ринку);

– розширення частки ринку;

– максимізація поточного прибутку;

– забезпечення виживання.

Збереження стабільного становища на ринку. Мета характерна для стабільних зовнішніх економічних умов і за задовільних показників господарської діяльності підприємства.

Відповідно ціни на товар утримуються на рівні середньогалузевих, і їх диференціація значна. Ця мета, як правило, має довгостроковий характер і може стати неактуальною, якщо економічні умови ринку істотно змінюються і/або змінилися стратегічні пріоритети керівництва підприємства.

Розширення частки ринку. Ця мета може бути характерна для будь-яких підприємств: для тих, хто хоче завоювати провідне положення на ринку певних товарів, але також і для тих, хто тільки починає освоювати цей ринок. У цьому разі ціни, з одного боку, повинні бути максимально привабливі для наявних і потенційних покупців, а з іншого – досить високі, щоб забезпечити комплекс маркетингових заходів, спрямований на завоювання ринку. Мета розширення частки ринку також є довгостроковою, оскільки в умовах досить розвиненої конкуренції і насиченого ринку швидко її реалізувати, як правило, неможливо [1].

Максимізація поточного прибутку. Цю мету зазвичай ставить перед собою керівництво конкурентоспроможних підприємств, що займають високі ринкові позиції і здатні запропонувати ринку щось нове – піонерний товар. Реалізовується ця мета для того, щоб максимально підвищити прибутковість, або для розширення виробництва, або для збільшення виплати дивідендів. У цьому разі ціна на піонерний товар встановлюється максимально високою (на межі купівельної здатності потенційних споживачів) незалежно від поточної собівартості товару [1].

Забезпечення виживаності – головна мета підприємства, що здійснює свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції, коли на ринку багато виробників з аналогічними товарами. Під час реалізації цієї цінової політики насамперед відстежуються такі параметри, як обсяг збуту (продажів) і частка підприємства на ринку. Для утримання частки ринку і збереження обсягу збуту, як правило, використовуються занижені ціни, а також так зване справедливе ціноутворення, що включає різноманітні системи вигідних форм взаєморозрахунків: авансування, знижки тощо [1].

Можливі й інші варіанти цінової політики, наприклад, завоювання лідерства за ціною (якістю) товару, забезпечення ліквідності та ін.

Політика ціноутворення є головним елементом маркетингової діяльності підприємства. Однак серед усіх складових елементів маркетингу ціна має дві важливі переваги:

1. Зміна ціни відбувається швидше і легше, ніж, наприклад, розроблення нового товару або проведення рекламної кампанії, або знаходження нових, більш ефективних способів розповсюдження продукції.

2. Цінова політика, що проводиться фірмою, миттєво позначається на бізнесі і на його фінансово-господарських результатах. Непродумана фінансова політика може позначитися негативно на динаміці продажів і рентабельності підприємства.

Цінова політика підприємства – це поняття багатопланове. Будь-яке підприємство не просто встановлює ціни на свою продукцію – воно створює свою систему ціноутворення, яка охоплює весь асортимент продукції, що випускається. Враховуються відмінності у витратах виробництва і збуту для окремих категорій споживачів, для різних географічних регіонів, враховується також сезонність споживання товарів.

Під час розроблення цінової політики зазвичай вирішуються питання [3]:

– в яких ситуаціях необхідно використовувати цінову політику;

– коли необхідно відреагувати за допомогою ціни на ринкову політику конкурентів;

– якими заходами цінової політики має супроводжуватися введення на ринок нового продукту;

– на які товари з продаваного асортименту необхідно змінити ціни;

– на яких ринках треба проводити активну цінову політику, змінити цінову стратегію;

– як розподілити в часі певні цінові зміни;

– якими ціновими заходами можна посилити ефективність збуту;

– як врахувати в ціновій політиці наявні внутрішні і зовнішні обмеження підприємницької діяльності, тощо.

Залежно від сфери діяльності, від частки займаного ринку, від мети в процесі ціноутворення підприємство має вибрати один із таких методів ціноутворення, як [4]:

– «Середні витрати плюс прибуток»;

– аналіз беззбитковості і забезпечення цільового прибутку;

– встановлення ціни на основі цінності товару;

– встановлення ціни на основі рівня поточних цін.

Керуючи цінами в межах активної політики ціноутворення, слід домагатися того рівня витрат на виробництво продукції підприємства, який зможе забезпечити підприємству досягнення бажаних фінансових результатів під час збуту своєї продукції.

Головним результатом аналізу інформації про ціни, одержуваної з різних джерел, має

бути скорочення кількості непередбачених ситуацій в галузі цінової політики конкурентів.

Хоча для проведення ретельного аналізу бувають необхідні і додаткові показники, але для більшості суб'єктів господарської діяльності для цієї мети досить наявності квартальної або річної фінансової (бухгалтерської) звітності.

Роль економічного аналізу полягає в дослідженні економічних процесів організацій для вироблення оптимальних рішень, у виявленні можливостей, засобів і способів підвищення їх конкурентоспроможності, фінансової стійкості, фінансових результатів. Оцінити можливості розвитку і забезпечення фінансової стійкості господарських структур можна тільки на основі економічного аналізу, що і визначає його значення.

Для вироблення ефективної цінової політики фірми необхідний всебічний аналіз факторів, що впливають на рівень цін. Основними з них є:

– попит на продукцію;
– державне регулювання цін;
– витрати на виробництво і реалізацію продукції;
– конкуренція;
– інші фактори.

Основними завданнями економічного аналізу є:

– виявлення і вимір впливу факторів, що впливають на обсяг виробництва і реалізації продукції, яка випускається, зниження витрат;
– вивчення і використання резервів підвищення економічного потенціалу, якості та ефективності роботи організації та її підрозділів;
– пошук фінансових можливостей поліпшення обслуговування контингенту підприємств.

На основі одного з вищерозглянутих методів підприємство визначає вихідну ціну на свою продукцію.

Остаточна ціна виробу може коригуватися з урахуванням, наприклад, будь-яких його унікальних, рідкісних властивостей, а також рівня обслуговування, особливих гарантій покупцям тощо [4].

Не завжди просто визначити витрати, що враховуються в цінах, хоча це питання перебуває в компетенції самого підприємства. Верхній рівень товару визначається попитом на нього, а мінімальну величину визначають валові витрати виробництва. Про це потрібно пам’ятати, якщо фірма знижує ціни. Може з’явитися реальна загроза збитків у результаті встановлення цін, нижчих від рівня витрат. Не варто часто переглядати ціни – це не є показником ефективної цінової політики [5].

Не менш складними є поняття, пов’язані з вивченням попиту й оцінкою реакції покупців на зміну цін. Будь-які зміни в економіці торкаються цін. Потрібно вміти вчасно реагувати на ці зміни. Змінюючи ціни, кожна фірма повинна ретельно вивчити ймовірну реакцію споживача і конкурентів, а також реакцію постачальників, дистриб’юторів і державних установ. Якщо конкуренти змінюють ціни, важливо зрозуміти їхні наміри і ймовірну тривалість нововведення [6].

Під час оцінки цінового ризику потрібно виходити з його ймовірнісної характеристики, для обґрунтування якої потрібно використовувати апарат теорії ймовірностей і математичної статистики. Насамперед мається на увазі основа функціонування будь-якого ринку – механізм ціноутворення, у межах якого відбувається взаємодія та взаємовплив цінової політики підприємств-учасників конкретного ринку [7].

Саме через це обґрунтований з теоретичного погляду та методологічно забезпечений процес формування цінової політики підприємства стає надійним інструментом у реалізації ним своєї ринкової стратегії, а з іншого боку – потужним важелем управління його діяльністю.

Висновки. Цінова політика є найважливішим механізмом, що забезпечує багато пріоритетів економічного розвитку організації. Вона істотно впливає на обсяг операційної діяльності підприємства, формування його іміджу і на рівень фінансового стану загалом. Цінова політика являє собою дієвий інструмент конкурентної боротьби на товарному ринку.

В умовах ринку обґрунтування цін спирається на використання всіх методів ціноутворення в сукупності.

Дієвим засобом вивчення результатів роботи підприємств є аналіз діяльності, який виконує три функції: оцінну, діагностичну і пошукову. Згідно з даними проведених досліджень, цінова політика підприємства полягає в тому, щоб покрити витрати й отримати задовільний прибуток.

Таким чином, аналіз є центральним етапом процесу цінової політики, дає змогу дати об'єктивне і повне уявлення про досягнутий рівень, динаміку і темпи розвитку комерційного підприємства, наявність невикористаних резервів і прогнозувати його розвиток у перспективі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васюхин О.В. Основы ценообразования – СПб: СПбГУ ИТМО, 2010.– 110 с.
2. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
3. Васильев В.Л. Ценообразование: Конспект лекций [Электронний ресурс]. – Режим доступа: http://tulpar.kpfu.ru/pluginfile.php/110098/course/summary
4. Зимина С.А. Роль анализа в формировании ценовой политики комерческого предприятия [Электронний ресурс]. – Режим доступа: https://research-journal.org/economical/rol-analiza-v-formirovanii-v-cenovoj-politiki-kommercheskogo-predpriyatiya/
5. Ушакова Н.Г. Міжнародне ціноутворення: навч. посіб. / Н.Г. Ушакова, Н.Л. Савицька. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 218 с.
6. Герасимчук К.Ю. До вивчення нових аспектів проблематики ціноутворення вітчизняних підприємств в умовах ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/020-24.pdf
7. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия / В.М. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2003. – 336 с.

УДК 330.1

Напрями структурних змін у національній економіці для зростання ефективності діяльності інтегрованих корпоративних систем

Куцик В.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету

Жихарцева О.О.
аспірант кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету

Актуальність статті полягає у необхідності виявлення та дослідження напрямів структурних змін у національній економіці для зростання ефективності діяльності інтегрованих корпоративних систем. Метою статті є обґрунтування доцільності проведення структурних змін в аспекті обраних напрямів, що забезпечить зростання результативності національної економіки загалом і в розрізі основних складників. Застосовано аналітичні та експертні методи дослідження, що дають змогу повною мірою висвітлити шляхи досягнення поставленої мети. У статті зазначено основні проблемні моменти функціонування інтегрованих корпоративних систем у національній економіці, такі як монополізація галузей через надмірну концентрацію капіталів, неповне виконання податками стимулюючої функції, великий відсоток тінізації економіки і, як наслідок, корумпованість на кожному рівні прийняття рішень: як на місцевому, так і на державному.

Ключові слова: інтегровані корпоративні системи, антимонопольне законодавство, тінізація економіки, пільгове оподаткування, інноваційна інфраструктура.

Куцик В.И., Жихарцева А.А. НАПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ДЛЯ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ

Актуальность статьи заключается в необходимости выявления и исследования направлений структурных изменений в национальной экономике для роста эффективности деятельности интегрированных корпоративных систем. Целью статьи является обоснование целесообразности проведения структурных изменений в аспекте избранных направлений, что обеспечит рост результативности национальной экономики в целом и в разрезе основных составляющих. Применены аналитические и экспертные методы исследования, позволяющие в полной мере осветить пути достижения поставленной цели. В статье указаны основные проблемные моменты функционирования интегрированных корпоративных систем в национальной экономике, такие как монополизация отраслей из-за чрезмерной концентрации капиталов, неполное выполнение налогами стимулирующей функции, большой процент тенизации экономики и, как следствие, коррумпированность на каждом уровне принятия решений: как на местном, так и на государственном.

Ключевые слова: интегрированные корпоративные системы, антимонопольное законодательство, тенизация экономики, льготное налогообложение, инновационная инфраструктура.

Kutsyk V.I., Zhikhartseva O.O. DIRECTIONS OF STRUCTURAL CHANGES IN THE NATIONAL ECONOMY FOR GROWTH OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF INTEGRATED CORPORATE SYSTEMS

The article is devoted to the identify and study the directions of structural changes in the national economy to increase the efficiency of integrated corporate systems. The purpose of the article is to substantiate the feasibility of structural changes in the aspect of selected areas, which will ensure the growth of the effectiveness of the national economy as a whole and in terms of the main components. Analytical and expert research methods are used to fully reflect the ways of achieving the goal. The article outlines the main problems of the functioning of integrated corporate systems in the national economy: the monopolization of industries through excessive concentration of capital, the incomplete execution of incentive functions taxes, a high percentage of economic shadowing and, as a consequence, corruption at each level of decision-making, both at the local and at the state level levels.

Keywords: integrated corporate systems, antitrust laws, shadowing of economy, preferential taxation, innovative infrastructure.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного функціонування організаційно-економічного механізму інтегрованих корпоративних систем можливе лише за відповідних інституційних, правових та економічних структурних зрушень. Насамперед зрушення торкатимуться державного сектору економіки, особливо в розрізі побудови конкурент-

© Куцик В.І., Жихарцева О.О.

них відносин між приватними, акціонерними та державними корпораціями, формування інституційних відносин між організаціями, що забезпечують безперебійність виробництва і надання послуг, та створення законодавчої бази, яка максимально сприятиме залученню як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій у промисловий та фінансовий сектори національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інтеграції, природи та особливостей формування корпоративних структур здійснювали А. Берлі, Г. Бортіс, О. Вільямсон, А. Гальчинський В. Геєць, Дж. Гелбрейт, В. Герасименко, Л. Головкова, В. Данніков, Н. Дехтяр, О. Клімова, О. Лібман, А. Мазаракі, А. Маршалл, Т. Мельник, Г. Мінз, Д. Норт, А. Пелипенко, А. Сірко, Л. Федулова, Б. Хейфець, О. Хомяк, Й. Шумпетер, Ю. Червіна, Ю. Якутін.

Метою статті є виявлення проблем у функціонуванні інтегрованих корпоративних систем та обґрунтування і вибір напрямів структурних змін для зростання ефективності організаційно-економічного механізму управління інтегрованими корпоративними системами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція бізнес-одиниць та фінансових структур враховує зв'язки між різними галузями, що є складними та багатогранними. Це стосується відносин як між державами, так і між різними суб'єктами місцевого, міжнародного та глобального ринків, що організовані різними способами та мають відмінні системами цінностей. ІКС має завдання регулювати та узгоджувати потік товарів, послуг, інформації, факторів виробництва, прав власності, методів управління та виробництва, щоб не порушувати цілісність національного ринку [1].

Е. Греам вказує на чотири основні сфери зіткнення інтересів держав та інтересів компаній, такі як оборона, людський капітал, фіскальна система, грошово-кредитна політика. Негативний вплив міжнародних компаній на безпеку та суверенітет держав виявляється в основному щодо приймаючих країн, особливо в менш розвинених країнах. У цих країнах існує диспропорція внаслідок одностороннього накопичення капіталу та спрямованості діяльності підприємств. Ці держави, з одного боку, створюють умови для найбільшого надходження іноземних інвестицій, а з іншого – вони занадто слабкі, щоб захистити себе від негативних наслідків цього процесу [2].

Варто зазначити, що стимули, які ці країни застосовують до потенційних іноземних інвесторів, можуть мати довгостроковий негативний вплив на їх економіку. Ця проблема, зокрема, пов'язана з питаннями зниження конкурентоспроможності вітчизняного виробника або екологічних норм промислового виробництва.

Слід мати на увазі, що, оскільки міжнародні підприємства прагнуть оптимально використовувати економічне та політичне середовище для збільшення своїх прибутків, то і держава у своїх діях щодо бізнесу використовує можливість максимально реалізувати свої власні проекти, таким чином зменшуються потенційні ризики, пов'язані з діяльністю ІКС. Отже, інтегровані корпоративні системи можуть як посилити владу держави та її позицію, так і привести до її ослаблення.

Отже, макроекономічним завданням держави у заданому контексті питань є уникнення монополізації ринку та централізації капіталу в одного власника, збереження конкурентних відносин, виконання своїх стратегічних завдань. Недопущення недобросовісної конкуренції та надмірної концентрації капіталу можливе за дотримання антимонопольного законодавства, але масштаб діяльності деяких ІКС настільки великий, що потребує ширшого спектру дій, які можна застосувати і до промислових підприємств, і до фінансового сектору національної економіки. Ускладнюючими обставинами є й те, що великі інтегровані системи контролюють ринок товарів, які становлять значну частку експорту.

Порівняльний аналіз антимонопольного законодавства різних країн дає змогу зазначити, що базис, закладений Антитрестівським актом Шермана (1890 р.) в США, розвивався й удосконалювався протягом усього часу функціонування економік різних країн. Акт зазначав, що від діяльності монополій суспільство несе втрати і недоотримує найкращого асортименту товару за найнижчими із можливих цін. Подальші законодавчі акти вже враховували як переваги, так і недоліки, що виникають під час злиття капіталів, оскільки концентрація капіталу та зусиль сприяє інтенсифікації інноваційної діяльності, забезпечує додатковий потік коштів до державного бюджету та створює велику питому частку ВВП.

Антимонопольне законодавство ЄС містилося вже у Договорі про заснування Європейського економічного співтовариства за 25 березня 1957 р., в якому включені основні положення про конкуренцію. Досліджуване

нами законодавство поступово набувало нової, прогресивної форми із розвитком економічних відносин і знайшло своє відображення у директивах ЄС та Регламенті ЄС.

Регулювання монополізму в Японії має хоча і жорсткий, але не директивний, а більш адаптивний і ситуаційний характер. Ці якості сприяють кращому сприйняттю законодавства у суспільстві та забезпечують його виконання за умов швидкого та змінного середовища функціонування ринку.

Антимонопольне законодавство України включає Закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», що введений в дію з 15 березня 1992 р., Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.) та закон України «Про природні монополії» (2000 р.). У 2002 р. в Україні набув чинності новий Закон «Про захист економічної конкуренції». Зазначені законодавчі акти містять перелік обмежувальних заходів щодо діяльності монополій та стимулюючих заходів для розвитку конкуренції та підтримки бізнесу в Україні (табл. 1).

Отже, одним із напрямів реалізації структурних змін у діяльності інтегрованих корпоративних систем варто вважати розроблення рекомендацій для максимального сприяння їхній діяльності за умови недопущення створення перешкод для реалізації основних завдань держави та національної економіки. Таке сприяння базуватиметься на використанні фінансових та нефінансових стимулюючих заходів, таких як пільгове кредитування, адаптована під потреби ІКС амортизаційна політика, створення сприятливого інвестиційного клімату для реалізації інвестиційних інтересів інвесторів-резидентів та нерезидентів.

Відмінність законодавства окремих країн зумовлена історичними передумовами розвитку господарства, політичними поглядами та соціокультурними особливостями розвитку держави. Можна стверджувати, що різняться й основні напрями та інструментарій фінансової і нефінансової підтримки діяльності структур зі злиттям капіталів.

Аналіз динаміки податкових надходжень до зведеного державного бюджету дає змогу дійти висновку, що частка податків із прибутків підприємств у 2016 році становить 7,6% від усієї доходної частини та 9,2% від усієї величини податкових надходжень (рис. 3).

У світлі того, що частка податкових надходжень у бюджеті щороку зростає і становить 77,85% у 2015 р. та 83,14% у 2016 р., варто зазначити, що зростання навантаження на підприємницькі структури, безумовно, знижує мотивацію до здійснення інвестиційної діяльності.

Негативна тенденція особливо стосується капітальних інвестицій за рахунок державного бюджету, обсяг яких у 2014 р. порівняно з 2012 р. скоротився вдвічі, а порівняно з 2011 р.– майже у 6 разів. Такий відплив інвестиційних ресурсів відбувся після цільової переорієнтації державного бюджету на боротьбу з економічними рецесивними настроями.

Сьогодення диктує суворі умови «шокової терапії» у боротьбі з інфляцією і тим самим ніби неможливе послаблення надходжень у державний бюджет через пільгове оподаткування, але такий інструмент може стати визначальним для стимулювання діяльності підприємств – складників ІКС [8].

Напрям фіскальної політики щодо надання податкових пільг, які сприятимуть виконанню пріоритетних завдань національної економіки, залежить від прозорості та чіткості правових нормативів та обмежень діяльності суб'єктів господарювання. щодо цієї проблематики існують різні думки. Так, Д. Серебрянський, розробивши регресійну модель ефективності пільг з ПДВ та податку на прибуток підприємств, зазначив, що збільшення втрат бюджету від надання податкових пільг іноді матиме позитивний ефект на економічну активність у галузевому розрізі [9]. Інше судження А. Матвійчука базується на основі використання дистрибутивно лагових моделей та визначеної кількості пільг і галузей. Аналіз результатів моделювання на прикладі окремої податкової пільги дає змогу дійти висновку, що найбільший фіскальний ефект отримується приблизно через 3 роки, а соціальний – через рік після її впровадження [10]. На нашу думку, лаговий ефект під час введення пільги та ефекту від її впровадження існує, але його можна збільшити, застосувавши, окрім пільгового оподаткування, інший інструментарій державного регулювання економіки.

Про це свідчить і порівняльна характеристика суми податкових надходжень країн ЄС та України. Співвідношення податків до ВВП значно варіює у різних країнах ЄС. Найвищий показник частки податкових надходжень у ВВП за 2016 рік − у Франції, Данії та Бельгії (понад 47%). Найменший − в Ірландії (24,4%), Румунії (28,0%), Болгарії (29,0%),

Таблиця 1

Антимонопольне законодавство України, США та Європейського союзу

<table>
<tr><th colspan="3">Країни</th></tr>
<tr><td>США</td><td>ЄС</td><td>Україна</td></tr>
<tr><td>Конституція США обмежує саме укладення таємної змови з метою контролю ринку та інших суб’єктів господарювання.

Закон Шермана (Sherman Act, 1890) визначав наявність втрат від монополії для національної економіки.

Закон Клейтона (Clayton Act, 1914) визначав межі цінової дискримінації та ексклюзивного дилерства, а також встановлював обмеження щодо суміщення посад у корпоративній системі до і після злиття. Забороняв злиття капіталів у будь якій формі.

Закон Робінсона – Петмана обмежував цінову дискримінацію, яка може спричинити істотне послаблення конкуренції або створення монополії [3].

Федеральна торгова комісія (Federal Trade Commission) (1914) регламентувала право здійснювати розслідування, проводити розгляд і віддавати накази про припинення або призупинення діяльності різних компаній [4].</td><td>Договір про заснування Європейського економічного співтовариства (1957) включав основні положення про конкуренцію в ЄС [5].

Регламент № 4064/89 (1989) визначає межі контролю над концентраційними діями підприємств.

Директиви 84/450/ЄЕС (1984) щодо порівняльної та оманливої реклами, що може вплинути на комерційну діяльність адресатів реклами.

Директива 2000/31/ЄС про боротьбу з недобросовісною конкуренцією в ЄС у сфері електронної торгівлі.</td><td>Закон «Про заборону приватної монополії та забезпечення чесних угод» визначає ситуації та інструментарій держави щодо запобігання монополізму, сприяння розвитку конкуренції. Дає визначення монополії та монопольного прибутку. Дія закону обмежується для природних монополій та об’єднань підприємства для розвитку депресивних територій.

Комітет зі справедливих угод контролює виконання антимонопольного законодавства, веде розслідування порушень закону, приймає рішення про провадження судового процесу та сплату штрафу [6].</td></tr>
<tr><td colspan="3">Україна</td></tr>
<tr><td colspan="3">Конституції України гарантує підтримку конкуренції та недопущення зловживання монопольним становищем.

Закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992).

Закон «Про Антимонопольний комітет України» (1993) зазначає основні компетенції Комітету з приводу надання дозволу на злиття капіталів.

Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996) описує протиправні дії у сфері нецінової конкуренції.

Закон України «Про природні монополії» (2000) запропонував визначення природних монополій та можливості контролю за їхньою діяльністю.

Закон «Про захист економічної конкуренції» (2002) визначає виникнення концентрації капіталу та дії, що суперечать конкуренції на ринку.

Закон України «Про холдингові компанії в Україні» (2006) – надання попереднього дозволу на концентрацію та узгоджені дії суб’єктів господарювання.</td></tr>
</table>

Литві (29,4%) та Латвії (29,5%). В Україні його величина за 2016 рік становить 31,6% (разом із соціальними внесками). Така статистика робить актуальним питання пошуку інших джерел, окрім податків, для наповнення державного бюджету та компенсації частини ВВП.

Ще одним напрямом реалізації структурних змін організаційно-економічного механізму ІКС можна вважати зменшення тінізації економіки України, оскільки найбільший її рівень спостерігається у гірничо-добувній промисловості і розробленні кар’єрів (65% від рівня офіційного ВДВ цієї галузі), що



Рис. 1. Місце окремих видів податків у складі доходної частини зведеного бюджету України за 2007–2016 рр.

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики [7]

зумовлено, насамперед, історичними передумовами розвитку бізнесу в Україні, який базувався на початковій концентрації капіталу, особливо у гірничо-добувній сфері, у руках не об'єднання громадян, що малося на увазі під приватизацією, а однієї чи кількох осіб, які монополізували згодом галузь. Для утримання контролю за галуззю більшість стратегічних рішень приймалися на межі чинного законодавства, а це свідчить про можливість стратегічної загрози безпеці держави від створених у «напівтіні» інтегрованих корпоративних систем. Масштаб діяльності та контроль за ринком формував надприбутки, що ставали важливим мотиваційним чинником для формування інтеграції промислового капіталу та капіталу фінансових структур. До сьогодні спостерігається кредитна залежність між банківським сектором та промисловими підприємствами в офіційно створених та юридично не оформлених ІКС. Це стало однією з причин кризи групи «Приват». Отож тіньова економіка є, на жаль, складником діяльності великих ІКС. Її зменшення активізує їхню діяльність, спричинить інноваційне зростання, мотиване створенням та укріпленням конкурентних переваг як на секторальному національному ринку, так і в глобальному середовищі, яке в особі міжнародних фінансово-кредитних організацій висуває вимоги до прозорості та некорумпованості діяльності.

Основи боротьби з тінізацією національної економіки закладені у 2010 році і постійно відображаються у гармонізації законодавчих актів та інших правових норм. Наскрізний контроль за систематичним зменшенням питомої частки тіньової економіки простежується у Бюджетному та Податковому кодексах України, розпорядженні Кабінету міністрів України N 143-р «Про перелік офшорних зон» від 23.02.2011 р., Указі Президента України «Про Національну антикорупційну стратегію на 2011−2015 рр.», Законі України «Про запобігання корупції», який частково усуває слабкі місця в попередніх нормативних документах, що стосувалися боротьби з корупцією, Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення». Контролює боротьбу із тіньовими потоками капіталу Національне антикорупційного бюро України.

Проблемною залишається сфера розрахунків через офшори, оскільки у більшості

інтегрованих корпоративних систем розташовані активи на Кіпрі, в Люксембурзі та в інших офшорних зонах. Значні обсяги валютних коштів залишаються на рахунках офшорних компаній та не повертаються на національні підприємства.

Одним нормативно-правовим актом, який хоч якось обмежує використання офшорних зон в господарській діяльності громадян України, є Розпорядження Кабінету міністрів України № 143-р «Про перелік офшорних зон» від 23.02.2011 р.

У цьому аспекті можемо запропонувати такі напрями структурної перебудови контролю та нівелювання наслідків «тіньової економіки», як:

1. Протидія корупції інституційними правовими та економічними методами: паритетне зростання відповідальностей та заробітних плат, штрафні санкції, реформування судової системи в аспекті прозорості та справедливості.

2. Обов'язкові зобов'язання збільшити відрахування до резервного фонду на покриття можливих втрат за всіма статтями активів та позабалансових зобов'язань для банків з основною частиною іноземного капіталу зі зберіганням цих коштів на рахунках НБУ.

3. Удосконалення у секторі лімітів, впровадження контролю та обмеження під час використання Bitcoin.

4. Додатковий контроль за цільовим фінансуванням та кредитуванням державними інституціями, Міжнародними фінансовими та урядовими організаціями.

5. Стимулювання залучення прямих та портфельних фінансових інвестицій у підприємницький, фінансовий та нефінансовий сектори економіки, що забезпечать притік валютних коштів і, як наслідок, зростання валютних резервів Національного банку.

6. Зменшення до мінімуму нелегальної зайнятості, оскільки втрати від недоотримання бюджетних коштів досить вагомі. Доцільно впровадити обов'язкову виплату недоотриманих соціальними фондами та бюджетом коштів у п'ятикратному розмірі з кожного із партнерів [11; 12].

Попередні напрями структурних змін більшою мірою стосуються макрорегуляторів і комплексних проблем не тільки економіки, але й держави загалом. На нашу думку, нижчою за рангом, але не менш значущою є структурна зміна інноваційно-інвестиційної спрямованості державної стратегії та інноваційної політики підприємств. Такі питання є і будуть актуальними, особливо в період економічної рецесії, оскільки стають важелями впливу на інтенсивність економічного зростання.

Ринок зумовлює розвиток інноваційної діяльності, і його вимоги стають все вищими, особливо на міжнародному рівні. Крім забезпечення фінансових ресурсів для генерування та комерціалізації інновацій, напрямом структурних змін варто вважати реалізацію програми інфраструктурного реформування.

Невідповідність між потребами ІКС та кількістю венчурних фірм, лізингових компаній, науково-технічних центрів, інжинірингових фірм та інших організацій, що відіграють ключову роль у взаємодії фінансового та промислового секторів економіки, спричиняє деякі гальмівні процеси в розвитку суб'єктів господарювання.

Інфраструктурні проблеми спричиняють у машинобудівній, металургійній та гірничодобувній промисловості орієнтацію на обслуговування зовнішнього ринку, що робить їх залежними від кон'юнктури глобального ринку, сировинна спрямованість зменшує темпи економічного зростання [13].

Проаналізовані значення індексу глобальної конкурентоспроможності дають змогу дійти висновку про спадну тенденцію інновацій у його складі, що, незважаючи на зусилля резидентів, свідчить про сповільнення темпів розвитку.

Виділення основних проблемних моментів у діяльності інтегрованих корпоративних структур дає змогу акцентувати увагу на базових напрямах структурних змін, які сприятимуть зростанню ефективності діяльності інтегрованих корпоративних систем

Висновок. Окреслені напрями – пільгове оподаткування, гармонізація вітчизняного законодавства із законодавством ЄС, державна підтримка інноваційних ініціатив та проектів – є взаємопов'язаними орієнтирами, які забезпечать організаційно-економічному механізму ІКС додаткові стимули та інструменти.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Dąbrowska K. Kapitał zagraniczny a transformacja sektora finansowego w Polsce / K. Dąbrowska, M. Gruszczyński // PWN, Warszawa. – 2001. – s. 151

2. Liberska B. Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania /B. Liberska // PWE, Warszawa. – 2002. – C. 39.

3. Макконнелл, К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М: Инфра – М, 2009. – 915 с.

4. Фішер, С. Економіка: Пер. з англ. з 2-го вид. / С. Фішер, Р. Дорнбурш, Р. Шмалензи. – М: Дело ЛТД, 1993. – 864 с.

5. Право Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу https://studme.com.ua/126311139396/pravo/antimonopolnaya_politika_evropeyskogo_soyuza_regulirovanie_konkurent

6. Петруня Ю.Є. Формування конкурентного середовища й особливості антимонопольного регулювання у сфері роздрібної торгівлі продовольчими товарами / Ю.Є. Петруня // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Державне управління. – 2014. – №. 1. – С. 46–50.

7. Державна служба статистики Державна служба статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Куцик В.І. Багатовекторний підхід до забезпечення фінансової стабільності : монографія / В.І. Куцик, О.І. Кліпкова, Н.І. Козьмук, І.А. Канцір. – Львів : СПОЛОМ, 2017. – С. 24.

9. Серебрянський Д.М. Ефективність пільг з ПДВ і податку на прибуток підприємств в Україні / Д.М. Серебрянський // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – №. 1. – С. 42–47.

10. Матвійчук А.В., Великоіваненко Г.І. Моделювання ефективності податкових пільг / А.В. Матвійчук, Г.І. Великоіваненко //Економічний часопис-XXI. – 2014. – №. 5-6. – С. 105–108.

11. Bullough O. Looting Ukraine: How East and West Teamed up to Steal a Country [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.li.com/docs/default-source/publications/ukraine_imr_a4_web.pdf.

12. Шепеленко О.В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: монография / О.В. Шепеленко – Донецк : МОН Украины. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. – 2007. – 360 с.

13. Головкова Л. Інституціональні проблеми розвитку корпоративних процесів в економіці України [Електронний ресурс] // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу до журн. : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11glsveu.pdf.

УДК 338.001.36

Проблематика інвестування та інноваційного розвитку золотої галузі в Україні

Кучер Ю.Е.
асистент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Воловик В.М.
студент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті досліджено кон'юнктуру світового ринку дорогоцінних металів, сформовано основні стратегії закордонного досвіду, зокрема розвинених країн світу, виявлено основні тенденції розвитку вітчизняного ринку дорогоцінних металів.

Ключові слова: ювелірний ринок, золота сировина, золото, імпорт, експорт, інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність.

Кучер Ю.Е., Воловик В.Н. ПРОБЛЕМАТИКА ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЗОЛОТОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ

В статье исследована конъюнктура мирового рынка драгметаллов, сформированы основные стратегии зарубежного опыта, в частности развитых стран мира, выявлены основные тенденции развития отечественного рынка драгоценных металлов.

Ключевые слова: ювелирный рынок, золотое сырье, золото, импорт, экспорт, инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность.

Kucher Y.Y., Volovik V.N. THE PROBLEMS OF INVESTMENT AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE GOLD INDUSTRY IN UKRAINE

In the article research of a conjuncture of the world market of precious metals formed the main strategy of foreign experience, in particular developed countries, to identify main trends of development of the domestic precious metals market.

Keywords: jewelry market, gold raw materials, gold, import, export, innovations, innovative activity, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основною проблемою для української ювелірної галузі є відсутність власної якісно очищеної сировинної бази. За таких умов маємо залежність не тільки від імпорту, а й спекулятивну залежність від світових цін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана тема досліджень пов'язана з аналізом кон'юнктури ринку, присвячена тенденціям розвитку ринку золота, впливу на його функціонування різноманітних чинників, зміні ролі дорогоцінного металу у світовому господарстві. Розглядалися ці питання в наукових працях Н. Бодрової, М. Диби, С. Еш, О. Михайловського, А. Олексин, Н. Савчук, А. Федорчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виявлено, що факторам впливу на вітчизняний ринок, проблемам вибудку, інвестування та формування, а також розвитку світового ринку золота приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження кон'юнктури світового ринку дорогоцінних металів, формулювання основних стратегій закордонного досвіду, зокрема розвинених країн світу, виявлення основних тенденцій розвитку вітчизняного ринку дорогоцінних металів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна ювелірна галузь розвивається у двох основних векторах: економічно му та інвестиційно- інноваційному.

Світовий ювелірний ринок розвивається в умовах надзвичайно високої монополії, що особливо загострилося після злиття наприкінці минулого століття низки європейських та американських країн. Найбільша у світі товарна біржа, яка спеціалізується на тор-

© Кучер Ю.Е., Воловик В.М.

гівлі ф'ючерсами та промисловими металами (золото, срібло, платина, паладій та ін.), – Лондонська біржа металів (ЛБМ). Із 2012 р. вона належить Hong Kong Exchanges and Clearing.

Лондонська біржа металів є світовим центром із торгівлі промисловими металами: більш ніж три чверті всіх кольорових металів через ф'ючерсні угоди реалізуються на її платформах. У 2016 р. це прирівнюється в грошовому еквіваленті до $10,3 трлн., умовно – 3,5 млрд. т і 157 млн. лотів. Член Гонконгської фондової біржі – група ЛБМ об'єднує учасників промисловості і фінансового співтовариства [1].

В умовах сьогодення всім ринкам (товарному, фінансовому) притаманні віртуалізаційні процеси, тобто створюються біржі, ф'ючерси, аукціони. Їх мета полягає у підвищенні ліквідності базового активу для захисту від ризиків, а також досягненні максимального прибутку від діяльності.

Для такого ринку актив (золото) є головним джерелом прибутку, тому для його збільшення існує зацікавленість у маневруванні курсом. Для збільшення тиску найбільші банки світу створюють асоціації. Асоціації поділяються на три групи:

– маркет-мейкери: у 2011 р. їх було одинадцять, у тому числі найбільші банки – «Банк Нова Скотія» (The Bank of Nova Scotia-Scotia Mocatta), «Барклиз» (Barclays Bank PLC), «Кредіт Свісс» (Credit Suisse), «Дойче Банк» (Deutsche Bank AG), «Голдман Сакс» (Goldman Sachs International), Лондонська філія банківської корпорації «Гонконг енд Шанхай» (HSBC Bank USA National Association London Branch), «Джей Пі Морган Чейз» (JP Morgan Chase Bank), «Сосьєте Женераль» (Societe Generale), «Меррілл Лінч» (Merrill Lynch International Bank Limited), Лондонське відділення багатопрофільної фінансової компанії UBS AG, а також Лондонський філіал корпорації дорогоцінних металів «Міцуї» (Mitsui & Co Precious Metals Inc);

– рядові члени Асоціації (рядові дилери): їх усього 73;

– асоційовані учасники Асоціації: їх усього 65 із різних країн [1].

Так, основною ланкою є Лондонський ринок. Світові ринки підтримують таке верховенство.

Це представлено п'ятьма компаніями, які об'єдналися та розділили членство ринку. Їх представники два рази на день на фіксингу встановлюють ціну на золотий актив.

Україна є постачальником золотої руди та покупцем сировини, оскільки власного афінажного підприємства в країні немає.

Цікаво, що Швейцарія, яка є найбільшим імпортером сировини та експортером в сумі за всіма періодами, є провідною країною в даній сфері, оскільки значна частина золота, що добувається у світі, проходить через неї. Чотири найбільші афінажні заводи золота у світі розташовані на швейцарській землі. У 2011 р. більше 2 600 т необробленого золота, що ввозяться в країну, на загальну суму 96 млрд. швейцарських франків ($103 млрд.). Сьогодні основними продуктами швейцарських аффінажерів є напівфабрикати для ювелірів або годинникарів, а також золоті злитки [2].

У середньому за рік Швейцарія переробляє близько 70% світового золота, за відомостями представника МКС (Швейцарія). Шість афінажних підприємств знаходяться у Списку гарної поставки на Лондонську біржу (LBMA). Це означає, що вони відповідають усім стандартам якості, прийнятим у цій організації.

Valcambi CA (м. Балерна), заснована в 1961 р., сьогодні є частиною американської гірничодобувної групи «Ньюмонт майнінг корпорейшн», афінажні потужності – близько 1 400 т на рік, 165 співробітників.

Ramp CA (м. Кастель Сан Пієтро), (1977 – МКС SA у Женеві), афінажні потужності – близько 450 т на рік, 160 співробітників.

Argor-Heraeus SA (м. Мендрисіо), заснована у 1951 р., афінажні потужності – 400 т на рік, 230 співробітників у Швейцарії, Німеччини, Італії і Південній Америці.

Metalor CA (м. Нюшатель) існувала з 1852 р. під назвою «Мартін Де Pury & Cie», де 1 650 співробітників по всьому світу, афінажні потужності – 650 т на рік.

Ще два аффінажера – Metaux CA (м. Біль) і PX Précinox CA (м. Ла-Шо-де-Фонд) також співпрацюють із фіксингу LBMA. Вони не розкрили обсяг своїх річних афінажних потужностей [3].

Сучасний стан сировини в Україні супроводжується відсутністю власної сировинної бази, яка б задовольнила потребу країни та залежність від імпорту, адже сьогодні українські родовища добувають золоту руду, але відсутність власного афінажного виробництва унеможливлює отримання якісної конкурентоздатної сировини, яка б відповідала правилам «чотирьох дев'яток» або 99,99% проби золота, що відповідає винятковому ступеню чистоти.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн-контрагентів (тис. доларів США) по сировинному матеріалу за 2011–2016 рр.

Код і найменування товарної позиції за УКТЗЕД 7108	Імпорт				Експорт			
	країна	вартість	питом. вага	за останній місяць періоду	країна	вартість	питом. вага	за останній місяць періоду
2011	Швейцарія	268407	43,3%	52841	Австрія	5205	64,5%	4200
	Нідерланди	202217	32,6%	11470	Швейцарія	2855	35,4%	0
	Німеччина	69248	11,1%	56		0		0
	Інші	**79604**	**12,85%**	**5039**		**0**		**0**
2012	Швейцарія	277050	72%	31520	Швейцарія	6295	65,1%	0
	Нідерланди	95868	24,9%	4828	Австрія	3365	34,8%	0
	Німеччина	7704	2,00%	0		0		0
	Інші	4116	1,07%	11		0		0
2013	Швейцарія	402113	69,7%	31144	Швейцарія	19650	100%	0
	Нідерланди	153738	26,6%	28821		0		0
	Велика Британія	10650	1,8%	0		0		0
	Інші	**9836**	**1,71%**	**33**		**0**		**0**
2014	Швейцарія	115710	49,8%	0	Швейцарія	103482	100%	78089
	Нідерланди	113796	49%	238	Британія	2	0%	0
	Німеччина	1983	0,85%	0		0		0
	Інші	**651**	**0,28%**	**14**		**0**		**0**
2015	Нідерланди	11650	49,7%	1601	Швейцарія	43869	99,9%	0
	Швейцарія	9266	39,5%	184	Іспанія	10	0,02%	0
	Німеччина	2471	10,5%	17		0		0
	Інші	**34**	**0,15%**	**1**		**0**		**0**
2016	Нідерланди	8414	64,3%	1725	Швейцарія	5734	99,8%	0
	Швейцарія	3859	29,5%	2584	Іспанія	10	0,17%	0
	Німеччина	519	3,9%	0		0		0
	Інші	**284**	**2,1%**	**0**		**0**		**0**
Всього	1849188					190477		

Згідно з переліком спеціальних дозволів на користування надрами (дата видачі документа – 18.05.2015) отримали дозвіл на видобуток та розробку підприємства «Мужіївське» та «Сауляк». Окрім зазначених родовищ, є сім нерозроблених: «Майське», «Клинцівське», «Юріївське», «Сергіївське», «Балка Золота», «Балка Широка» та «Сурозьке».

Мужіївське золоторудне родовище – родовище золота в Берегівському районі Закарпатської області. Розташоване біля села Мужієво, в південно-західній частині Берегівського низькогір'я. Станом на 2017 р. у межах родовища знаходиться 55 т золота, 1 млн. т цинку і свинцю розвіданих запасів. У грошовому еквіваленті це майже 3,8 млрд. дол. [4].

Сауляк – золоторудне родовище в Закарпатській області, за 17 км на південь від м. Рахів, на північно-західній околиці с. Ділове. Головним рудним мінералом є золото, розповсюджене переважно в самородній формі. Розкриття більшості вкраплень золота відбувається за крупності <0,1 мм, повне розкриття – за крупності 0,07–0,05 мм. Розроблена гравітаційно-флотаційна схема збагачення з вилученням золота – понад 90% [5].

На початку XXI ст. в Україні відкрито більше тисячі золоторудних об'єктів (родовищ, рудопроявів точок мінералізації): у Карпатській золотоносній провінції – більше 300, у межах Українського щита – 650, у Донецькому регіоні – близько 60, що засвідчує значний золоторудний потенціал України. За оцінками експертів, у тому числі закордонних, сьогодні знайдені та оцінені запаси золота в Україні становлять близько $ 7 трлн. [6].

Другим вектором, який впливає на кон'юнкутуру ринку золота у світі, є інноваційна діяльність. Так, у 1987 р. було створено самообєднання компаній, банків, під назвою «Всесвітня рада із золота» (World Gold Council), вона є основним виробником очищеного золота у світі. Нині її членами є компанії, на частку яких припадає близько 60% світового видобутку і виробництва золота.

«Світова золота рада» – організація розвитку ринку золотої промисловості. Її мета полягає у тому, щоб стимулювати і витримати попит на золото, забезпечити промислове лідерство і мати глобальну владу на золотому ринку [7]. Її члени – найбільші і найсучасніші у світі компанії з видобутку золота.

Об'єднуючи більшість виробників золота, Рада діє так, щоб впливати на всю кон'юнктуру споживчого ринку золота у світі: в ювелірній промисловості, виробництві промислової продукції, на інвестиційних ринках та в інноваціях. Штаб-квартира Ради знаходиться в Лондоні.

За статутом членами «Всесвітньої ради по золоту» можуть стати компанії, які видобувають не менше 100 000 тройських унцій золота у квартал [7].

Всесвітня рада із золота підтримує розвиток інновацій, даючи їм кращий шанс еволюціонувати в правильному виборі каталізатора, який має вирішальне значення для успішного комерційного бізнесу, який у кінцевому підсумку приносити користь суспільству.

Наприклад, Рада активно підтримує розширення програми для золотих наночастинок як важлива медична діагностика, наночастинки з золота демонструють великі перспективи в діагностиці низки хвороб та захворювань, включаючи рак, ВІЛ/СНІД, хвороба Альцгеймера [7].

Наночастинки золота, які завантажені в антибіотики, мають значну антимікробну активність.

Рада інвестувала в такі проекти, як більш ефективні сонячні батареї, очисники води, нові медичні застосування, проваджуючи золото як основу інноваційних технологій [7].

Висновки з цього дослідження. Золото є провідним фінансовим інструментом, хоча формально жовтий метал уже понад 30 років не є синонімом грошей: після скасування золотого стандарту в 1971 р. із ціною на золото не пов'язана жодна валюта та розрахунки між державами здійснюються більш сучасними формами, ніж фізичне переміщення злитків з одного сховища в інше. Але золотий запас держав залишається суттєвим фактором державної сили. Враховуючи, що обсяги світового виробництва золота падають, а попит на благородний метал, навпаки, зростає (не тільки з боку фінансових інститутів, а й авіаційної, космічної, ювелірної промисловості, а також медицини), легко зробити висновок, що золотовидобування є вигідним і соціально значущим бізнесом.

Ювелірна галузь України досить перспективна, однак через низку причин (недосконалість законодавства України, труднощі в отриманні спеціального дозволу, проблеми з оформленням земельних відводів, нестабільна політична й економічна ситуація в державі) цей процес ускладнено або унеможливлений.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Лондонської біржі металів (London Metal Exchange) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.lme.com.

2. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua.

3. Швейцарія: золото-концентратори у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.swissinfo.ch/eng/business/precious-goodsadd-the-underlineswitzerland--the-world-s-gold-hub/33706126.

4. Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://menr.gov.ua.

5. В Україні стартує масштабний видобуток золота [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://real-vin.com/v-ukraine-startuet-masshtabnaja-dobycha-zolota.

6. Гірничий енциклопедичний словник : у 3-х т. / За ред. В.С. Білецького. – Д. : Східний видавничий дім, 2004. – Т. 3. – 752 с. – ISBN 966-7804-78-X.

7. Всесвітня рада по золоту (World Gold Council) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.webcitation.org/67MYU03na.

УДК 339.97

Роль міжнародного консалтингу в розвитку національного ринку консалтингових послуг

Любохинець Л.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницького національного університету

Дашевська А.А.
студентка факультету економіки та управління
Хмельницького національного університету

У статті проаналізовано особливості розвитку міжнародного консалтингу та його вплив на визначення основних напрямів функціонування та формування сегментованої структури національного ринку консультаційних послуг, досліджено організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності та визначено тенденції виходу на національний ринок світових брендів у галузі консультування.

Ключові слова: міжнародний консалтинг, консалтингові послуги, консалтингова діяльність, консультаційні послуги.

Любохинец Л.С., Дашевская А.А. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНСАЛТИНГА В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

В статье проанализированы особенности развития международного консалтинга и его влияние на определение основных направлений функционирования и формирования сегментированной структуры национального рынка консультационных услуг, исследованы организационно-экономические аспекты консалтинговой деятельности и определены тенденции выхода на национальный рынок мировых брендов в области консультирования.

Ключевые слова: международный консалтинг, консалтинговые услуги, консалтинговая деятельность, консультационные услуги.

Liubokhynets L.S., Dashevska A.A. THE ROLE OF INTERNATIONAL CONSULTING IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL MARKET OF THE CONSULTING SERVICES

In the article the features of the international consulting development and its influence on the definition of the main areas of functioning and formation of the segmented structure of the national market of consulting services are analyzed, the organizational and economic aspects of consulting activity are investigated and the tendencies of entering into the national market of world brands in the field of consulting are determined.

Keywords: international consulting, consulting services, consulting activity.

Постановка проблеми. Для сучасного стану розвитку міжнародних економічних відносин актуальним є питання ефективного функціонування ринку консалтингових послуг в адекватному економічному середовищі, де ринкова інфраструктура є ключовим елементом. Тому реального значення набуває консалтингова діяльність, що є одним із важливих компонентів управлінської інфраструктури, а також з'ясування ролі міжнародного консалтингу в розвитку світової економічної системи та національного ринку консалтингових послуг. Глобальний ринок консалтингових послуг формується та трансформується під впливом динаміки світових бізнес-тенденцій, що супроводжуються використанням принципово нових інформаційних та консалтингових технологій, які є основою якісного розвитку сучасного консалтингового бізнесу, трансформації бізнес-процесів ТНК та урізноманітнення структури консалтингових послуг і продуктів за рахунок інноваційного складника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем консалтингових послуг здійснювали у своїх працях такі зарубіжні вчені, як Е. Бейч, К. Макхем, Р. Метцгер, С. Бісвас. Досить вагомий внесок у розгляд питань організації й розвитку консалтингової діяльності зробили вітчизняні вчені-економісти В. Верба, В. Герасимчук, В. Коростелєв, М. Кропивко, Ю. Лапигін, С. Козаченко, М. Кубр, В. Новицький. Проте проблематика розвитку консалтингу та визначення напрямів реформування ринку консалтингових послуг залишається актуальною в сучасних умовах трансформаційних змін.

© Любохинець Л.С., Дашевська А.А.

Метою статті є визначення ролі міжнародного консалтингу у формуванні національного ринку консалтингових послуг у контексті розвитку інформаційної економіки та знаннєвої природи консультування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція України у світову економіку передбачає вирішення питань обслуговування бізнесу з метою покращення життєдіяльності підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності за допомогою використання передових технологій. Все це з урахуванням швидкої пристосованості вітчизняних підприємств до трансформаційних змін потребує надання професійної підтримки керівництва в процесі управління діяльністю бізнесу. У цьому контексті консалтинг розглядається як вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якої полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково-технічних та організаційно-економічних інновацій з урахуванням наочної області і проблем клієнта. Міжнародний консалтинг визначається як вид міжнародної діяльності спеціалізованих компаній у сфері послуг, метою яких є надання консультацій, передача передового світового досвіду державам, виробникам, продавцям і споживачам інших країн із широкого кола питань економічної діяльності.

Інноваційні ідеї у сфері консалтингу визначалися розвитком інформаційних технологій, переходом світової економіки до економіки знань, зміною принципів прийняття управлінських рішень, що, в свою чергу, привело до виокремлення причин стрімкого розвитку управлінського консультування та розширення ринку консультаційних послуг в умовах переходу на нові технологічні уклади передових економік світу. До таких причин належать:

– загальні глобалізаційні тенденції розвитку бізнесу, що сприяє зростанню попиту на консультаційні послуги;

– пошук нових засобів підвищення ефективності виробництва з боку підприємців;

– спроби комерційного застосування своїх здібностей фахівцями управління у сфері консультування як конкурентної переваги;

– логіка та стратегія розвитку організаційної науки.

Загалом консалтингова діяльність полягає у консультуванні керівників, управлінців, профільних фахівців із широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності. Міжнародний консалтинг зазвичай розглядається у двох аспектах: як один із напрямів функціонування світового ринку та як спосіб спеціалізації певного виду консультаційної допомоги (міжнародний фінансовий, інвестиційний, кадровий консалтинг). Специфікою консалтингових послуг є створення інтелектуального продукту, який залишається у володінні клієнта після завершення консультування. Досить часто консалтингові послуги надаються паралельно чи разом з іншими, а тому найчастіше трапляються компанії, які спеціалізуються саме на наданні комбінованих послуг (аудиторські та консалтингові чи юридичні у поєднанні з консалтинговими тощо).

Загалом сектор консалтингових послуг розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими галузями світової економіки. Особливо значний розвиток ринку консалтингових послуг відзначається в країнах Центральної та Східної Європи, СНД, Азії, Індії і Китаї. За відомостями ГЕАСО, понад 11% послуг грецьких консалтингових фірм, 10% – російських, по 5% –хорватських та словенських припадає на східноєвропейські країни. Найбільш перспективним ринком з погляду обсягу попиту є Китай [2].

У 2015 році обсяг глобального ринку консалтингових послуг становив 245 млрд дол. США, продемонструвавши приріст майже на 5% порівняно з 2014 роком. Лідером сфери залишається IT-консалтинг, оборот якого в 2015 році становив 50 млрд. дол. США. Цей вид консультування найпопулярніший у США, Японії та в Західній Європі. Приплив інвесторів-нерезидентів з усього світу, значні темпи збільшення невиробничої сфери та багато інших економічних чинників є причинами зростання обороту ринку консалтингових послуг у цих країнах. У Східній Європі перше місце посідає операційний консалтинг. Така диференціація переваг може бути зумовлена менталітетом і національною особливістю бізнес-моделі. Захід звик орієнтуватися на завтрашній день, інвестувати в майбутнє, тоді як бізнес у країнах Центральної та Східної Європи прагне зміцнити свої позиції на ринку на найближчий час [3].

Національні та інтернаціональні професійні асоціації є важливими суб'єктами на світовому ринку консультування. Професійні консалтингові асоціації здійснюють свою професійну діяльність у 42 країнах світу. Серед провідних міжнародних професійних об'єднань в сфері консультування виокремлюють Європейську федерацію асоціацій з економіки та

управління (ФЕАКО), що нараховує 1200 консалтингових фірм, та Асоціацію менеджмент-консалтингових фірм (АМКФ), що є транснаціональним об'єднанням, оскільки членами цієї організації є найбільші американські консалтингові фірми, які мають філіали практично у всіх регіонах світу. Авторитетним консалтинговим об'єднанням є також Міжнародна рада інститутів управлінського консультування (The International council of management consulting institutes – ICMCI) – це мережа асоціацій консультантів у всьому світі, які мають спільну місію, цінності та цілі. У предметній сфері надання консультативних послуг часто звертаються до таких організацій, як Європейський фонд розвитку менеджменту (EFMD), Асоціація розвитку менеджменту країн Центральної та Східної Європи (CEEMAN), Американська асоціація менеджменту (AMA), Японська федерація менеджмент-організацій (ZENNOH-RED), Міжнародна асоціація консультантів з організаційного розвитку, Асоціація консультантів з підбору вищого управлінського персоналу та інші.

Досить часто роль міжнародного консалтингу у розвитку світової економічної системи простежується саме через завдання та цілі функціонування консалтингових асоціацій, такі як:

– формування мережі спеціалізованих фірм управлінського консультування;

– координація та інформаційне забезпечення;

– підтримка і розповсюдження стандартів якості послуг та етики відносин із клієнтами;

– виконання досліджень з метою прогнозування потреб у консультаційних послугах;

– розроблення рекомендацій щодо організації та методів консультування;

– здійснення видавничої та рекламної діяльності тощо.

Практично в усіх країнах світу поруч із вітчизняними консультаційними фірмами працюють транснаціональні аудиторські та консалтингові корпорації, такі як Deloitte&Touche Tohmatsu International, Price waterhouse Coopers (PwC), Ernst&Young, KPMG, McKinsey&Company, Booz-Allen&Hamilton. Більшість цих фірм входять до складу так званої Big4 («великої четвірки») – Ernst&Young, Deloitte, KPMG, PwC, які є найбільшими у світі компаніями у сфері аудиту і консалтингу та займають найвищі позиції за сукупними доходами серед консалтингових компаній, які працюють та надають різні консультаційні послуги, починаючи з аудиторських і закінчуючи бізнес-консалтингом та IT-консалтингом. Перевагами таких фірм є насамперед відомий бренд, комплексне вирішення проблеми, висока кваліфікація персоналу, перевірена якість послуг. Вони спеціалізуються на обслуговуванні великих компаній та пропонують весь спектр управлінських послуг для вирішення найскладніших проблем. Представники групи Big4 займаються також і дослідницькою діяльністю, що дає їм змогу постійно удосконалюватися. Вузькоспеціалізовані фірми, як правило, надають консалтингові послуги представникам дрібного і середнього бізнесу та працюють в обмеженому секторі консультування. Сьогодні світові лідери у сфері консультування займають від 25% до 40% залежно від сегменту, обсягу національного ринку консалтингових послуг. При цьому «велика четвірка» аудиторських компаній в Україні має понад 60% обсягу продажів аудиторських та консалтингових послуг. Понад 50% доходів, які генерують вітчизняні консалтингові компанії, отримуються від реалізації послуг з управлінського консультування та IT-консалтингу. Так, згідно зі звітом глобальної мережі PwC, її сукупний валовий дохід за фінансовий рік, що закінчився 30 червня 2017 року, становив 37,7 млрд дол. США і зріс майже на 7% порівняно з попереднім періодом. Тобто цьогорічне зростання закріпило тенденцію сталого зростання доходів міжнародної мережі фірм PwC за останні 20 років поспіль. При цьому у країнах Північної та Південної Америки доходи компанії зросли майже на 7%, у Західній Європі зафіксоване стабільне зростання доходу на 4% і набагато динамічніше зростання доходу на 13% – у Центральній та Східній Європі. В Австралії та країнах Тихоокеанського регіону доходи мережі фірм PwC збільшилися на 10%, що вдвічі перевищує показник минулого року, а в країнах Азії також спостерігається зростання доходів на 10% [4].

Міжнародна компанія Nexia International (Nexia), що входить у десятку найкращих мереж незалежних аудиторських і консалтингових фірм, за результатами фінансової звітності за 2016 рік отримала загальний дохід у розмірі 3,2 млн дол. США, тобто на 4% вищий, ніж у 2015 році. Такому збільшенню міжнародного доходу компанія завдячує невпинному зростанню усієї мережі. Так, Азійсько-Тихоокеанський регіон досягнув значного приросту на 35%, при цьому Китай понад удвічі збільшив свій дохід протягом року, а південно-

американські компанії Nexia принесли збільшення доходу в регіоні на 19%, Північна і Центральна Америка показала швидке зростання прибутку на 10% по регіону [5]. За даними глобального дослідження журналу «International Accounting Bulletin» (IAB), мережа міжнародної компанії Nexia International (Nexia) залишається у десятці найбільших аудиторських мереж за розміром доходів.

Щодо українського ринку консалтингу, то за дослідженнями, проведеними на замовлення компанії «Група Фінансових Рішень», в нашій країні виокремлюють декілька обмежень, які поки що не дають змоги ринку стрімко розвиватися (рис. 1), серед яких:

– низька поінформованість щодо надання консалтингових послуг та складність в отриманні об'єктивної інформації;

– недовіра до консалтингу загалом, що зумовлено не завжди достатнім рівнем професіоналізму з боку консультантів;

– невисокий рівень інтеграції українських консультаційних компаній в міжнародні консультаційні структури й об'єднання;

– низька активність професійних об'єднань на консультаційному ринку;

– низький рівень звернення до консалтингових компаній;

– недостатній рівень фінансової грамотності керівників. Відсутність інформації, що пояснює доцільність, необхідність і переваги використання таких видів послуг у поточних умовах ринку [3].

Зважаючи на глобалізаційні та інтеграційні процеси в національній економіці, залучення нових інвестицій у бізнес, динамічні зміни інформаційних технологій, перспективи розвитку консультаційного бізнесу в Україні розширюються через зростання попиту на такі послуги, як фінансовий консалтинг і менеджмент, оптимізація бізнесу, інтеграція CRM-систем, професійні тренінги, особливо для керівників компаній. Більшість вітчизняних консультаційних фірм надають у процесі своєї діяльності консультаційні послуги з управлінського, фінансового, юридичного консультування. До 40% консультаційних фірм у свій асортимент включають послуги з маркетингу, консалтингові послуги з питань оцінки ризиків під час купівлі цінних паперів, послуги з інформаційних технологій, послуги з розроблення бізнес-планів, консультації з питань оподаткування та зовнішньоекономічної діяльності. Темпи цифрової трансформації операційних процесів змінили ринок і стали причиною стрімкого зростання попиту на послуги, які забезпечують впевненість у таких сферах застосування цифрових технологій, як кібербезпека і захист даних, розширена аналітика даних та рішення для корпоративних систем. Крім того, прогресивна практика послуг у галузі внутрішнього аудиту пропонує клієнтам унікальні технологічні рішення у сфері корпоративного управління, оцінці ризиків та комплаєнсу [4].

Основною перевагою вітчизняних консультантів є невисока вартість послуг порівняно з іноземними. Тому замовниками вітчизняних компаній консалтингу найчастіше бувають невеликі підприємства малого й середнього

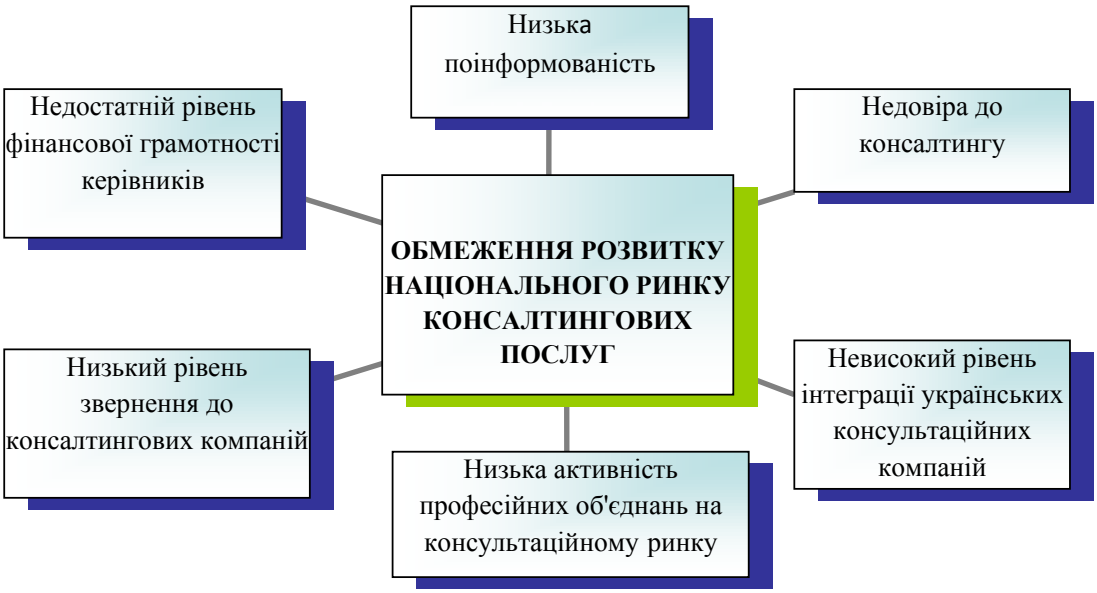


Рис. 1. Обмеження розвитку національного ринку консалтингових послуг

бізнесу. Станом на кінець квітня 2017 року консалтингові послуги в Україні надавали понад 5 тис. компаній [3].

Аналізуючи обсяг ринку консалтингу, варто робити поправку на ситуацію в Україні: внаслідок військових дій на сході країни відбулося зниження споживання консультаційних послуг із 490 млн. дол. у 2014 році до 437 млн. дол. у 2016-му. Найбільший сукупний дохід на одного співробітника зафіксований у сегментах фінансового консалтингу (18,6%), консалтингу у сфері IT (17,02%). Також вагому роль посідають аудиторські, юридичні та бухгалтерські послуги. Згідно з дослідженням, основними споживачами послуг є промисловість 26,27%, ГМК – 20,53%, фінансова і страхова діяльність – 17,61%, решта 35,59% ринку розподілилася серед інших галузей [3].

Поступове збільшення попиту на консалтингові продукти відбувається в результаті:

– покращення якості послуг, що надаються, оскільки неодмінно зростатиме професіоналізм вітчизняних консультантів, їх досвід, удосконалюватимуться навички роботи і методи виконання замовлення;

– переходу на постійне консультаційне обслуговування, що є більш економічним для клієнта;

– усвідомлення вигоди від залучення консультантів для вирішення існуючих проблем і отримання нової інформації, ідей, пропозицій.

Таким чином, ринок консалтингових послуг зростає навіть в умовах економічних та політичних криз, оскільки компанії, прагнучи знизити собівартість продукції та підвищити ефективність і результативність своєї діяльності, звертаються до послуг управлінських консультантів.

Висновки. Отже, особливості розвитку глобального ринку консалтингових послуг тією чи іншою мірою пов'язані з глобалізацією світового економічного простору. Очевидна тенденція до посилення глобалізації та інституціоналізації консалтингових послуг, що пропонуються найбільшими фірмами, не унеможливлює функціонування на ринку малих та середніх спеціалізованих компаній, які більш конкурентоспроможні на національних ринках. Водночас зберігається великий потенціал зростання і для транснаціональних лідерів світового консалтингу. Їхній розвиток дедалі більше пов'язується зі зміною поколінь інформаційних технологій, еволюцією маркетингових технологій, модернізацією консультант-клієнтських відносин, капіталізацією інтелектуального капіталу. Наслідками глобалізаційних процесів на ринку консалтингових послуг є домінування великих транснаціональних консалтингових компаній, посилення конкуренції на ринку, переорієнтація ділової активності малих консалтингових компаній у сферу вирішення вузьких питань динамічних національних ринків, націлених на специфіку вітчизняної економіки.

На розвиток і структуру глобального консалтингового ринку впливають такі транснаціональні чинники, як лібералізація міжнародних економічних відносин, загострення конкуренції на національних та регіональних консалтингових ринках, відкриття консалтингових ринків у країнах з перехідною економікою, прорив інноваційних технологій в консалтинговому бізнесі та орієнтація консалтингових компаній на скорочення трансакційних витрат, конвергенція економічних політик розвинених країн світу.

З огляду на зміни тенденцій ведення бізнесу все більше українських компаній приходять до розуміння важливості та необхідності використання консалтингових послуг. Тому вітчизняним консалтинговим компаніям потрібно зосередити основні зусилля на перспективах, які ефективно вплинуть на бізнес і економічний стан країни загалом. При цьому можливий успіх консультаційних організацій в Україні багато в чому залежить від їх готовності до нововведень, адаптованості набору послуг до потреб клієнтів, пошуку нових продуктів і ринків, застосування нових методів втручання та внесення змін під час реалізації консультаційних пропозицій. Майбутнє консалтингу нерозривно пов'язане з підвищенням професіоналізму консультантів, високою якістю виконання замовлень, дотриманням етичних стандартів, здатних задовольнити потреби клієнтів, збільшенням частки українських компаній у наданні послуг та їх виходом на світові ринки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародний консалтинг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiPkqfp5uTXAhWhO5oKHVTABIcQFgg9MAI&url=http%3A%2F%2Fela.kpi.ua%2Fbitstream%2F123456789%2F16543%2F1%2FInternational%2520Consulting_Tutorial.doc&usg=AOvVaw1MqBWrhtBOnPcVnjVBHQ7X

2. Еволюція розвитку консалтингу за кордоном. Стан управлінського консалтингу в країнах з розвиненою ринковою економікою. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.com.ua/13761025/menedzhmentevolyutsiya_razvitiya_konsaltinga_rubezhom_sostoyanie_upravlencheskogo_konsaltinga_stranah.htm

3. Відновлення ринку консалтингу почнеться вже в 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/novini/finansi/item/66877-відновлення-ринку-консалтингу-почнеться-вже-в-2018-році.html

4. Сукупний дохід фірм міжнародної мережі PwC за 2017 фінансовий рік зріс до рекордних 37,7 млрд. дол. США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.pwc.com/ua/uk/press-room/2017/global-annual-review-2017.html

5. Nexia International повідомляє, що фінансові результати показали зростання доходу на 4% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dk.ua/nexia-international-povidomliaie-shcho-finansovi-rezultaty-pokazaly-zrostannia-dokhodu-na-4-/

6. Кленін О.В., Білопольський М.Г. Стратегічний консалтинг в системі управління розвитком підприємства: ретроспектива та перспективи / О.В. Кленін, М.Г. Білопольський // Вісник економічної науки України – 2017. – № 1. – С. 134–165.

7. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В.А. Верба. – К.: КНЕУ, 2011. – 327 с.

УДК 338.27

Проблеми управління державним боргом України та його прогноз на основі моделі квадратичного рівняння регресії

Ляшенко Ю.І.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

Міщенко О.Л.
магістр навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

У статті розглянуто поняття боргової політики держави, фактори, які безпосередньо впливають на її формування. Надано практичні рекомендації з розроблення найбільш ефективного сценарію розв'язання боргових проблем України, спрогнозовано обсяг державного боргу на основі моделі квадратичного рівняння регресії.
Ключові слова: внутрішній державний борг, зовнішній державний борг, боргова політика, регресія, дефіцит бюджету.

Ляшенко Ю.И., Мищенко А.Л. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ УКРАИНЫ И ЕГО ПРОГНОЗ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ КВАДРАТИЧНОГО УРАВНЕНИЯ РЕГРЕССИИ

В статье рассмотрено понятие долговой политики государства, факторы, которые непосредственно влияют на ее формирование. Даны практические рекомендации по разработке наиболее эффективного сценария решения долговых проблем Украины, спрогнозирован объем государственного долга на основе модели квадратичного уравнения регрессии.
Ключевые слова: внутренний государственный долг, внешний государственный долг, долговая политика, регрессия, дефицит бюджета.

Lyashenko Yu.I., Mischenko A.L. PROBLEMS OF THE STATE LOANS MANAGEMENT OF UKRAINE AND ITS FORECAST ON THE BASIS OF THE MODEL OF THE QUARTERLATIVE EQUITY OF REGRESSION

The article considers the concept of the state debt policy, factors that directly affect its formation. Practical recommendations for developing the most effective scenario for solving the debt problems of Ukraine are given, and the volume of government debt is predicted on the basis of the model of the quadratic regression equation.
Keywords: internal state debt, external state debt, debt policy, regression, budget deficit.

Постановка проблеми. Управління та обслуговування державного боргу є одним із пріоритетних завдань фінансової політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи.

Станом на 31 грудня 2016 року державний та гарантований державою борг України становив 1929,76 млрд. грн., або 70,97 млрд. дол. США, що є досить значною величиною, оскільки становить 85% ВВП. Ця обставина негативно впливає на економічну ситуацію в країні, оскільки обслуговування боргових зобов'язань створює навантаження на державний бюджет. Що стосується статистичних даних, то в 2016 році Україна для погашення державного боргу виплатила 234,26 млрд. грн., що становить 38,5% доходу держбюджету за аналогічний період.

Борговий портфель України сформований не оптимально, обсяги його мають тенденцію до подальшого збільшення. Необхідність здійснення щорічних боргових виплат за умов нерозвиненого внутрішнього ринку капіталу і високої ризикованості зовнішнього середовища потенційно виступають факторами нестабільності для фіскальної сфери та підвищують залежність економіки від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Водночас на заваді впровадження сучасної практики управління борговим портфелем в Україні стоїть відсутність достатнього теоретичного та методологічного забезпечення цього процесу, що має важливе значення для подальшого розвитку теорії і практики. Тому вирішення проблеми залежності держави від запозичень, а також пошук альтернативних шляхів залучення коштів є першочерговим завданням боргової політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам державного боргу присвячені праці

© Ляшенко Ю.І., Міщенко О.Л.

західних учених: Р. Барро, Дж. Бьюкенена, П. Елворта, Н. Калдора, Дж. Кейнса, П. Кругмана, А. Лернера, К. Маркса, Р. Масгрейва, Л. Мауера, Ф. Махлупа, Ф. Модільяні, Л. Пазинетті, Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. Стігліца, П. Харрода та ін. Різні аспекти цього питання розкриті у роботах українських учених-фінансистів: О.І. Барановського, О.Д. Василика, Т.П. Вахненко, В.М. Гейця, В.В. Козюка, Г.В. Кучер, В.В. Лісовенка, З.О. Луцишиної, І.О. Лютого, В.Є. Новицького, Л.Я. Новосад, О.В. Плотнікова, В.М. Федосова та ін. Однак, незважаючи на велику кількість праць, проблематика оптимального та ефективного управління державним боргом у сьогоденних реаліях є надзвичайно актуальною, особливо на рівні нашої держави.

Метою статті є оцінка ризиків боргової політики держави для надання практичних рекомендацій з розроблення найбільш ефективного сценарію розв'язання боргових проблем України, прогноз боргу на основі моделі квадратичного рівняння регресії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Недостатність фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та державних органів влади зумовлюють необхідність пошуку додаткових джерел як всередині країни, так і за її межами. Таким чином утворилися такі поняття, як внутрішній та зовнішній борг. Згідно із ЗУ «Про державний внутрішній борг України» державним внутрішнім боргом є строкові боргові зобов'язання у грошовій формі, що гарантуються всім майном, яке перебуває у загальнодержавній власності, та складаються із запозичень [1]. Державний зовнішній борг (валовий зовнішній борг) – це загальний обсяг заборгованості станом на певну дату за всіма наявними зобов'язаннями резидентів перед нерезидентами, що вимагають сплати основної суми та/або відсотків у будь-який час у майбутньому [2].

Так, розвиток економіки України нині відбувається у складних, неординарних умовах кризи державних фінансів і грошово-кредитної системи, значного послаблення фінансової стійкості та рівноваги, серйозних внутрішніх і зовнішніх викликів [3]. Усе це знаходить відображення у падінні ВВП, загальному дефіциті торговельного і платіжного балансів, фінансових ресурсів на макро- та мікрорівні, зростанні інфляції, бюджетного дефіциту та державного боргу. Для виходу з гострої кризи, реформування та реструктуризації економіки і фінансів, макрофінансової стабілізації необхідні рішучі дії, відповідні обсяги грошових ресурсів. У цих умовах потрібно задіяти всі реальні джерела фінансування [5].

Для того щоб спрогнозувати обсяг майбутнього державного боргу, необхідно спочатку спрогнозувати дефіцит бюджету. Цей показник є надзвичайно важливим, адже саме задля фінансування дефіциту і береться більшість позик.

Динаміка дефіциту бюджету свідчить про невпинне зростання цього показника. Для здій-

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови рівняння регресії

Загальні показники Зведеного бюджету (млн. грн.)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього доходів, з них:	398553,6	445525,3	442788,7	456067,3	652031	782859,5
Податкові надходження	334691,9	360567,2	353968,1	367511,9	507635,9	650781,7
Неподаткові надходження	60003,65	80923,32	84981,02	80612,76	140154,4	125502,9
Усього видатків	416853,6	492454,7	505843,8	523125,7	679871,4	835832,1
Поточні видатки	374906,7	451709,4	476463,6	502926	633118,8	762702,5
Капітальні видатки	41946,86	40745,25	29380,2	20199,66	46752,57	73129,6
Кредитування	4757,881	3856,301	535,1779	4972,085	3057,84	1841,341
Надання кредитів	7109,197	6188,347	6115,42	6825,361	7415,717	7387,899
Повернення кредитів	-2351,32	-2332,05	-5580,24	-1853,28	-4357,88	-5546,56
Дефіцит бюджету	23557,6	53445,2	64707,6	78052,8	45167,5	70130,2
Темп зростання доходу бюджету	-	0,117855	-0,00614	0,029989	0,429681	0,200648
Темп зростання видатків бюджету	-	0,181361	0,027189	0,034164	0,299633	0,229397
Сальдо		-0,06351	-0,03333	-0,00418	0,130048	-0,02875

Джерело: Складено автором на основі [4]

снення прогнозу величини дефіциту бюджету використаємо квадратичне рівняння регресії.

Пряма залежність між обсягом дефіциту та часом спричинена відставанням темпів зростання видатків бюджету від темпів зростання його дохідної частини.

Таблиця 2

Темпи зростання видатків бюджету та темпи зростання його дохідної частини

Роки	x (Відставання темпів росту доходу від темпів росту видатків	y (дефіцит бюджету)
2012	6,35%	46929,39
2013	3,33%	63055,12
2014	0,42%	67058,37
2015	13,00%	27840,41
2016	2,87%	52972,57

Джерело: Складено автором на основі [4]

Математична модель, яка демонструє залежність дефіциту від часу, матиме вигляд:

$$y = 196040x^2 - 335444x + 68104 \quad (1)$$

$R^2 = 0,9296$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9296$ демонструє, що зв'язок між факторами доволі щільний і ця модель підходить для прогнозування дефіциту бюджету.

Розглянемо динаміку окремих показників дефіциту і державного боргу та на основі показника регресії проаналізуємо взаємозв'язок цих показників.

Дефіцит бюджету прямо впливає на величину державного боргу, тому для демонстрації взаємодії цих двох факторів будемо застосовувати лінійне рівняння регресії.

Таблиця 3

Динаміка показників дефіциту та державного боргу

Роки	Дефіцит бюджету, млн. грн.	Державний борг, млн. грн.
2011	23557,6	432235,4
2012	53445,2	473121,6
2013	64707,6	515510,6
2014	78052,8	584114,1
2015	45167,5	1100564
2016	70130,2	1572180,2

Джерело: Складено автором на основі [4]

Модель, що описує залежність двох коефіцієнтів, має вигляд:

$$y = 6,7925x + 400302 \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації = 0,849. Він показує, що зміна державного боргу на 84,9% залежить від зміни показника дефіциту бюджету. 15,1% становлять інші фактори. Ця модель дає змогу побудувати прогнозні значення державного боргу на майбутній період (рис. 1.2).

Таблиця 4

Прогнозні значення державного боргу на 2017–2020 рр.

Роки	Дефіцит бюджету, млн.грн.	Обсяг державного боргу, млн.грн.
2017	77600	927400
2018	77900	929437,75
2019	79400	939626,5
2020	79600	940985

Джерело: Складено автором на основі [4]

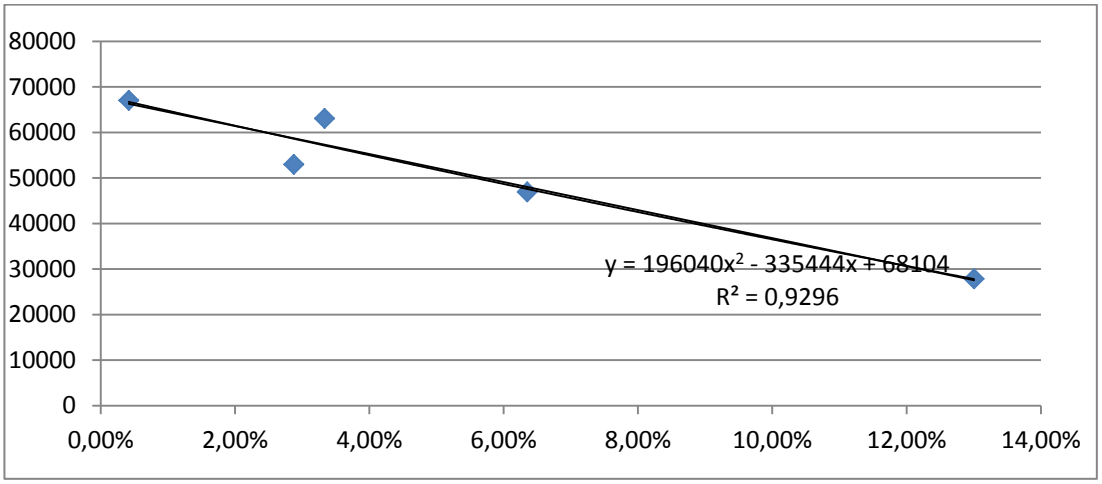


Рис. 1.1. Залежність рівня дефіциту бюджету від сальдо темпів зростання видатків бюджету, від темпів зростання його дохідної частини

Джерело: Складено автором на основі [4]

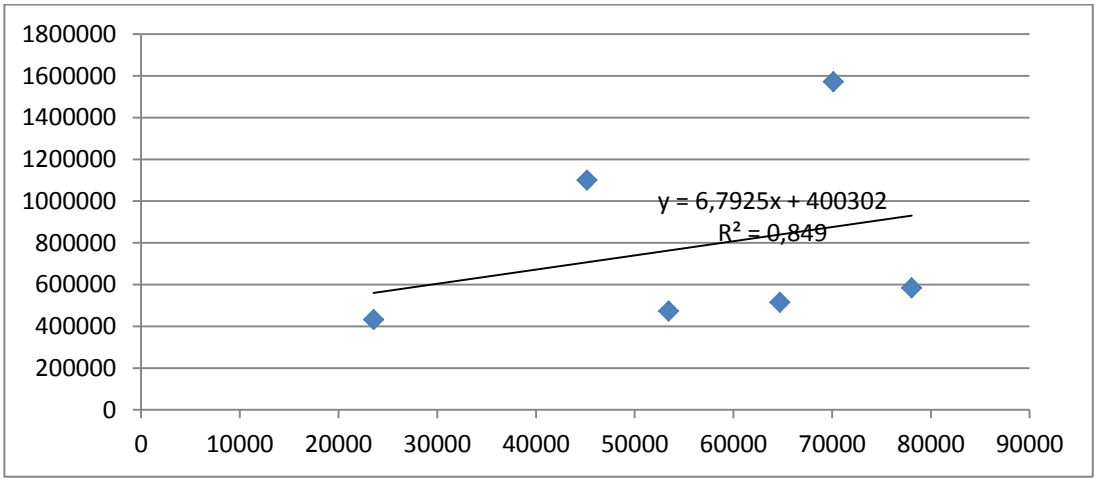


Рис. 2. Залежність рівня дефіциту бюджету та обсягу державного боргу

Джерело: Складено автором на основі [4]



Рис. 3. Прогнозний обсяг державного боргу за 2017–2020 роки

Як бачимо, модель демонструє постійне зростання державного боргу, зважаючи на негативні тенденції в економіці країни. Зростання обсягу зовнішніх запозичень буде простежуватися в майбутні періоди. Саме завдяки цим запозиченням буде проводитися фінансування державного бюджету та погашення раніше випущених позик.

Висновки. Таким чином, результатом цих розрахунків є можливість здійснення короткострокового прогнозу зовнішнього державного боргу України, що дає змогу використати ці розрахункові значення у процесі управління зовнішнім державним боргом України з метою забезпечення збалансованості бюджету та стабільності вітчизняної фінансової системи. Побудовані моделі, які показують залежність зовнішнього державного боргу від рівня макроекономічних показників, дають змогу здійснити прогноз зовнішнього державного боргу України та використати ці розрахункові значення у процесі управління зовнішнім державним боргом України з метою забезпечення збалансованості бюджету та стабільності вітчизняної фінансової системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про державний внутрішній борг України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T260400.html

2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ. – 2014. – 760 с.

3. Вівчар О.Й., Курило О.Б. Вплив державного боргу на економічну безпеку держави / О.Й. Вівчар, О.Б. Курило // Економіка та держава – 2013. – № 4. – С. 15–17.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat. gov.ua.

5. Лось В.В., Усик В.І. Детермінанти вразливості боргової безпеки України / В.В. Лось, В.І. Усик // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – № 36. – С. 156–163.

УДК 338.336

Біоекономічні засади формування пріоритетів економічного зростання в Україні

Мартусенко І.В.
кандидат географічних наук, доцент
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено дослідженню біоекономічних засад формування пріоритетів економічного зростання в Україні. Система таких пріоритетів є сьогодні передумовою створення в Україні не тільки ефективного господарства, що функціонує на біоекономічних засадах, а й сучасної конкурентоспроможної екологічно безпечної економіки – біоекономіки. Виявлено та окреслено чотири групи пріоритетів економічного зростання, які становлять структурний каркас сучасної економіки України.

Ключові слова: біоекономіка, пріоритети економічного зростання, біоекономічні засади, біотехнології, біопродукти, національне господарство.

Мартусенко И.В. БИОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИОРИТЕТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию биоэкономических основ формирования приоритетов экономического роста в Украине. Система таких приоритетов является сегодня предпосылкой создания в Украине не только эффективного хозяйства, функционирующего на биоэкономической основе, но и современной конкурентоспособной экологически безопасной экономики – биоэкономики. Выявлены и обозначены четыре группы приоритетов экономического роста, которые составляют структурный каркас современной экономики Украины.

Ключевые слова: биоэкономика, приоритеты экономического роста, биоэкономические основы, биотехнологии, биопродукты, национальное хозяйство.

Martusenko I.V. THE BIOECONOMIC PRINCIPLES OF THE FORMATION OF PRIORITIES OF ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

The article is devoted to the research of bioeconomic principles of formation of priorities of economic growth in Ukraine. The system of such priorities is, today, a prerequisite for the creation in Ukraine of not only an efficient economy operating on a bioeconomic basis but also a modern competitive environmentally friendly economy – bioeconomy. Four groups of priorities of economic growth, which form the structural framework of the modern economy of Ukraine, were identified and outlined.

Keywords: bioeconomics, priorities of economic growth, bioeconomic principles, biotechnology, bioproducts, national economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стратегічне партнерство між Європейським Союзом та Україною ґрунтується на спільних цінностях та інтересах в питаннях екологізації суспільного розвитку й є життєвим фактором зміцнення миру, стабільності та процвітання в Європі. Географія та розмір нашої держави, її ресурсно-демографічний потенціал, а також розташування на осях Північ-Південь та Схід-Захід ставлять Україну в унікальне положення в Європі й роблять її визначальним чинником у масштабах регіону. Базовою концепцією даного партнерства є Модель сталого розвитку суспільства, яка передбачає модернізацію національного господарства України, поліпшення рівня та якості життя населення, загальну екологізацію економіки держави та її перехід на біоекономічні засади [5, с. 160], а також приєднання до «Стратегії 2020». Ключовими положеннями даної Стратегії є біоекономіка та «зелене» зростання в Європі через стійке виробництво і перетворення біомаси у волокна, енергію, низку харчових та промислових продуктів, товарів для здоров'я населення.

Біоекономіка – відносно молодий складник суспільного розвитку, який лежить в основі інноваційних змін та є відповіддю сучасності на виклики глобалізації. Вона ґрунтується на застосуванні біотехнологій та використанні відновлювальних біоресурсів для виробництва продукції та енергії. Часто біоекономіку називають «зелена економіка», «економіка знань», «економіка біопродукції» [6, с. 100]. Біоекономіка повністю ґрунтується на використанні відновлюваних джерел енергії, біоматеріалів, кінцевих результатах біопроцесів і потенціалі екотехнологій для виробництва

© Мартусенко І.В.

новітніх біопродуктів, отримання прибутку від їх реалізації [3, с. 6–7].

Процеси переходу національного господарства на біоекономічні засади в основі своїй мають базуватися на відновленні біологічної цінності природних ресурсів, їх раціональному використанні, екологізації господарського комплексу через упровадження новітніх технологій та інновацій, особливо у промисловому секторі, збільшенні енергетичного потенціалу території на біоекономічній основі, широкомасштабному використанні відновлювальної біомаси, рециклінгу природних ресурсів, розвитку маловідходних, безвідходних та біотехнологій. На жаль, господарство України продовжує використовувати технології 4-5-го технологічних укладів, мають місце тенденції нестійкості, подальшого розшарування промислових виробництв за результатами функціонування й можливостями інноваційного розвитку як унаслідок впливу кон'юнктурних коливань, так і, вочевидь, несприятливих макроекономічних й інституційних умов. Саме тому біоекономічні засади господарювання вбачаються головним фактором подальшого економічного зростання в Україні. Цей процес супроводжуватиметься не тільки раціональним використанням природних ресурсів, а й активним упровадженням ресурсозберігаючих та біотехнологій, промислових і сільськогосподарських інновацій, альтернативної енергетики, вторинного використання сировини й води та переходом господарства до біоекономіки, водночас не відмовляючись від підвищення ефективності виробничої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні дослідження розвитку національної економіки на основі ресурсозбереження та біоекономічних засад, питання екологізації господарства та його економічного зростання на ґрунті біоінновацій розглядаються сьогодні широким колом науковців і практиків, це праці: Байдали В.В., Балацького О.Ф., Вишневської О.М., Гайдуцького П.І., Даниленка А.С., Данилишина Б.М., Дорогунцова С.І., Добряка Д.С., Літвак О.А., Лисецького А.С., Мельника Л.Г., Месель-Веселяка В.Я., Павлової Г.Є., Погріщук Г.Б., Саблука П.Т., Савчука В.К., Талавирі М.П., Третяка А.М., Туниці Ю.Ю., Федорова М.М., Федулової Л.І., Хвесика М.А., Шикули М.К. та ін. Серед зарубіжних дослідників варто виділити Gerald A. Carlson, Gregory Graff, Colin W. Clark, Alan Bennett, Juan Enriquez-Cabot, David Zilberman та ін. Аналіз концепції сталого розвитку, екологізації економіки та суспільства, екологізації виробництва зробили Багров М.Б., Голубець М.А., Горленко О.І., Дейлі. Г., Долішній М.І., Кваша С.М., Лісовський С.А., Підгрушний Г.П., Руденко Л.Г. та інші. Питання біоенергетики, енергетичного потенціалу біомаси, галузевого ресурсозбереження окреслено у працях Ганженко О.М., Голуб Г.А., Домбровського О.Г., Жовмір М.М., Кудрі С.О., Кузьмінського Є.В., Макарчука О.Г., Медведовського О.К., Шпичака О.М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Початок третього тисячоліття став надзвичайно контрастним, адже на тлі осмислення важливості збереження середовища існування суспільство продовжує потребувати більше матеріальних благ. Постають питання: чи можливе економічне зростання без руйнування довкілля? чи продовжуватиметься протистояння досить «ворожих» нині світів – «світу природи» та «світу людини»? які механізми та засади стануть запорукою дружнього співіснування економіки, суспільства та природного середовища? Потребують подальшого аналізу проблеми екологізації господарства, біоекономіки як у загальнодержавному, так і в регіональному просторі. Необхідні подальші дослідження системи біоекономічних засад й умов та біоекономічного потенціалу розвитку промисловості, АПК, сфери послуг, біоенергетики, ринків органічних продуктів, біомаси, біоматеріалів, альтернативної енергетики тощо.

Науковий та практичний інтерес становить дослідження саме біоекономічних засад формування пріоритетів економічного зростання, адже вони є не тільки головною умовою, рушійною силою, причиною біоекономічних процесів у розвитку національної економіки, біоекономічні засади та передумови розглядаються нині як альтернатива наявним чинникам розвитку галузей економіки. Хоча поняття біоекономічних засад розвитку господарства залишається сьогодні предметом дискусій, не викликає сумніву, що основним підґрунтям біоекономічних перетворень економіки України виступатиме сільське господарство, адже тут формуватиметься основна сировинна база, передусім відновлювальна біомаса. Крім того, простір держави і наявний природний потенціал також є засадами, що визначають біоекономічну основу господарства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення пріоритетів економічного зростання в Україні та аналіз біоекономічних засад їх розвитку.

Головним завданням цього дослідження є окреслення можливостей розвитку пріоритетних галузей та секторів економіки України на біоекономічних засадах, визначення шляхів активізації та розширення біоекономічних процесів у національному господарстві з огляду на сучасні тенденції розвитку України як складової частини європейського простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурна переорієнтація економіки України пов'язується з необхідністю сучасних перетворень, які, без сумніву, ґрунтуватимуться на біоекономічних засадах. Такими засадами виступає сукупність основ, підвалин, обставин, що зумовлюють використання наявної біоекономічної основи, біологічного матеріалу (біомаси, відходів рослинництва, тваринництва, лісового, комунального господарства, харчової промисловості, енергетичних біоресурсів, відновлюваних джерел енергії, біотехнологій тощо) для виробництва екологічно чистих видів енергії, продуктів та продукції, медичних препаратів, біоволокна, а отже, для загальної екологізації економіки й поліпшення рівня та якості життя населення. Біоекономічні засади відігравати-муть важливу роль в економічному зростанні та сприятимуть: становленню сталої економіки; прискоренню темпів розвитку інновацій (сучасних технологій), новітніх форм і методів організації та управління інноваційними процесами; розширенню можливостей адаптації різних форм господарства країни до потреб внутрішнього та зовнішнього ринку; введенню в економіку нових видів економічної діяльності, ресурсозбереження, безвідхідних технологій тощо.

Нові види економічної діяльності базуються передусім на використанні сучасних досягнень науки й техніки, новітніх людських здатностей, «ноу-хау», біотехнологій, сучасних ідей, методів та способів ведення господарської діяльності, новітніх технологічних процесів, раціонального природокористування, ресурсозбереження та загальної екологізації економіки. Наслідки реалізації цих процесів будуть різні (табл. 1), проте не викликає сумніву, що Україна потребує модернізації та ефективного подальшого розвитку національного господарства, що дасть змогу розбудувати міцну, конкурентоздатну європейську державу.

Варто зазначити, що сучасні проблеми розвитку господарства України проявляються у більшості секторів національної економіки та соціальної сфери, це передусім:

1) гіперконцентрація продуктивних сил у високоіндустріальних та високоурбанізованих районах;

2) досі велика частка енерго-, водо-, паливо-, капіталомістких галузей;

3) недостатня державна підтримка біотехнологічних, наукомістких, технологічно розвинутих галузей;

4) проблеми розвитку машинобудівного комплексу, особливо наукоємних, конкурентоздатних галузей;

5) нестабільність ситуації у ПЕК, повільні темпи переходу до відновлювальної енергетики, зовнішнє постачання енергоресурсів;

6) недостатній рівень упровадження альтернативної енергетики, ресурсозберігаючих технологій та екологізації економіки;

7) низький рівень інноваційності сільського господарства, вельми повільні прояви участі у новій «зеленій» та «блакитній» (інтенсивний розвиток аквакультури) сільськогосподарських революціях;

8) несприятлива зовнішньоекономічна та геополітична ситуація, військові дії на сході країни, анексія Криму;

9) несприятлива структура експорту та імпорту, нестабільність національної валюти;

10) гостра потреба у створенні сприятливого господарського середовища та сприятливого інвестиційного клімату;

11) важкі демографічні проблеми, що проявляються у природному скороченні населення, безробітті, загострені ситуації на ринку праці, нераціональному розподілі трудових ресурсів;

12) соціальні проблеми: низький життєвий рівень населення. Існують проблеми використання природно-ресурсного потенціалу, техногенні та екологічні проблеми, значно глибші диспропорції соціально-економічного розвитку у сільській місцевості ніж у містах [4, с. 218].

Структурна перебудова економіки країни проводиться в усіх великих галузях, але особливої значимості набула у промисловості. Її основними напрямами визначено: підвищення соціально-економічної спрямованості промисловості та забезпечення високих темпів виробництва предметів споживання на біоекономічній основі; вдосконалення галузевої, внутрішньогалузевої та територіальної структур, забезпечення збалансованості та пропорційності розвитку промислового комплексу; модернізація та перехід на нові прогресивні технології всіх базових галузей промисловості; активний розвиток наукомістких

Таблиця 1

Наслідки впровадження нових видів економічної діяльності в суспільну систему України

№	Сфери прояву нових видів економічної діяльності	Можливі позитивні наслідки	Можливі негативні наслідки
1	Економічна	Формування нової збалансованої галузевої, територіальної, функціональної структури економіки на біоекономічних засадах економічно-екологічної ефективності	Можливе формування нових диспропорцій (цифрової або інформаційної асиметрії) в залежності від доступу до інновацій
		Активна участь у процесах глобалізації, інтеграція у світовий простір	Обмеження політики протекціонізму, відсутність захисту від недобросовісної конкуренції, відсутність ринків біопродукції.
		Утворення нового біопродукту Формування українського бренду	Втрата спеціалізації господарства, загроза перетворення на сировинний придаток
2	Соціальна	Підвищення рівня та якості життя населення, стабілізація демографічних процесів	Збільшення ризиків для здоров'я від надмірного використання нових технологій, оскільки негативний ефект проявляється згодом і потребує нових тривалих клінічних досліджень
		Оптимізація національного ринку праці та конкурентоздатні позиції на міжнародному ринку праці	Дисбаланс міграційного сальдо
3	Екологічна	Збереження довкілля шляхом застосування нових енерго- і ресурсоощадних, безвідхідних та біотехнологій. Розвиток та використання альтернативних джерел енергії, біомаси, біоволокна. Екологізація суспільної життєдіяльності	Надмірне залучення інших видів ресурсів, яке призводить до здешевлення новітньої продукції. Виснаження с/г земель. Потужні фінансові витрати на ДР і відсутність венчурного капіталу
4	Правова	Формування нових правових відносин і визнання верховенства права у державі, розвиток права інформаційної діяльності, захист прав інтелектуальної власності, імплементація біопродукту	Поширення несанкціонованих атак хакерів на комп'ютерні системи, вірусні пошкодження, можливість мережевого тероризму, складність до врегулювання правових відносин у віртуальній сфері. Сліпе перенесення нових форм організації часто породжує порушення у їх діяльності
5	Політична	Сприяння розвитку власної політики господарювання, зменшення залежності від зовнішніх впливів та інституційне оновлення управління. Зміцнення геополітичного статусу України	Недотримання правил гри на світовому ринку технологій та інновацій, зростання конкуренції та політики лібералізації глобального середовища, гонитва за інноваціями, небезпека глобалізаційного поглинання. Геополітичні конфлікти. Біотероризм, біологічна зброя.

Джерело: розроблено на основі [8; 9] та вдосконалено автором

галузей; комбінування і кооперування виробництва для комплексного використання мінеральної сировини, утилізації відходів, виробництва біоматеріалів. Серед біоекономічних засад подальшого економічного зростання в Україні виступають наявні вже сьогодні можливості стійкого виробництва та переробки біомаси у низку промислових, харчових, енергетичних продуктів і волокон. Біомаса має виняткову конкурентну характеристику – це

відновлювальний матеріал, якому властивий рециклінг. В Україні таким біологічним («зеленим») матеріалом є продукція та відходи сільськогосподарського, лісового, тваринного, рибного походження, харчової, переробної та хімічної галузей, що водночас виступає як продукт або як сировина [6, с. 98].

На основі вищезазначених проблем, засад та особливостей стає можливим формування пріоритетів економічного зростання в Україні.

Перший пріоритет – розвиток високотехнологічних галузей (ракетно-космічна техніка, літако-, моторобудування, електрозварювання, порошкова металургія, промисловість біотехнологій, біоматеріалів та біоволокон, окремі виробництва військово-промислового комплексу, біоінженерія). Виходячи з реалій українського буття, у першочерговому порядку необхідно знайти можливості щодо перспектив розвитку таких галузей, як: наукоємні машинобудівні виробництва (авіаційна та ракетно-космічна галузі, суднобудування, сільськогосподарське машинобудування, енергетичне і транспортне машинобудування, випуск надійного й споживчо привабливого обладнання для відновлюваної енергетики, високотехнологічне обладнання для добувної та металургійної промисловості) й альтернативна енергетика із супутніми виробництвами біогазу, біодизеля, біопелет та інших енергетичних біопродуктів.

Однак панівними в Україні залишаються ресурсномісткі низькотехнологічні галузі, а високотехнологічні напрями створюють лише близько 3–5% загального продукту. Найпрогресивніші наукомісткі біоекономічні галузі – нанотехнології, оптоелектроніка, біотехнології, геноміка, фотоніка в Україні майже відсутні, їхня частка у ВВП становить менше 0,1% [2]. Український ринок заповнюється високотехнологічною продукцією товаровиробників інших країн, а продукція і технології українських виробників залишаються невикористаними. Потрібно впроваджувати високі технології подвійного призначення, промислові біотехнології, які забезпечать організацію серійного виробництва високотехнологічної продукції народногосподарського призначення.

Перспективним для України залишається приладобудування, а саме високотехнологічні прибори і системи широкого функціонального та галузевого призначення, зокрема для розвитку житлово-комунальної та соціальної (охорона здоров'я, освіта) сфер, виробництво медичного обладнання та устаткування.

Щодо традиційних виробництв, то належної уваги вимагають процеси добування корисних копалин та новітні види виробництв з їх комплексного використання, збільшення глибини переробки природних ресурсів, що дасть змогу не підвищувати рівні їх видобутку; виробництво біоенергетичних продуктів, у тому числі на основі відтворювальних і нетрадиційних ресурсних джерел, розширення біоенергетики, виробництва біопалива; базові переробні виробництва (металургія, хімія та нафтохімія, розвиток біофармацевтики). Традиційні галузі матеріально-сировинного сектору промисловості також мають розвиватися, але тільки на принципово новому техніко-технологічному фундаменті та в економічно доцільних і екологічно допустимих межах.

Другий пріоритет – перехід до прогресивних форм функціонування та виробництва галузей АПК. Сьогодні серйозно постають питання якості та конкурентоспроможності продукції АПК. Сільському господарству належатиме функція ядра біоекономіки, адже тут формуватиметься основна сировинна база, передусім відновлювальна біомаса [7, с. 87]. Враховуючи вищевикладене, виникає необхідність розгортання національної інноваційної системи, впровадження механізму надійного забезпечення аграрного сектору науковими розробками й новими біотехнологіями та біоінноваціями. Вагомим складником даного пріоритету є виробництво екологічно і біологічно чистих харчових продуктів, виробництво біомаси, біоволокна та активний розвиток органічного землеробства, випуск біодобрив, розвиток біоферментації та аквакультури.

Природно-ресурсний потенціал України, його специфічні особливості є запорукою майбутнього розвитку не тільки агропромислового виробництва і рекреаційно-туристичного господарства, а й біоекономіки світового значення. Одним зі стратегічних ресурсів XXI ст. стають продукти харчування. Це об'єктивний процес, тому що людей на Землі стає все більше, а сільськогосподарських земель – усе менше, тому агропромисловий ресурс стає провідним стратегічним біоресурсом. Існують наукові та геополітичні припущення, що основні конфлікти в близькому майбутньому виникатимуть не за нафту, як було раніше, а за життєвий простір та їжу.

Україна збирає близько 60 млн. т зерна, і 10 млн. т соняшника щорічно. При цьому наша держава вийшла на друге місце у світі після США за експортом зерна. Україна нині

виробляє близько 50% соняшникової олії світу. Та й по інших показниках розвитку АПК наша держава міцно займає позиції в переліку 5–10 провідних країн світу. І це за врожаю вдвічі-втричі меншому, ніж у розвинутих країнах Європи. Крім того, українські зернові ресурси – це базові біопродукти, які також є джерелом біоенергетичної сировини (етанол, біоетанол) [1].

Ще однією важливою об'єктивною особливістю України, що визначає пріоритетність розвитку АПК, є те, що в ній зосереджено значні площі так званих «солодких» чорноземів. За наявності в нашій країні близько 30–40% чорноземів світу (за різними методиками обрахування їх площі), у нас знаходиться всі 100% «солодких» чорноземів, на яких можна вирощувати найякіснішу сільськогосподарську продукцію в світі. У цьому криються ще одні об'єктивні конкурентні переваги української сільськогосподарської продукції перед продукцією інших країн. Науковці-аграрії передбачають, що, увійшовши до ЄС і піднявши врожайність до його стандартів, Україна здатна зайняти лідерські позиції у світі за експортом продуктів харчування, біопродуктів, біопластику та органіки.

За значної наявності штучних водойм та ставків (за даними Водного фонду, в Україні понад 49 400 ставків і водосховищ, в оренді знаходиться 17 860 ставків, або 36% від їх загальної кількості) існують перспективи активної участі у «блакитній революції» – інтенсивному розвитку аквакультури, за якої світ перейшов на розширення рибництва та скорочення вилову дикої риби. Зараз у світі вирощується більше риби, ніж яловичини, тому що розведення аквакультури та штучного рибництва майже у сім разів продуктивніше за розведення великої рогатої худоби (порівнюється кількість корму, затраченого на отримання одного кілограму приросту маси). В умовах зростання попиту й виснаження природних рибних запасів майже половину всієї риби та морепродуктів у світі зараз постачають рибні господарства та ферми, ця продукція надходить також і в Україну, але можливості розвитку власного рибного господарства нашою країною практично не реалізуються, а всі шанси для цього дійсно існують.

Третій пріоритет – транзитні перевезення вантажів, транспортування нафти, газу, електроенергетика, надання міжнародних послуг у сфері транспорту, зв'язку, телекомунікацій, інформаційних потоків, міжнародної логістики. Технологічні потужності національної транспортної інфраструктури дають можливість щороку перевозити залізницями, внутрішнім водним та автомобільним транспортом і переробляти в портах понад 70 млн. т продукції та доставляти трубопровідним транспортом близько 200 млн. т сировини, тобто наявний транзитний потенціал України використовується на 70%, а на транспорті загального користування – лише на 50%. Основні причини, що стримують розвиток транзиту вантажів в Україні: 1) невпорядкованість системи контролю вантажів на кордоні; 2) висока вартість послуг, що надаються контрольними службами; 3) низька швидкість доставки вантажів; 4) несприятлива кримінальна ситуація та військові дії на сході; 5) відсутність комплексу правових актів, що регулюють транзитні перевезення.

Ці проблеми покликана розв'язати загальнодержавна Комплексна програма утвердження України як транзитної держави, яка спрямована на забезпечення інтеграції України в європейську та світову економічні системи. Крім того, найсприятливішою позицією в ЕГП України є транспортно-географічне положення. За даними британської консалтингової фірми «Рендал», Україна має найвищий транспортний рейтинг в Європі – 3,25. На другому місці Польща – 2,85. Об'єднавши власні зусилля у цій важливій сфері, Україна і Польща можуть стати монополістами на мосту між Європою й Азією, створити провідний безпечний коридор між Балтійським і Чорним морями [4, с. 222]. Цей потенціал поки що використовуються дуже слабо. Також транспортний комплекс вимагає екологізації.

Четвертий пріоритет – розвиток туристично-рекреаційного та медичного комплексів. Туристична галузь є невід'ємним складником національного і світового ринків і розглядається як перспективний напрям. Посідаючи друге місце у світовій економіці після комп'ютерної та електронної промисловості, вона випереджає такі галузі, як нафтопереробка та автомобілебудування. Це достатньо біо- та екологічно чистий вид діяльності, що приносить значні прибутки та популяризує біоекономічний напрям розбудови країни. Медичний комплекс України має виняткові можливості розбудови біопромисловості, біофармацевтики, біогенетики, розвитку біомедичних технологій тощо.

Україна володіє дуже значним рекреаційно-туристичним потенціалом, де конкурентні переваги перед іншими країнами очевидні. З давніх-давен суспільство прагне

«хліба і видовищ» без загрози для існування. Перше забезпечить агропромисловий комплекс України, друге – відновлена історико-культурна спадщина української нації та мальовничі ландшафти країни, морське узбережжя та Карпатські гори, також сюди варто додати ще сотні унікальних замків і фортець, які треба відновлювати, історично-архітектурних ансамблів (Львів, Київ, Кам'янець-Подільський, Кременець, Буша та ін.), найдовші у світі гіпсові печери, Товтри, Мізоцький, Словечансько-Овруцький кряжі, Гологори, Вороняки, Розточчя і багато іншого. Безпечність та привабливість туристично-рекреаційного бізнесу пропорційна біоекономічним засадам зростання економіки держави. Про конкурентні переваги українських природних умов і ресурсів, їх біоекологічний та біоекономійний потенціал досить добре відомо. Європейські дослідники виявили, що найкращі на континенті умови для життя і господарської діяльності людини знаходяться у Вінницькій області, в районі міста Немирів, а найкраще середовище для розвитку європейського туризму в XXI ст. знаходиться в Українських Карпатах, зокрема в Гуцульщині.

Ресурси для розвитку санаторно-курортного комплексу України нині є унікальними. Держава володіє практично всіма видами відомих людству ресурсів для лікування й відновлення – від найбільшої кількості лікувальних грязей до унікальних на планеті за хімічним складом і обсягами мінеральних лікувальних вод. Проте найбільшою проблемою та гальмом для туристично-рекреаційного комплексу залишаються низький рівень розвитку туристичної інфраструктури, відсутність реклами та несформованість українського туристично-рекреаційного та медико-оздоровчого бренду.

Слід відзначити, що перші три блоки пріоритетів становлять структурний каркас сучасної економіки України і мають значні біоекономічні засади для подальшого інноваційного й конкурентоспроможного розвитку. Дослідження вищезазначених напрямів і проблем структурної перебудови та пріоритетів біоекономічного зростання в Україні наводить на думку про те, що дані тенденції стають реальнішими за рахунок реалізації політики «трьох і»: інновацій, інвестицій, інтеграції [6, с. 105]. Інновації забезпечать технологічне вдосконалення, модернізацію економіки, дадуть змогу виробляти конкурентоздатну біопродукцію без завдання шкоди зовнішньому природному середовищу, зменшать залежність України від вичерпних енергетичних ресурсів, тощо. Інвестиції тісно пов'язані з інноваціями, передбачають залучення фінансових ресурсів із внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування та інвестицій у вигляді біотехнологій на розвиток пріоритетних галузей економіки України, передусім тих, які розвиватимуться на інноваційній основі. Інтеграція – багатовекторна співпраця України з провідними країнами світу, рівноправне входження країни в світове співтовариство на правах економічного та політичного партнерства, що дасть змогу використовувати провідний світовий досвід у вирішенні нагальних суспільних проблем.

Висновки з цього дослідження. Враховуючи вище окреслені позиції, можна сказати, що йдеться про формування new Ukrainian society, Ukrainian brand, Ukraine-corporation, Ukrainian green economic, тобто країни, що діє як велике, але єдине і цілеспрямоване товариство, як держава інноваційного прогресивного, біоекономічного соціально орієнтованого розвитку з активним урядом і національно відповідальною елітою, які вважають прогрес та економічне зростання паралельно зі збереженням середовища існування та його відновленням своєю першочерговою метою. При цьому мають бути враховані новітні глобальні тенденції, що визначають перспективи світової економіки, зокрема, узгодження процесів розвитку базових суспільних сфер: економічної, екологічної та соціальної. Біоекономіка повною мірою відповідає концепції Сталого розвитку суспільства. Вона є саме тією системою, яка базується на сукупності розвитку цих трьох сфер.

Очевидно, що чинниками вибору для України (особливо в найближчій перспективі) будуть використання природно-ресурсного (з обмеженням по екології і національній безпеці), сільськогосподарського, а отже, й біоекономічного, трудового і транзитного потенціалів. Багатовекторність суспільного розвитку України передбачає входження як до ланцюгів, орієнтованих на світові економіки, які швидко зростають, що дає більше шансів для вирішення завдань неоіндустріалізації (структурна модернізація та перехід до «зеленої», (біо) економіки з урахуванням нових вимог посилення конкурентоспроможності держави на міжнародному рівні), так і до європейської інтеграції. Проте європейський вектор вимагає реальних дій та реформ, а деякі вчені, економісти, геополітики вважають, що цей напрям сьогодні обтяжений уповільненням економічного зростання й загостренням міжцивілізаційних суперечностей.

Саме тому біоекономічні засади формування пріоритетів економічного зростання лягли в основу встановлення оптимальних пропорцій соціально-екологічно-економічної системи української нації. Вони не загрожують її цілісності, а, навпаки, створюють можливості для подальшого динамічного розвитку, відтворення і встановлення рівноваги між потребами суспільства та обмеженнями навколишнього природного середовища. Цей розвиток є біоекономічним, екологоорієнтованим за своїм змістом і передбачає: розумне зростання – біоекономіка, що базується на знаннях та інноваціях як єдиних елементах конкурентоспроможності; стійке зростання – розвиток ресурсозберігаючої, відновлювальної, низьковуглецевої і конкурентної біоекономіки; інклюзивне зростання – формування соціально орієнтованої і просторово цілісної біоекономіки з високим рівнем зайнятості населення; декаплінг-зростання – здатність національної економіки до нарощування економічної могутності, що не супроводжується підсиленням тиску на довкілля.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Байдала В.В. Біоекономіка в Україні: сучасний стан та перспективи / В.В. Байдала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/user/ Downloads /znptdau_2013_1_3_4.pdf.

2. Варламова С.І., Варламова І.С. Екологізація промисловості в Україні: проблеми та перспективи / С.І. Варламова, І.С. Варламова // Ефективна економіка. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4753.

3. Литвак О.А. Біоекономічний підхід у розвитку аграрного сектора економіки: теоретико-методичні та практичні аспекти / О.А. Литвак. – Миколаїв : МНАУ, 2015. – 88 с.

4. Мартусенко І.В., Погріщук Б.В. Регіональна економіка : [підручник] / І.В. Мартусенко, Б.В. Погріщук. – Тернопіль : Крок, 2015. – 626 с.

5. Мартусенко І.В. Напрямки екологізації економіки в Україні / ІВ. Мартусенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/issue-11-2016/19-vipusk-11-cherven-2016-r/2082-martusenko-i-v-napryamki-ekologizatsiji-ekonomiki-v-ukrajini.

6. Погріщук Б.В., Мартусенко І.В. Біоекономічні фактори розвитку АПК регіону / Б.В. Погріщук, І.В. Мартусенко // Регіональна економіка. – 2015. – № 3. – С. 98–107.

7. Талавиря М.П. Розвиток біоекономіки та управління природокористуванням в умовах глобалізації : [монографія] / М.П. Талавиря, А.М. Клименко, В.В. Жебка [та ін.]. – К. : Лисенко М.М., 2012. – 339 с.

8. Екологізація економіки: теоретико-методологічний аспект / Ю.Ю. Туниця, Е.П. Семенюк, Т.Ю. Туниця // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 5–15.

9. Щеглюк С.Д. Інтелектуальний потенціал регіону у контексті виникнення та впровадження нових видів економічної діяльності / С.Д. Щеглюк // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи: ресурси і механізми ефективного управління : збірник наукових праць. – 2005. – Вип. 2 (58). – С. 325–337.

УДК 338:48

Аналітичне відстеження стану ліцензування туроператорської діяльності в Україні

Мілінчук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і бізнес-адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням порядку ліцензування туроператорської діяльності в Україні з урахуванням законодавчих особливостей отримання та анулювання ліцензії. Проаналізовано та систематизовано інформацію про кількість туроператорів за регіонами, а також показники їх діяльності. Досліджено світовий досвід провадження туроператорської діяльності. Окреслено шляхи мінімізації ризиків провадження туроператорської діяльності.

Ключові слова: туроператор, туроператорська діяльність, ліцензія, ліцензування, ліцензійний реєстр.

Милинчук О.В. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ТУРОПЕРАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам порядка лицензирования туроператорской деятельности в Украине с учетом законодательных особенностей получения и аннулирования лицензии. Проанализированы и систематизированы информация о количестве туроператоров по регионам, а также показатели их деятельности. Исследован мировой опыт ведения туроператорской деятельности. Определены пути минимизации рисков ведения туроператорской деятельности.

Ключевые слова: туроператор, туроператорская деятельность, лицензия, лицензирование, лицензионный реестр.

Milinchuk O.V. ANALYTICAL VIEW ON LICENSING OF TOUR OPERATOR'S ACTIVITY IN UKRAINE

The article is devoted to topical issues of the licensing procedure for tour operator's activity in Ukraine within the framework of legislation features to obtain and revoke the license. The information on the number of tour operators by Ukrainian regions and indicators of their economical statement was analyzed and systematized. The international experience in conducting tour operating activities has been studied. The ways of minimizing the risks of conducting tour operator's activity are determined.

Keywords: tour operator, tour operating, license, licensing, license registry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світовий туристичний ринок продовжує розвиватись, і, згідно з даними Світової організації туризму (UNWTO), кількість туристів у 2016 р. сягнула понад 1,2 млрд. осіб [1]. Сучасна туристична індустрія є унікальним поєднанням підприємств, що представляють понад 50 галузей економіки, взаємовигідна економічна співпраця між якими дає змогу забезпечувати потреби споживачів у якісних туристичних послугах та формувати, просувати і реалізовувати конкурентні туристичні продукти. 7% сукупного світового експорту та 30% світового експорту послуг займають туристичні послуги; грошові надходження від міжнародного туризму у 2000 р. становили 495 млрд. дол. США, а в 2016 р. зросли в 2,5 рази до 1 220 млрд. дол. США [1].

Важливим каталізатором розвитку туристичного ринку є ефективна робота туроператорів, «для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність» [2]. Співпраця туроператорів з продуцентами первинних туристичних послуг (транспортними компаніями, готелями, розважальними закладами, екскурсійними бюро тощо) на основі укладених прямих договорів дає змогу сформувати конкурентні туристичні продукти. Прикладом успішного міжнародного холдингу, що об'єднує туроператорів по всьому світі, є "TUI Group". Компанія обслуговує понад 30 млн. туристів у 180 країнах світу та протягом 2016 р. згенерувала товарообіг понад 17 млрд. євро. Представництво "TUI Group" в Україні засновано у 2009 р. та сьогодні є одним з лідерів за кількістю обслуговуваних туристів [3]. Як міжнародний, так і національний туроператори як розробники туристичних продуктів несуть відповідальність за якість

© Мілінчук О.В.

надання туристичних послуг, що його формують. З метою регулювання туристичного ринку та контролю за дотриманням туроператорами взятих перед підприємствами-партнерами та туристами зобов'язань використовується процедура ліцензування. Ліцензування як інструмент державного регулювання широко використовується у світовій практиці. В Україні, згідно з Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 р. № 1775-III, туроператорська діяльність також є одним з об'єктів ліцензування (стаття 9, пункт 30) [4]. Дослідження ефективності наявного порядку ліцензування як одного з факторів розвитку туризму в Україні є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку туризму в Україні займається низка науковців. Серед них слід назвати таких, як Д.І. Басюк, В.Г. Герасименко, Л.П. Дяченко, В.Ф. Кифяк, В.К. Кіптенко, М.П. Бондаренко, О.О. Любіцева, М.П. Мальська, В.С. Пазенок, В.К. Федорченко, Ф.Ф. Шандор, І.М. Школа. В працях зазначених вчених розкрито різні аспекти функціонування вітчизняного туристичного ринку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на значну кількість публікацій, динаміка світових та внутрішніх подій в туризмі вносить постійні корективи та є предметом безперервного аналізу [5, с. 127]. Одним з актуальних питань, що потребує аналітичного відстеження, є стан ліцензування вітчизняних туроператорів. Наявність ефективної процедури ліцензування забезпечує рівні можливості суб'єктам туристичної діяльності на ринку туристичних послуг, забезпечує захист прав громадян, захист навколишнього природного середовища, підвищення рівня туристичного обслуговування [2]. З урахуванням важливості цього напряму досліджень у вітчизняній науковій періодичній літературі доцільним є огляд стану ліцензування туроператорської діяльності в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналітичне відстеження порядку ліцензування туроператорської діяльності з урахуванням статистичних даних щодо кількості туроператорів, які отримали ліцензію протягом 2014–2016 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність ліцензування в галузі туризму викликана високими споживчими ризиками, які потребують використання спеціальних механізмів захисту як прав і законних інтересів споживачів-туристів, так і підприємств-партнерів по бізнесу. Крім того, встановлення узгодженого переліку організаційних, кваліфікаційних та інших вимог, обов'язкових для виконання туроператорами, стимулює розвиток професійної конкуренції на ринку туристичних послуг, впорядковує відносини між туроператорами та турагентами під час реалізації останніми туристичного продукту, сформованого туроператором, та загалом сприяє підвищенню рівня туристичного обслуговування туроператорами [6, с. 66]. Ліцензування вітчизняної туристичної діяльності було започатковано у 1990-х рр. і зазнало суттєвих змін протягом останніх 25 років. Уперше туризм було включено до ліцензійних видів діяльності на підставі Закону України «Про підприємництво» від 7 лютого 1991 р. № 698-XII, за умови якого ліцензуванню підлягала будь-яка діяльність, пов'язана з наданням туристичних послуг; суб'єктами ліцензування при цьому вважались не тільки фірми-посередники, але й засоби розміщення, підприємства харчування, транспортні компанії тощо. Протягом наступних років в Україні ліцензувалися або окремі види туризму (іноземний, зарубіжний, внутрішній, екскурсійне обслуговування), або певні види діяльності (туроператорська та турагентська), що супроводжувалося затвердженням необхідних нормативно-правових документів. Однак у жовтні 2010 р. законодавча база з ліцензування у сфері туризму оновилася внаслідок уведення в дію Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності», згідно з яким було скасовано ліцензування турагентської діяльності. Проте зі скасуванням ліцензування турагентської діяльності підвищилась відповідальність туроператорів, оскільки договори укладаються від імені туроператора, а останній несе зобов'язання за дотримання якості заявленого переліку послуг туристичного обслуговування. Таким чином, нині тільки один вид туристичної діяльності – туроператорський – підлягає ліцензуванню в Україні. З метою методичного та організаційного впорядкування процедури видачі ліцензії на право ведення туроператорського бізнесу Кабінетом Міністрів України було видано Постанову «Про затвердження ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності» від 11 листопада 2015 р. № 991 [7].

Функції органу ліцензування туроператорської діяльності з 2016 р. виконує Міністер-

ство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ України), а саме Департамент туризму та курортів [8]. Здобувач ліцензії, який має намір провадити туроператорську діяльність, подає до зазначеного органу ліцензування заяву про отримання ліцензії та такі документи:

1) ксерокопія гарантії банку або іншої кредитної установи, що підтверджує фінансове забезпечення цивільної відповідальності перед туристами у розмірі суми, еквівалентної не менше 20 000 євро або 10 000 євро, якщо вид діяльності включає в себе надання послуг з виїзного туризму або внутрішнього/в'їзного туризму відповідно (засвідчена керівником здобувача ліцензії);

2) відомості щодо місць провадження туроператорської діяльності;

3) копії документів (їх витягів), що підтверджують освітньо-кваліфікаційний рівень, стаж роботи керівника здобувача ліцензії, необхідний для провадження туроператорської діяльності (засвідчена керівником здобувача ліцензії);

4) ксерокопія договору, укладеного зі страховою компанією, про обов'язкове (медичне та від нещасного випадку) страхування туристів, що здійснюють туристичні подорожі (засвідчена керівником здобувача ліцензії);

5) опис документів, що подаються для одержання ліцензії [7].

Ліцензіат зобов'язаний зберігати протягом дії ліцензії оригінали документів, копії яких подаються до органу ліцензування. Крім того, ліцензіат зобов'язаний у письмовій формі повідомляти органу ліцензування про всі зміни даних, які були зазначені у його підтвердних документах, що додавалися до заяви про отримання ліцензії, не пізніше одного місяця з дати набуття таких змін [7].

Для аналітичного відстеження кількості ліцензованих туроператорів, згідно з Ліцензійними умовами [7], використано дані ліцензійного реєстру суб'єктів туроператорської діяльності, який ведеться органом ліцензування – Департаментом туризму та курортів МЕРТ України [9].

Станом на 17 листопада 2017 р. кількість суб'єктів туроператорської діяльності, які в повному обсязі виконали вимоги Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності, становить 438 юридичних осіб. Вагома частка туроператорів працює у 2016–2017 рр. без наданої гарантії банку, що підтверджує фінансове забезпечення, отже, не виконує Ліцензійних умов. Загальну характеристику діяльності туроператорів представлено в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про зменшення кількості ліцензованих туроператорів та суттєве скорочення кількості працюючих на туристичних підприємствах у 2016 р. відносно 2014 р. При цьому дохід від надання туристичних послуг збільшився до 11 млрд. грн., або на 102,2%, а витрати зросли до 8,6 млрд. грн., або на 69,4%, тобто спостерігається позитивна тенденція зростання прибутковості туристичної галузі, зокрема за рахунок підвищення продуктивності праці штатних працівників туроператорів.

Вважаємо, що позитивно на продуктивність праці співробітників туристичних підприємств впливають кадрові вимоги для ліцензування туроператорської діяльності. Зокрема, керівник туроператора, його філії, іншого відокремленого підрозділу повинен мати вищу фахову освіту, що підтверджується документом про освіту, та стаж роботи у сфері туризму не менше трьох років, що підтверджується записами у трудовій книжці, або освіту у сфері туризму, що підтверджується документом про освіту. У штаті туроператора повинно налічуватися не менше 30 відсотків працівників, які мають стаж роботи у сфері туризму не менше трьох років, що підтверджується записами в трудових книжках, або освіту у сфері туризму. Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що 42–45% працівників мають вищу або середню спеціальну освіту в сфері туризму, що дає змогу забезпечити туристичне обслуговування на високому професійному рівні.

Крім кадрових вимог, Ліцензійні умови провадження туроператорської діяльності передбачають виконання організаційних вимог (зберігати договори на туристичне обслуговування, вести облік виданих туристам договорів обов'язкового страхування, мати власний веб-сайт тощо) та технологічних вимог (мати інформаційну вивіску, бути забезпеченим оргтехнікою та доступом до Інтернет, розміщувати в офісі інформацію про наявність фінансового забезпечення цивільної відповідальності ліцензіата перед туристами тощо) [7].

Загалом, згідно з даними Державної служби статистики України, у 2016 р. діяли 1 838 суб'єктів туристичної діяльності, зокрема 552 туроператори. Більшість туроператорів, а саме 337 юридичних осіб, або 61%, здійснює господарську діяльність у м. Києві, 60 юридичних осіб, або 11%, здійснюють гос-

Таблиця 1

Загальна характеристика діяльності туроператорів у 2014–2016 рр.

Найменування показників	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення	
				+/-	%
Кількість туроператорів, од.	667	500	552	-115	-17,24
Середньооблікова кількість штатних працівників, ос.	9 834	4 131	4 926	-4 908	-49,91
– з них кількість тих, хто має вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму;	4 475	18 06	2 064	-2 411	-53,88
– жінки;	7 067	2 915	3 483	-3 584	-50,71
– особи до 30 років	3 462	1 462	1 583	-1 879	-54,27
Дохід від наданих туристичних послуг (без ПДВ та акцизу), тис. грн. зокрема дохід від екскурсійної діяльності	5 432 673,4 153 971,5	4 233 712,6 26 337,3	10 983 160,1 14 682,8	+5 550 486,7 -139 288,7	+102,2 -90,5
Сума комісійних, агентських та інших винагород, тис. грн.	394 528,7	381 820,0	221 675,4	-172 853	-43,81
Операційні витрати на надання туристичних послуг, тис. грн.	5 104 476,7	4 085 140,5	8 644 241,3	3 539 765	69,35

Джерело: складено за даними Державної служби статистики [10; 11; 12]

подарську діяльність у Львівській області, інші 28% рівномірно розміщені серед інших 23 областей України [10] (табл. 2).

За даними табл. 2 можна побачити, що відбувається поступове скорочення кількості туроператорів як по Україні загалом, так і в розрізі окремих регіонів. Винятками є Київська (+1), Львівська (+8), Харківська (+2), Черкаська (+2) та Чернігівська (+1) області. Несуттєві кількісні коливання протягом 2014–2016 рр. не вплинули на структуру розподілу туроператорів за регіонами, а найбільша частка туроператорів зареєстрована та здійснює діяльність в м. Києві. Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизів та аналогічних обов'язкових платежів) туроператорів м. Києва у 2016 р. становить 10,1 млрд. грн., або 92% від сукупного доходу, отриманого туроператорами України [10].

Анулювання ліцензії туроператора здійснюється на основі порядку, прописаного в статті 16 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 2 березня 2015 р. № 222-VIII [4]. Підставою анулювання ліцензії можуть бути як заява ліцензіата, так і акт про невиконання розпорядження про усунення порушень ліцензійних умов, акт про відмову ліцензіата у проведенні перевірки органом ліцензування, акт про виявлення недостовірності даних у документах, поданих суб'єктом господарювання разом із заявою про отримання ліцензії [4].

Обґрунтованому вжиттю планових заходів державного нагляду з метою запобігання порушень роботи ліцензованих туроператорів сприяють визначені критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження туроператорської діяльності та визначення періодичності вжиття планових заходів державного нагляду (контролю) департаментом туризму та курортів МЕРТ України [13].

Критеріями, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження туроператорської діяльності, що підлягає ліцензуванню, є такі: 1) тривалість провадження туроператорської діяльності; 2) обсяг наданих туристичних послуг (кількість туристів, які скористалися послугами туроператорів); 3) наявність порушень ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності [13].

Згідно зі статистичними даними МЕРТ України частка суб'єктів господарювання, які здійснюють туроператорську діяльність менше 2 років, складає 10,64% від загальної кількості суб'єктів туроператорської діяльності (високий ступінь ризику діяльності), частка суб'єктів господарювання, які здійснюють туроператорську діяльність від 2 до 4 років, складає 30,05% (середній ступінь

Таблиця 2

Кількісний розподіл туроператорів України за регіонами у 2014–2016 рр.

Найменування регіону	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Відхилення	
	Кількість, од.	Питома вага, %	Кількість, од.	Питома вага, %	Кількість, од.	Питома вага, %	+/-	Пунктів структ.
Україна	667	100,0	500	100,0	552	100,0	-115	0,0
Вінницька область	11	1,6	8	1,6	7	1,3	-4	-0,4
Волинська область	15	2,2	10	2,0	4	0,7	-11	-1,5
Дніпропетровська область	21	3,1	17	3,4	14	2,5	-7	-0,6
Донецька область	4	0,6	2	0,4	3	0,5	-1	-0,1
Житомирська область	4	0,6	3	0,6	3	0,5	-1	-0,1
Закарпатська область	16	2,4	17	3,4	16	2,9	0	0,5
Запорізька область	10	1,5	7	1,4	7	1,3	-3	-0,2
Івано-Франківська область	22	3,3	14	2,8	12	2,2	-10	-1,1
Київська область	5	0,7	4	0,8	6	1,1	+1	0,3
Кіровоградська область	4	0,6	1	0,2	1	0,2	-3	-0,4
Луганська область	–	–	–	–	–	–	–	–
Львівська область	52	7,8	52	10,4	60	10,9	+8	+3,1
Миколаївська область	6	0,9	5	1,0	3	0,5	-3	-0,4
Одеська область	40	6,0	24	4,8	30	5,4	-10	-0,6
Полтавська область	1	0,1	0	0,0	0	0,0	-1	-0,1
Рівненська область	6	0,9	7	1,4	3	0,5	-3	-0,4
Сумська область	5	0,7	0	-	1	0,2	-4	-0,6
Тернопільська область	10	1,5	8	1,6	8	1,4	-2	0,0
Харківська область	9	1,3	9	1,8	11	2,0	+2	0,6
Херсонська область	7	1,0	4	0,8	3	0,5	-4	-0,5
Хмельницька область	3	0,4	2	0,4	1	0,2	-2	-0,3
Черкаська область	6	0,9	8	1,6	8	1,4	+2	+0,5
Чернівецька область	24	3,6	15	3,0	12	2,2	-12	-1,4
Чернігівська область	1	0,1	2	0,4	2	0,4	+1	0,2
м. Київ	385	57,7	281	56,2	337	61,1	-48	3,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики [10; 11; 12]

ризику), 59,31% суб'єктів господарювання здійснюють туроператорську діяльність понад 4 роки (незначний ступінь ризику) [8].

Найбільшу кількість послуг надають туроператори, які протягом року обслуговують понад 50 000 туристів. Відсоткова кіль-

кість таких туроператорів складає менше 1,2%. Ризики від провадження їх діяльності мають високий ступінь, а перевірка їх діяльності може здійснюватись не частіше одного разу на 2 роки. До середнього ступеня ризику можна віднести туроператорів, які обслуговують протягом року від 20 000 до 50 000 туристів. Їх відсоткова кількість також не перевищує 0,3%. Перевірка діяльності цієї групи туроператорів здійснюється не частіше одного разу на 3 роки. Також на ринку туристичних послуг працюють туроператори, загальний обсяг наданих протягом року послуг яких не перевищує 20 000 туристів (98,5%) (незначний ступінь ризику). Таким чином, перевірка діяльності більшості туроператорів здійснюється не частіше одного разу на 5 років [8].

Підхід, що полягає у виділенні трьох груп туроператорів за ступенем ризику провадження туроператорської діяльності, дає змогу зменшити навантаження на адміністративний апарат МЕРТ України, при цьому зберегти періодичний контроль над діяльністю найбільших туроператорів, що здійснюють діяльність у вітчизняному правовому полі.

Висновки з цього дослідження. Результати проведеного дослідження вказують на ефективність ліцензування туроператорської діяльності як інструмента державного регулювання туристичного ринку. Наявність ліцензії туроператора свідчить про те, що на ринку працює суб'єкт господарської діяльності, який має певний досвід, імідж та відповідає кадровим, технологічним та організаційним вимогам. Контроль за дотриманням ліцензійних умов з боку держави в особі Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, а саме Департаменту туризму та курортів, додає впевненості туристам щодо дотримання їх прав як споживачів туристичних продуктів та окремих туристичних послуг.

На увагу заслуговує розроблений та затверджений у 2017 р. комплекс критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження туроператорської діяльності, а також визначення на цій основі періодичності планових заходів перевірки ліцензованих туроператорів [13]. Подальшим кроком, який дасть змогу забезпечити більш повне дотримання прав споживачів, є перегляд суми фінансового забезпечення цивільної відповідальності туроператорів з урахуванням аналогічних критеріїв тривалості провадження туроператорської діяльності; кількості туристів, які скористалися послугами туроператорів; наявності порушень ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт світової організації туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/978928.

2. Про туризм : Закон України від 15 вересня 1995 р. № 324/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80/parao1#o1.

3. Офіційний сайт TUI Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tui.ua/about.

4. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 2 березня 2015 р. № 222-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19/page.

5. Тарасюк Г.М. Розвиток вітчизняного туризму в контексті світових туристичних тенденцій / Г.М. Тарасюк, О.В. Мілінчук // Науковий вісник Ужгород. націон. ун-ту. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – № 7. – Ч. 3. – С. 127–131.

6. Мілінчук О.В. Аналітичне відстеження ефективності ліцензування туроператорської діяльності в сучасних умовах / О.В. Мілінчук, Ю.О. Кирієнко // Менеджмент суб'єктів господарювання: проблеми та перспективи розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 11–13 червня 2015 р.). – Житомир, 2015. – С. 66–68.

7. Про затвердження ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/991-2015-%D0%BF.

8. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=4268f55c-fec7-4d63-b4d3-1a0311a7297b&tag=Turizm.

9. Ліцензійний реєстр суб'єктів туроператорської діяльності Департаменту туризму та курортів Міністерства економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=95d9dfc1-a594-4c28-b3c4-949eb58d3562&tag=LitsenziiniiRestrSubktivTuroperatorskoiDiialnosti.

10. Туристична діяльність в Україні у 2016 р. : статистичний бюлетень // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Туристична діяльність в Україні у 2015 р. : статистичний бюлетень // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

12. Туристична діяльність в Україні у 2014 р. : статистичний бюлетень // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

13. Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження туроператорської діяльності, що підлягає ліцензуванню, та визначається періодичність здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) Міністерством економічного розвитку і торгівлі : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/153-2017-%D0%BF.

УДК 330.341.2

Регіональні особливості раціонального використання ресурсного потенціалу сільських територій

Мхитарян Е.Г.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Кареба М.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Неухильне вдосконалення виробничого потенціалу є найважливішою умовою розвитку і основним фактором вирішення соціально-економічних проблем сільськогосподарських регіонів. У зв'язку з цим у статті розглянуто важливість ефективного використання виробничого потенціалу сільських територій в регіональному аспекті як визначальної компоненти стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності сільського господарства. Виявлено, а також проаналізовано основні тенденції розвитку виробничого потенціалу Миколаївської області.

Ключові слова: сільські території, ресурсний потенціал, сільське господарство, трудові ресурси.

Мхитарян Е.Г., Кареба М.И. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Неуклонное совершенствование производственного потенциала является важнейшим условием развития и основным фактором решения социально-экономических проблем сельскохозяйственных регионов. В связи с этим в статье рассмотрена важность эффективного использования производственного потенциала сельских территорий в региональном аспекте как определяющей компоненты стратегических направлений повышения конкурентоспособности сельского хозяйства. Выявлены, а также проанализированы основные тенденции развития производственного потенциала Николаевской области.

Ключевые слова: сельские территории, ресурсный потенциал, сельское хозяйство, трудовые ресурсы.

Mkhitaryan Ye.G., Kareba M.I. REGIONAL FEATURES OF RACIAL USE OF RESOURCE CAPACITY OF VILLAGE TERRITORIES

Continuous improvement of production potential is a critical condition for development and the main factor in solving socio-economic problems of agricultural regions. In this connection the article considers the importance of efficient use of the production potential of rural territories in the regional aspect as a determining component of strategic directions for increasing the competitiveness of agriculture. The main tendencies of development of production potential of the Nikolayev region are revealed and analyzed.

Keywords: rural territories, resource potential, agriculture, labor resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність дослідження проблем формування і розвитку ресурсного потенціалу сільських територій визначається нинішнім кризовим становищем не тільки в аграрній галузі народного господарства, але й у соціально-трудовій сфері сучасного села, що виявляється високим рівнем безробіття і надзвичайно низькими якісними характеристиками рівня життя сільського населення. Крім того, відсутність загальних методологічних підходів до стратегії формування та розвитку стійкої системи відтворення ресурсного потенціалу села призводить до дестабілізації соціально-економічного розвитку сільських територій.

Тим часом світовий досвід і вітчизняна практика комплексного облаштування сільських територій свідчать про те, що розробка стратегічних напрямів ефективного формування та розвитку ресурсного потенціалу сільських територій дасть змогу не тільки створити передумови для формування конкурентоспроможного аграрного сектору вітчизняній економіки, але й досягти позитивних тенденцій рівня і якості життя, ефективного функціонування суспільства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування економічного потенціалу сільських територій є предметом уваги багатьох вчених і практиків. Серед останніх публікацій відзначимо дослідження таких нау-

© Мхитарян Е.Г., Кареба М.І.

ковців, як В. Бойко, Р. Коробенко, В. Крупа, О. Крупа, В. Пілявський, Н. Рунчева, М. Плотнікова, В. Проскура, О. Юсупова.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз регіональних особливостей раціонального використання ресурсного потенціалу сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на незначні позитивні зміни в соціально-економічному розвитку села за останні кілька років, сільські території загалом характеризуються явною нестійкістю розвитку, що загрожує загальній національній безпеці держави через своє багатофункціональне навантаження. В низці складних і актуальних проблем, з вирішенням яких пов'язані процеси стабілізації економіки регіонів та її подальшого стійкого зростання, слід виділити розробку напрямів та інструментів державного управління процесами розвитку аграрного комплексу. У цьому контексті програмні заходи повинні бути спрямовані на часткове вирішення проблем соціального розвитку села, сприяти створенню загальної комплексної та збалансованої системи заходів соціально-економічного, правового та адміністративно-управлінського характеру, спрямованих на створення умов для якісно нового рівня розвитку сільських територій, що забезпечують формування стійкого життєзабезпечення населення.

Ресурсна складова відіграє важливу роль в стійкому соціально-економічному та територіальному розвитку сільських територій. Поступове залучення в обіг і використання основних ресурсів сільської місцевості є найбільш доцільним шляхом підвищення її конкурентоспроможності та процвітання в умовах ринкових відносин. Виробничі ресурси є невід'ємною складовою робіт з комплексного, сталого розвитку сільських територій. Стійкість може забезпечити тільки єдина система, коли всі види ресурсів, а також роботи з розвитку інфраструктури села, соціального забезпечення життя сільського населення об'єднуються в єдиний багатогалузевий комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямований на підвищення якості життя сільського населення, на збереження навколишнього середовища.

Стратегія сталого розвитку сільських територій повинна бути спрямована на найбільш повне використання ресурсних можливостей території для поліпшення соціально-економічних та екологічних умов життєзабезпечення сільського населення і підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

За наявності безлічі різноманітних уявлень про виробничий потенціал в сільському господарстві особливого значення для однозначного його обчислення мають вибір і визначення складових елементів. Елементами виробничого потенціалу є природні (земельні) ресурси, засоби праці і предмети праці, робоча сила (трудові ресурси), а також особлива категорія – підприємницькі здібності.

Піднімаючи проблему формування та розвитку соціально-економічного потенціалу сільських територій загалом, вважаємо, що сільське господарство слід розглядати як системоутворюючу частину народногосподарського комплексу країни, спрямовану на підтримку сталого розвитку сільських територій через раціональне використання ресурсного потенціалу, сприяння зайнятості та соціокультурний розвиток.

У Миколаївській області, як і на території всієї Україні, аграрне виробництво є найбільшою життєзабезпечувальною сферою народногосподарського комплексу. Його стан та економічна ефективність функціонування мають вирішальний вплив на рівень продовольчого забезпечення та якість життя населення. Порівняно з показниками по Україні питома вага міст Миколаївської області дещо перевищує 2% до загального показника по Україні, а частка сільських населених пунктів складає 3,1% (табл. 1).

Агропромисловий комплекс, будучи домінантою регіональної економіки, значною мірою визначає перспективний розвиток всіх галузей народного господарства в регіоні, оскільки він тісно взаємодіє економічним, ресурсним і виробничим чином з іншими галузями народного господарства.

Слід зазначити, що останні десятиліття аграрне виробництво Миколаївської області переживає не найкращі часи, що обумовлене накопиченими проблемами за радянських часів, загальною соціально-економічною кризою в країні, суб'єктивними помилками в агропродовольчій політиці та її реалізації. Нерозуміння комплексності проблеми кризи в аграрному секторі веде до односторонніх і, відповідно, неефективних рішень.

Визначальною умовою забезпечення продовольчої безпеки є конкурентоспроможне сільське господарство. При цьому виробництво сільськогосподарської продукції є найважливішим завданням, яке повинно бути визначальним в комплексі заходів розвитку

Таблиця 1

Кількість адміністративно-територіальних одиниць в Україні та Миколаївській області станом на 1 січня 2017 р. [2]

Адміністративна одиниця	Райони	Міста		Райони у містах	Селища міського типу	Сільські населені пункти
		усього	зокрема, міста обласного значення			
Україна	490	460	187	111	885	28 385
Миколаївська область	19	9	5	4	17	885
Область у відсотках до показника по Україні	3,9	2,0	2,7	3,6	1,9	3,1

Таблиця 2

Індекси продукції сільського господарства по Україні і Миколаївській області в динаміці, % [2]

Адміністративна одиниця	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Україна	71,3	70,0	68,9	92,6	88,2	93,8
Миколаївська область	69,0	69,4	70,3	82,5	84,3	91,5

сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

В результаті проведених з початку 1990-х рр. реформ у всьому аграрному секторі економіки країни відбулося різке зниження обсягів та економічної ефективності виробництва продукції. Особливо це позначилося на такому стратегічно важливому секторі, як тваринництво. Істотно скоротилося поголів'я тварин, зруйнувався генетичний і виробничий потенціал галузі, загострилася конкуренція з боку різко збільшеного імпорту.

Індекс продукції сільського господарства по Миколаївській області у 2016 р. складав 91,5%, що дещо менше показника по Україні (табл. 2). Загалом питома вага області у виробництві сільськогосподарської продукції країни у 2016 р. досягала 3%, регіонального валового продукту – 16%, надходжень в бюджет – 8%. У господарствах Миколаївської області налічується до 200 тис. га зрошуваних земель. Сільськогосподарське виробництво здійснюють великотоварні підприємства та фермерські господарства.

Аналізуючи структуру виробничого потенціалу сільських територій, слід зазначити, що його базовою та основною частиною є земельні ресурси.

За період дослідження кількість земельних угідь сільськогосподарських підприємств Миколаївської області змінювалася, а саме в 2013 р. площа угідь зросла до 1 565,1 тис. га, проте в 2014 р. і 2015 р. показник скоротився і складав 1 563,7 тис. га. В 2016 р. тенденція до скорочення посівних площ продовжилася: показник складав 1 533,4 тис. грн. Значно скоротилися і природні кормові угіддя, практично зникли культурні пасовища. Площі під кормовими культурами знизилися майже вдвічі.

Аналогічних змін зазнали рілля і кількість посівних земель. Коефіцієнт розораності показує, що всі землі підприємства розорюються, коефіцієнт використання ріллі протягом періоду дослідження складав 1,0, тобто вся рілля на агропідприємствах Миколаївської області розорювалася, що є неефективним з точки зору відновлення земельного фонду.

Високий ступінь розораності і розташування великої частини ріллі на крутих схилах призвели до того, що значна частина ґрунтів перейшла в категорію еродованих та ерозійно небезпечних. Прояв ерозійних процесів, звісно, знижує врожайність сільськогосподарських культур на 40–70%, дестабілізує розвиток рослинництва і підвищує нестійкість функціонування агроландшафтів.

Аналіз виробництва продукції рослинництва показав, що біокліматичний потенціал сільськогосподарськими культурами в області використовується лише на 60%. Тому в основі територіального розміщення культур повинен лежати принцип диференційованого використання агроекологічних ресурсів.

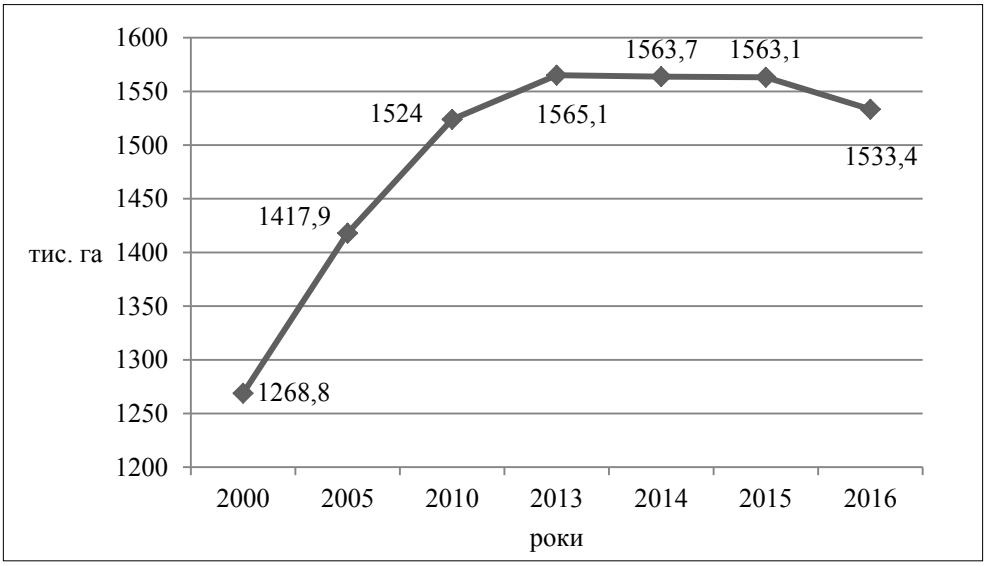


Рис. 1. Динаміка посівної площі сільськогосподарських культур Миколаївської області [2]

Застосування мінеральних та органічних добрив в Миколаївській області, як і раніше, залишається на низькому рівні. Різко знизилася забезпеченість господарств сільгосптехнікою, що є одним з головних факторів, що лімітують сталий розвиток рослинництва. Проте саме зростання реалізації продукції сільгоспвиробниками дасть змогу збільшити фінансові надходження і значною мірою вирішити проблему якісного та своєчасного формування виробничого потенціалу сільських територій.

Ефективність розвитку виробничого потенціалу села безпосередньо пов'язана зі стратегічними напрямами функціонування всього аграрного сектору як домінантної частини регіональної економічної системи. Безумовно, розвиток сільського господарства знаходиться в площині проблематики, пов'язаної з фінансовою нестабільністю, відсутністю законодавчих гарантій прав власності і виконання контрактів, низьким рівнем менеджменту та адміністративного управління економікою тощо. Проте є специфічно галузеві проблеми. Головною проблемою сектору є нерозвиненість ринкової інфраструктури, яка перервала нормальний зв'язок між виробником і споживачем продовольства, ще більше обмеживши можливість збуту вітчизняними сільгоспвиробниками.

Торкаючись проблематики формування та розвитку ресурсного потенціалу села, не можна не враховувати той факт, що сільські території у своєму розпорядженні мають значний демографічний працересурсний потенціал, який забезпечує потреби не тільки села, але частково й міста. Ступінь раціонального використання трудових ресурсів робить прямий і багато в чому визначальний вплив на всі інші сторони формування та розвитку сільського потенціалу.

У Миколаївській області протягом останніх років спостерігаються структурні зміни в складі чисельності зайнятих в економіці за видами економічної діяльності. Виявлено, що у 2015 р. було зайнято в галузі 16 314 осіб, що на 2,5% і 2,4% менше за показники 2013 р. і 2014 р. Більшість працівників, а саме 86,7%, зайнята в галузі рослинництва. У тваринництві у 2015 р. було зайнято 2 170 осіб, що на 12,5% і 9,4% менше, ніж в попередні періоди, а пов'язане це перш за все зі скороченням обсягів виробництва продукції галузі.

Розглядаючи розвиток виробничих ресурсів сільських територій, необхідно розглядати таку важливу його складову, як фінансові ресурси. При цьому основними проблемами неефективного розвитку фінансового потенціалу сільського господарства сьогодні є такі елементи: незначні грошові надходження від реалізації продукції через обмеження збуту, нестача власних коштів для сезонного фінансування виробництва і недоступність кредитних ресурсів.

З огляду на низьку рентабельності сільське господарство потерпає від значної декапіталізації, технічної деградації. Відсутність необхідних фінансових ресурсів призвело до фізичної амортизації більшості основних засобів сільськогосподарських підприємств,

при цьому закупівлі техніки й обладнання скоротилися в кілька разів. В результаті виробництво засобів виробництва для сільського господарства вкрай погано адаптовано до потреб вітчизняного сільського господарства в сучасних умовах.

Визначаючи перспективні напрями і форми використання виробничого потенціалу села, не можна не враховувати факт розпочатої виробничої та соціально-економічної інтеграції міста і села і не орієнтуватися на створення передумов для посилення її основних сторін.

Процеси диверсифікованого формування і розвитку ресурсного потенціалу села усувають таку важливу рису сформованого раніше суспільного розподілу праці, як вузькість сфер прикладання праці на селі, на відміну від їх широкого набору в місті. Не менше значення має зміна цієї риси поділу праці ще й з точки зору соціального розвитку села, оскільки вузькість сфер прикладання праці багато в чому визначає специфіку умов і способу життя сільського населення та його соціального середовища. Поряд з агропромисловим комплексом необхідно сприяти формуванню диверсифікованої сільської економіки за рахунок розвитку широкого діапазону виробництв, починаючи від народних художніх промислів та агротуризму зі своїми структурними підрозділами і закінчуючи розширенням сфери послуг. При цьому треба орієнтуватися на поступове розширення кола виробництв, що включаються в загальний виробничий потенціал системи «місто – село».

Цілком зрозуміло, що структурні зміни на селі, а тим більше інтеграція міських і сільських виробничих підрозділів є складним процесом, який не завжди просто пов'язувати з інтересами розвитку сільського господарства, кращого використання земельних і матеріальних ресурсів. Однак сама тенденція розширення складу виробничих галузей на селі, інтеграційні процеси між містом і селом у виробничій сфері є об'єктивною умовою і найважливішою стороною більш ефективного використання потенціалу сільських територій через їх багатофункціональні навантаження.

Висновки з цього дослідження. Резюмуючи сказане, бачимо, що комплексний розвиток виробничого потенціалу сільських територій має великий вплив не тільки на економіку країни, визначаючи рівень продовольчої та економічної безпеки, але й вирішальною мірою на рівень і якість життя населення сільських територій. На нашу думку, саме високий рівень безробіття в сільській місцевості, непривабливі умови життя на селі є визначальними і головними соціальними проблемами, вирішити які можна тільки через забезпечення сталого розвитку сільського господарства, перш за все через комплексний та ефективний розвиток і використання виробничого потенціалу села.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Головне управління статистики у Миколаївській області : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mk.ukrstat.gov.ua.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Коробенко Р. Теоретичні засади формування економічного потенціалу сільських територій / Р. Коробенко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2017. – Вип. 260. – С. 169–178.

4. Крупа В. Соціально-демографічні аспекти використання потенціалу сільських територій / В. Крупа, О. Крупа // Аграрна економіка. – 2016. – Т. 9. – № 1–2. – С. 9–18.

5. Пілявський В. Використання виробничо-ресурсного потенціалу корпоративних агроформувань у забезпеченні сталого розвитку галузей сільського господарства та сільських територій / В. Пілявський, Н. Рунчева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 4. – С. 28–32.

6. Плотнікова М.Ф. Механізм активізації внутрішнього потенціалу сільських територій / М.Ф. Плотнікова // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2016. – № 28. – С. 115–124.

7. Проскура В.Ф. Технологія управління ресурсним забезпеченням економічної безпеки та стійкого розвитку регіону / В.Ф. Проскура // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка. – 2015. – Вип. 2 (1). – С. 176–181.

8. Юсупова О.О. Стале сільське господарства як важливий компонент екологічної безпеки / О.О. Юсупова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1 (1). – С. 292–296.

УДК 338.432:663:65.011.47

Адитивна модель оцінювання рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості на основі методики PESTEL-FAMIL (Y)-аналізу

Паламаренко Я.В.
асистент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

У статті розглянуто та проаналізовано вдосконалений авторський метод PESTEL-FAMIL (Y)-аналіз, на основі якого запропонована адитивна модель оцінювання рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості. Досліджено, що на розвиток підприємств спиртової промисловості впливають багато макро- та мікрочинників. Виявлено, що стратегічний аналіз кожного із зазначених компонентів – чинників впливу повинен бути системним. Всі дванадцять чинників взаємозалежні один з одним і характеризують різні ієрархічні рівні суспільства, представляючи їх як систему у цілому. Запропоновано доповнити інтегральний показник елементами PESTEL-FAMIL(Y)-аналізу. Оскільки сучасні тенденції розвитку науково-технічного прогресу та інновацій потребують підвищення рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості, то буде доречно розширити кількість чинників для точнішого визначення даного показника, що включають у себе аналіз як зовнішнього середовища, так і внутрішнього.

Ключові слова: спиртова промисловість, PESTEL-FAMIL(Y)-аналіз, інтегральний показник оцінки рівня стратегічного розвитку, адитивна модель.

Паламаренко Я.В. АДДИТИВНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СПИРТОВОЙ ПРОМЫШЛЕНОСТИ НА ОСНОВЕ МЕТОДИКИ PESTEL-FAMIL (Y)-АНАЛИЗА

В статье рассмотрен и проанализирован усовершенствованный авторский метод PESTEL-FAMIL (Y)-анализ, на основе которого предложена аддитивная модель оценки уровня стратегического развития предприятий спиртовой промышленности. Доказано, что на развитие предприятий спиртовой промышленности влияют многие макро- и микрофакторы. Выявлено, что стратегический анализ каждого из указанных компонентов – факторов воздействия должен быть системным. Все двенадцать факторов взаимосвязаны друг с другом и характеризуют различные иерархические уровни общества, представляя их как систему в целом. Предложено дополнить интегральный показатель элементами PESTEL-FAMIL (Y)-анализа. Так как современные тенденции развития научно-технического прогресса и инноваций нуждаются в повышении уровня стратегического развития предприятий спиртовой промышленности, то будет уместно расширить количество факторов для более точного определения данного показателя, включающих в себя анализ как внешней среды, так и внутренней.

Ключевые слова: спиртовая промышленность, PESTEL-FAMIL (Y)-анализ, интегральный показатель оценки уровня стратегического развития, аддитивная модель.

Palamarenko Y.V. ADDITIVE MODEL OF EVALUATION OF THE LEVEL OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE ALCOHOL INDUSTRY ON THE BASIS OF THE PESTEL-FAMIL (Y) ANALYSIS METHOD

The article reviews and analyzed the advanced author method PESTEL-FAMIL (Y) -analysis on the basis of which an additive model of evaluation of the level of strategic development of enterprises of the alcohol industry is proposed. It is explored that many enterprises of the alcohol industry are influenced by many macro- and micro-factors. It has been discovered that the strategic analysis of each of these factors-influencing factors should be systemic. All twelve factors are interrelated with each other and characterize various hierarchical levels of society, representing them as a system as a whole. It is proposed to supplement the integral index with the following elements of PESTEL-FAMIL (Y) -analysis. Thus, as current trends in the development of scientific and technological progress and innovations require an increase in the level of strategic development of enterprises in the alcohol industry, it will be appropriate to expand the number of factors for a more precise definition of this indicator, which includes analysis of both the external environment and internal.

Keywords: alcohol industry, PESTEL-FAMIL (Y) -analysis, integral indicator of strategic development level assessment, additive model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективна діяльність підприємств спиртової промисловості за змін зовнішнього середовища можлива лише за умов здійснення випереджувальних заходів, спрямованих на збереження його життєздатності та

© Паламаренко Я.В.

забезпечення конкурентоспроможності підприємств, тобто за умов постійного інноваційного розвитку. При цьому серед галузей стратегічного значення в Україні чільне місце займає спиртова промисловість, яка забезпечує значні надходження до державного бюджету та безпосередньо впливає на стан економіки України загалом, тому зв'язок підприємств спиртової промисловості з ринком набуває вирішальної ролі як ключовий фактор успіху. У зв'язку із цим недостатньо поділяти фактори впливу на зовнішні і внутрішні, оскільки вагомість впливу всіх зацікавлених сторін стала критичною для розвитку підприємств спиртової промисловості [7, с. 228].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики оцінки рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості та вплив чинників, як зовнішніх так і внутрішніх, розглядає низка науковців, серед них: Н. Бурєннікова [1], Г. Калетнік [3], І. Демків [2], А. Мазур [9], М. Присяжнюк [6], Р. Фещур [7], О. Філоненко [8], О. Шаманська [9] та ін. Узагальнення здобутків учених-економістів дає можливість зробити висновок, що оцінювання рівня стратегічного розвитку підприємств базується на адитивній моделі, за допомогою якої ми зможемо сформувати інтегральний показник, який включає низку чинників впливу на дану галузь.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток спиртової промисловості є необхідною та важливою умовою для ефективного функціонування держави, оскільки ця галузь є одним із джерел наповнення державного бюджету, тому дослідження впливу чинників на розвиток спиртової промисловості є важливим аспектом для планування та прогнозування діяльності підприємств спиртової промисловості. Своєю чергою, вдосконалений автором метод PESTEL-FAMIL(Y)-аналіз дасть змогу обрахувати інтегральний показник, значення якого буде вагоміше, оскільки враховувався розширений вплив чинників, що дасть можливість реально оцінити рівень стратегічного розвитку підприємства та визначити напрями діяльності на майбутнє.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у розробленні адитивної моделі оцінки рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості на основі методу PESTEL-FAMIL(Y)-аналізу, формулюванні пропозицій щодо розвитку підприємств спиртової промисловості з урахуванням специфіки галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Негативні тенденції в одній із найприбутковіших галузей економіки – спиртовій промисловості – сформувалися через такі причини, як розвиток суперечливих процесів реорганізації та реструктуризації промисловості й окремих підприємств; реалізація механізмів монополізації промисловості, що суперечить декларованим державою процесам розвитку конкурентного середовища; принципове обмеження можливостей ринкової активності підприємств, які в результаті «хвилі централізації» та безпосереднього їх підпорядкування Державному підприємству «Укрспирт» отримали статус «місць провадження діяльності». Така трансформація системи управління повністю позбавляє вже колишні підприємства спиртової промисловості будь-якої стратегічної ініціативи, розвитку елементів ринкової гнучкості і, на нашу думку, негативно впливає на формування конкурентних засад функціонування суб'єктів ринку [6].

Варто зазначити, що на розвиток підприємств спиртової промисловості впливають багато макро- та мікрочинників, як економічних, так і техніко-технологічних (спеціалізація, зацікавленість у підвищенні продуктивності праці, технічне оснащення, застосування досягнень науки і техніки, розміри підприємства); організація й оплата праці; розміри виробництва; організація і методи управління трудовими і виробничими процесами; соціальних [8].

Для більшості підприємств спиртової промисловості характерним є те, що вони не мають офіційно прийнятих планів і у них відсутній механізм планування, а саме відсутня система норм і нормативів, технологій планового процесу, організаційних структур планування тощо. Досить часто підміняється різного виду рішеннями підприємства про ті чи інші напрями господарської діяльності, які зазвичай розраховані на досить короткий період часу і за відсутності необхідного підходу можуть стати однією з причин виникнення проблемної ситуації в перспективі. Так, для підприємств спиртової промисловості ефективне планування виробництва продукції та потреб у сировині стає нині важливою умовою конкурентоспроможності. Швидкі зміни зовнішнього середовища вітчизняних підприємств стимулюють появу нових методів, систем і підходів до управління конкурентоспроможністю [4, с. 44].

Для успішного функціонування підприємств спиртової промисловості, в умовах нестабільності, система управління повинна

мати у своєму арсеналі не меншу кількість різноманітних реакцій, аніж можлива кількість негативних змін, які можуть виникнути у середовищі, яке їх оточує [2, с. 19].

Нами досліджено, що виробництво спирту в Україні має значний потенціал, оскільки є наявна сировинна база і заводи, де є можливість нарощувати потужності виробництва спирту. Своєю чергою, розвиток харчової та хімічної промисловості створює додаткові стимули для розвитку ринку спирту. Однак існує низка проблем і ризиків, які перешкоджають повноцінному розвитку спиртової промисловості в країні та обмежують експорт.

Зокрема, слушною є думка вченого-економіста Н.В. Бурєннікової, яка звертає увагу на важливість інформаційної системи, адже дійсно, якщо володіти достовірною інформацією стосовно впливу чинників на розвиток підприємств спиртової промисловості, то це гарантуватиме побудову ефективної адитивної моделі. Виконання місії функціонування кожного підприємства, галузі, регіону, країни уможливлюється лише за умов якісно організованої інформаційної системи, котра може служити сприятливим середовищем для ефективного прийняття управлінських рішень. Інформаційна система сучасного підприємства спиртової промисловості являє собою багатоцільову та багатофункціональну кібернетичну систему, яка поєднує в собі як елементи економічні, виробничі, технологічні та інші відділи, де працівники є суб'єктами управління, а відповідні економічні, соціальні, екологічні, технологічні, організаційні та інші процеси функціонування системи виступають об'єктами.

Оскільки функціонування системи будь-якого рівня ієрархії має бути спрямованим на розвиток, то окреслення стану цього розвитку потребує якісного інформаційного забезпечення [1, с. 139].

Для розширення меж оцінки рівня стратегічного розвитку та формування в подальшому стратегії інноваційного розвитку спиртової промисловості, необхідно використовувати аналітичні інструменти. На прикладі ринку спиртової промисловості доцільним є методика PESTEL-FAMIL(Y)-аналізу шляхом виявлення факторів, що впливають на ринок спиртової промисловості, й оцінки ймовірності їх прояву під час прогнозування ефективного функціонування підприємств спиртової промисловості та визначення низки заходів, які дають змогу здійснювати ефективно господарську діяльність. Розглядаючи фактори впливу на розвиток підприємств спиртової промисловості в Україні, сформовано таблицю чинників та складників розвитку, які впливають на ефективне функціонування підприємств спиртової промисловості. Так, проведемо уточнений аналіз загроз і можливостей макро- та мікросередовища для підприємств спиртової промисловості, що займає відповідну нішу на ринку спиртової промисловості.

Акронім PESTEL-FAMIL (Y)-аналізу є абревіатурою перших букв від назви таких факторів: політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social), технологічних (T – technological), екологічних (E – ecological), правових (L – low), фінансових (F – Finances), управлінських (A – administration), маркетингових (M – marketing), інноваційних (I – innovations), логістичних (L – logistics) та фактор-ризик (Y) (табл. 1).

Найбільша ймовірність прояву зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємств спиртової промисловості, спостерігається з боку таких чинників, як: зростання інфляції, збільшення конкуренції, зменшення платоспроможного попиту населення, брак кваліфікованих кадрів, законодавчі зміни, зростання суспільної нестабільності, впровадження нових технологій.

Стратегічний аналіз кожної із зазначених компонент повинен бути системним. Усі дванадцять чинників взаємозалежні один з одним і характеризують різні ієрархічні рівні суспільства, представляючи їх як систему в цілому. Під час проведення PESTEL-FAMIL(Y)-аналізу існує низка правил, яких необхідно дотримуватися. Почати слід із розроблення переліку головних стратегічних факторів, які мають високу ймовірність прояву і впливу на функціонування ринку спиртової промисловості у цілому і діючих на ньому підприємств зокрема. Далі здійснюється оцінка важливості настання кожної події для аналізованої промисловості шляхом присвоєння йому певної ваги.

Шкала оцінки може бути як кількісна, так і якісна: у цифрах від одиниці (найважливіша подія) до нуля (незначне). Сума ваг повинна дорівнювати одиниці, що забезпечується нормуванням (кількісний метод); у відсотках від 100% до 0%, але сумарно все ті ж 100% (кількісний метод); висока, середня, низька ймовірність настання за якісного аналізу [5, с. 88].

Погодитися частково можна з дослідженнями О.І. Шаманської стосовно того, що оцінка управління ресурсним потенціалом підприємства спиртової промисловості має бути комп-

Таблиця 1

PESTEL-FAMIL (Y)-аналіз, чинники та складники розвитку, що впливають на ефективне функціонування спиртової промисловості України

Політичні (P)	Економічні (E)	Екологічні (E)
P1. державна підтримка розвитку регіонів; P2. держрегулювання конкуренції; P3. фінансування, гранти, державні замовлення; P4. антиінфляційна політика та інші.	E1. стан економіки країни; E2. рівень інфляції; E3. інвестиційний бізнес-клімат; E4. система ціноутворення; E5. загальна кон'юнктура ринку та інші.	E1. екологічність застосовуваних технологій; E2. екологічна ситуація регіону; E3. екологічність застосовуваних матеріалів та інші.
Соціальні (S)	Технологічні (T)	Правові (L)
S1. демографія; S2. структура доходів і витрат; S3. моделі поведінки споживачів; S4. споживчі переваги та інші	T1. розвиток нових технологій; T2. фінансування НДДКР; T3. адаптація нових технологій; T4. споживчі переваги інноваційних технологій; T5. трансфер технологій та інші	L.1. законодавство; L.2. регулюючі органи і норми; L3. законодавство за технологіями; L4. законопроекти та інші.
Фінансові (F)	Управлінські (A)	Маркетингові (M)
F1. фінансова стійкість підприємства; F2. ліквідність активів підприємства; F3. платоспроможність; F4. прибутковість; F5. рентабельність та інші.	A1. висококваліфікований управлінський персонал; A2.наявність дієвих стратегій та тактичних планів розвитку підприємств спиртової промисловості; A3. система мотивації персоналу; A4. організаційна структура управління; A5. обізнаність керівника у стратегії інноваційного розвитку та інші.	M1. діюча система маркетингової інформації; M2. наявність збутової мережі; M3. стимулювання збуту (на телебаченні, транспорті, Інтернеті, виставках та ін.); M4.робота з товарною продукцією; M5. реклама і зв'язки з громадськістю та інші.
Інноваційні (I)	Логістичні (L)	Ризик-фактори (Y)
I1. науково-технічний прогрес; I2. інноваційний потенціал підприємства; I3. наявність зовнішніх джерел фінансування; I4. інноваційна спрямованість та активність та інші.	L1. логістика постачання; L2. логістика збуту; L3. ефективне управління запасами; L4. засоби логістики підприємства; L4. транспортно-складська інфраструктура та інші.	Y1. відносини з партнерами, конкуренція; Y2. навколишнє природне середовище; Y3. ринкова кон'юнктура; Y4. економічна ситуація в галузі та країні; Y5. стратегія розвитку, тактичне та операційне планування та інші.

Джерело: вдосконалено автором на основі [5, с. 87]

лексною, тобто вона може бути отримана як систематизація результатів комплексного економічного аналізу. У такій оцінці повинні міститися узагальнені висновки щодо використання ресурсів підприємства, засновані на принципі системності.

Крім того, оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом необхідне для забезпечення більш повного й раціонального використання ресурсів підприємства. Важливо охарактеризувати не тільки наявний, а й фактично використовуваний обсяг ресурсів, тому система показників оцінювання управління ресурсним потенціалом повинна включати показники, що характеризують наявність, склад, стан ресурсів і показники ефективності використання ресурсів [9, с. 62].

Для цілісної уяви про стан та ефективність управління ресурсним потенціалом й оцінювання ступеня впливу ресурсів підприємства на формування результату діяльності підприємства О.І. Шаманською використано інтегральний показник ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. Так, інтегральний показник ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства розраховується за формулою:

$$ІП_{ЕУРП} = \sum_{i=1}^{n} k_i * P_i, \quad (1)$$

де $I_{ПЕУРП}$ – інтегральний показник ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства;

k_i – ваговий коефіцієнт показників оцінки ефективності використання ресурсів підприємства;

P_i – частковий ресурсний показник підприємства;

i – кількість ресурсів підприємства.

Для виявлення значимості кожного параметру необхідно визначити коефіцієнт значимості параметру, який розраховується за формулою:

$$k_i = \frac{(m \times n) - R_{ij}}{0{,}5 \times m \times n \times (n-1)}, \quad (2)$$

де ki – коефіцієнт значимості параметру;

m – кількість експертів;

n – кількість параметрів;

Rij – значення ранга, який присвоєний j-м експертом і-му параметру.

Своєю чергою, пропонується доповнити інтегральний показник елементами PESTEL-FAMIL(Y)-аналізу. Оскільки сучасні тенденції розвитку науково-технічного прогресу та інновацій потребують підвищення рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості, то буде доречно розширити кількість чинників та складників розвитку для точнішого визначення даного показника (табл. 2).

При цьому першочерговою стає проблема ефективного використання впливу чинників PESTEL-аналізу, який включає в себе чинники зовнішнього середовища (політичні, економічні, соціальні, технологічні, екологічні, правові) та складники розвитку підприємств спиртової промисловості FAMIL (Y)-аналіз, який включає в себе чинники внутрішнього середовища (фінансові, управлінські, маркетингові, інноваційні, логістичні та врахування ризик-фактору), а їх поєднання в комплексі дасть бажані результат та ефект.

Підвищення ефективності використовуваних зазначених складників розвитку та чинників впливу, їх результативність є однією з головних умов, що забезпечує розвиток підприємств спиртової промисловості, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та стратегічному рівню розвитку галузі загалом.

Своєю чергою, маючи дані інтегрального показника оцінки рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості, можливий подальший аналіз, відповідно, це дасть змогу визначити рівень управлінського профілю підприємств спиртової промисловості, ступінь інноваційної активності й спрямованості та ін. Безпосередньо рівень оцінки буде зіставлений з узагальненою оцінкою розрахованого інтегрального показника рівня стратегічного розвитку за допомогою сформованої матриці стратегічного вибору, що уможливить визначити подальше спрямування ефективного розвитку підприємств спиртової промисловості.

При цьому важливим є те, що для збереження природних ресурсів і поліпшення екології пропонується замкнутий цикл обміну споживання та відтворення енергії. Для виробництва палива розглядаються всі види енергії, але з екологічних причин особливо цікаві енергоресурси поновлюваної енергії. Даній вимозі найбільше відповідає використання енергоресурсів поновлюваної енергії, зокрема біоетанолу [3, с. 31]. Так, саме спиртова промисловість має перспективи розвиватися у цьому напрямі, що призведе до позитивних результатів як для галузі, так і для держави.

Висновки з цього дослідження. Дослідження виявило, що постає необхідність детального вивчення методів і показників оцінювання рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості, тому що дана оцінка рівня стратегічного розвитку необхідна, оскільки дає змогу впливати на поточний стан

Таблиця 2

Інтегральний показник оцінки рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості ($ІП_{Орсрпсп}$) на основі PESTEL-FAMIL(Y)-аналізу

Складники	Показники оцінювання	Характеристика
Інтегральний показник оцінки рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості ($ІП_{ОРСРПСП}$)	$ІП_{ОРСРПСП} = \sum_{i=1}^{n} k_i \times P_i$, $k_i = \frac{(m \times n) - R_{ij}}{0{,}5 \times m \times n \times (n-1)}$, $ІП_{ОРСРПСП} = (kp * PC) + (k_{e.} * EC) + (k_{s.} * SC) +$ $+ (kt * TC) + (ke * EC) + (kl * LC) +$ $+ (k_{f.} * FC) + (k_{a.} * AC) + (k_{m.} * MC) +$ $+ (k_{i.} * IC) + (k_{l} * LC) + (ky * YC)$	$ІП_{ОСРП}$ – інтегральний показник оцінки рівня стратегічного розвитку підприємства спиртової промисловості; k_i – коефіцієнт ваги показників оцінювання складників стратегічного розвитку; P_i – складники підприємства; PC – політичний складник; EC – економічний складник; SC – соціальний складник; TC – технологічний складник; EC – екологічний складник; LC – правовий складник; *FC* – фінансовий складник; *AC* – управлінський складник; *MC* –маркетинговий складник; IC – інноваційний складник; LC – логістичний складник; YC – ризик-фактор

Джерело: розроблено автором

і тенденції розвитку підприємств спиртової промисловості, встановлювати напрями розвитку, виявляти більш вагомі фактори такого зростання, складати прогнози та плани подальшого функціонування галузі на перспективу, враховуючи вплив визначеного зовнішнього та внутрішнього середовища з обов'язковим врахуванням (Y)-фактора, який є основою для наших подальших досліджень.

Зокрема, сформована адитивна модель оцінки рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості на основі вдосконаленої авторської методики PESTEL-FAMIL(Y)-аналізу є актуальною і для інших підприємств галузей народного господарства, оскільки є універсальною й охоплює широкий спектр впливу на функціонування різних суб'єктів господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бурєннікова Н.В., Фостолович В.А. Управління розвитком: модель формування сучасної інформаційної системи / Н.В. Бурєннікова, В.А. Фостолович // Бізнес Інформ. – 2017. – № 4. – С. 138–144.

2. Демків І.О. Тенденції розвитку спиртової галузі України: можливості і межі гнучкості суб'єктів господарювання / І.О. Демків // Економічний аналіз. – 2014. – Том 17. – № 2. – С. 18–23.

3. Калетнік Г.М. Економіка виробництва біопалива в Україні та забезпечення продовольчої безпеки / Г.М. Калетнік // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 30–36.

4. Пиріг Г.В. SWOT-аналіз / Г.В. Пиріг // Управління розвитком. –2014. – № 14. – С. 42–45.

5. Плучевская Э.В. Применение PESTEL-анализа для оптимизации систем управления на предприятиях на примере рынка недвижимости / Э.В. Плучевская, А.А. Кондратьєва // Известия Томского политехнического университета. – 2012. – Т. 321. – № 6. – С. 85–90.

6. Присяжнюк М. Спиртову галузь врятує тільки приватизація / М. Присяжнюк // Дзеркало тижня. – 2010. – 06 листопада [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.dt.ua.

7. Фещур Р.В. Методи оцінювання розвитку підприємств у нестійких економічних умовах / Р.В. Фещур, С.В. Шишковський, Н.Р. Яворська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 223–232.

8. Філоненко О.Ю. Фактори підвищення ефективності функціонування промислового птахівництва / О.Ю. Філоненко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://market.avianua.com/p=1205.

9. Мазур А.Г., Шаманська О.І. Управління ресурсним потенціалом підприємства : [монографія] / А.Г. Мазур, О.І. Шаманська. – Вінниця : Планер, 2013. – 272 с.

УДК 352

Детермінанти стимулювання діяльності територіальних громад Рівненщини

Пиртко М.С.
аспірант
Національного університету водного господарства
та природокористування

Стаття присвячена дослідженню основних підходів до ідентифікації потреб територіальних громад. Структуровані основні потреби територіальних громад, конкретизовані мотиви їх поведінки. Розглянутий вплив законодавчих ініціатив на активність територіальних громад. Визначений рівень активності створення територіальних громад на Рівненщині. Розроблені підходи до стимулювання діяльності територіальних громад на підставі системи мотивів їх поведінки.

Ключові слова: потреби, мотив, стимул, територіальна громада, розвиток територіальних громад.

Пыртко М.С. ДЕТЕРМИНАНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН РОВЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена исследованию основных подходов к идентификации потребностей территориальных общин. Структурированы основные потребности территориальных общин, конкретизированы мотивы их поведения. Рассмотрено влияние законодательных инициатив на активность территориальных общин. Определен уровень активности создания территориальных общин в Ровенской области. Разработаны подходы к стимулированию деятельности территориальных общин на основе системы мотивов их поведения.

Ключевые слова: потребности, мотив, стимул, территориальная община, развитие территориальных общин.

Pyrtko M.S. DETERMINANTS OF STIMULATION OF ACTIVITY OF THE TERRITORIAL COMMUNITIES OF THE RIVNE REGION

The article is devoted to the study of the main approaches to identifying the needs of territorial communities. The basic needs of territorial communities are structured and the motives of their behavior are specified. The influence of legislative initiatives on the activity of territorial communities is considered. The level of activity of creating territorial communities in the Rivne region is determined. The approaches to stimulating the activity of territorial communities based on the motivation system of their behavior are developed.

Keywords: needs, motive, incentive, territorial community, development of territorial communities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основним принципом класичного маркетингу визначено такий, що на вибір покупців (споживачів, клієнтів) впливають соціально-економічні, культурні, особисті та психологічні фактори. Значною мірою вони не піддаються управлінню і не контролюються з боку виробників (продавців), але повинні враховуватися ними під час прийняття рішень про виробництво і продаж товарів (продукції, послуг). Ідентично до реального сектору економіки публічна сфера теж включає виробників (надавачів) послуг та їх споживачів (отримувачів). Визначення мотивів поведінки учасників публічної сфери дасть змогу загалом краще зрозуміти механізм їх взаємодії, а виробникам послуг – створювати продукти, які максимально задовольнятимуть потреби їх отримувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує значна кількість теорій мотивації. Найбільш відомими і впливовими є мотиваційні теорії А. Маслоу (потреби людини мають ієрархічну структуру, і, лише задовольнивши нижчий рівень, вона переходить до задоволення вищого), З. Фрейда (здебільшого люди не усвідомлюють реальних сил, які керують їхньою поведінкою) і Ф. Герцберга (потреби людей визначаються гігієнічними факторами (пов'язані із середовищем) і мотивуючими чинниками (характер роботи)), які інколи піддаються критиці, проте і сьогодні багато теоретиків і практиків продовжують їх застосовувати.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування потреб у публічній сфері має свою специфіку, проте досі це питання залишається малодослідженим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою публікації є ідентифікація потреб територіальних громад (ТГ) та на під-

© Пиртко М.С.

ставі результатів їх узагальнення обґрунтування рекомендацій щодо побудови системи стимулів активізації їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація – це рушійна сила поведінки та дій людини. Вона є визначальним чинником підвищення ефективності будь-якого виду соціальної діяльності. Людські мотиви мають складну природу об'єктивного та суб'єктивного, тому важко створити одну універсальну модель або розробити універсальну теорію їх поведінки.

Найчастіше система мотивування розкривається за допомогою двох термінів, що є близькими за значенням, проте не тотожними: мотивація (підбір, пошук мотивів) та стимулювання (застосування системи стимулів). Ідентифікація мотивів полягає у визначенні чинників, що мотивують людину діяти.

Мотив – це внутрішній поклик, сила, імпульс людини, що підтримує певну її поведінку. Мотиви залежать від багатьох причин, наприклад, таких, як прагнення, амбіції чи переконання, психічний досвід індивіда, можливість та напрям його діяльності. Між поняттями «стимул» і «мотивація» є суттєві відмінності. Мотивація – це усвідомлене людьми спонукання до активності, цілеспрямованих дій, вирішення поставлених завдань. Прагнення є внутрішнім і виявляється тільки тоді, коли воно до кінця зрозуміле суб'єктом. В основі мотивації лежить певна потреба (фізіологічна, духовна, ціннісна), після задоволення якої імпульс до дії істотно знижується.

Стимулювання – це міра зовнішньої підтримки, завдяки якій здійснюється вплив на активність людини. Головні завдання такого процесу полягають в прискоренні управлінських процесів, схилянні суб'єкта до скоєння очікуваної дії, зміни поведінки. Стимулювання може бути як позитивним (винагорода), так і негативним (загроза застосування санкцій) [1]. Основні відмінності між цими поняттями систематизовано в табл. 1.

Пошук мотивів, як було встановлено, передбачає певну індивідуалізацію процесу. Однак ТГ як об'єднання людей, що проживають на певній території, теж може розглядатись як певний цілісний об'єкт, що має певні чіткі потреби, зокрема соціальні, економічні, політичні.

Стимул становить такий зовнішній вплив на об'єкт, спонукальний ефект якого відповідає його мотивам. Отримуючи з оточуючого середовища стимулюючий імпульс (політичний, правовий, економічний, соціальний тощо) і пропускаючи його «через себе», територіальна громада трансформує цей вплив на себе, співвідносить його зі своїми потребами, інтересами, можливостями, тактичними і стратегічними планами свого розвитку тощо.

В результаті вибору з безлічі варіантів приймається управлінське рішення діяти саме так, а не інакше. Це рішення переростає в дію, яка дає певний результат. Результат буде тим вищим, чим вищим є ступінь адекватності зовнішніх імпульсів (стимулів) і внутрішніх реакцій (мотивів) територіальної громади. І навпаки, чим більше порушується цей баланс, тим вище ймовірність розбіжності очікуваних і фактичних результатів діяльності. Проте мотиви і стимули, виступаючи факторами, що визначають кінцеві результати людської діяльності, не тотожні один одному.

Таким чином, мотиви – це внутрішні причини і рушії, які спонукають об'єкт діяти, а стимули ж, будучи зовнішніми впливами, не завжди збігаються з пріоритетами ТГ. Більш того, мотиви і стимули у своїх впливах на діяльність ТГ можуть як взаємно підсилюватися, так і бути різноспрямованими. Наприклад, жорсткий стиль державного управління

Таблиця 1

Відмінність мотивації від стимулювання

Характеристики	Мотивація	Стимулювання
Спрямованість	внутрішня зацікавленість, властива конкретній людині	зовнішній вплив, спрямований на коло суб'єктів
Зміст	може носити тільки позитивний характер	є позитивним чи негативним поштовхом до дії
Існування	існує доти, доки потреба не реалізована	використовується до того моменту, поки його не скасовано
Мета	задоволення внутрішньої потреби	спосіб впливу на людину
Належність	властива конкретній людині	властиве групі людей, об'єднаних за єдиною ознакою

Джерело: узагальнення власне на підставі джерела [1]

по відношенню до інтелектуального творчого колективу ТГ може призвести до згортання діяльності (демотивації) і, як наслідок, до погіршення результатів її діяльності.

Найбільша увага в психології приділяється трьом основним видам потреб, а саме матеріальним, духовним і соціальним (громадським, суспільним) (табл. 2).

Матеріальні і духовні потреби характеризуються динамічністю і взаємодіють між собою, тому для формування та розвитку духовних потреб необхідно задоволення матеріальних (наприклад, якщо людина не задовольняє потребу в їжі, то вона буде відчувати втому, млявість, апатію і сонливість, що не може сприяти виникненню пізнавальної потреби). Потреби ТГ будуть формуватись за класичною схемою, яку розробив А. Маслоу: не задовольнивши потреби нижчого рівня (побут, опорядження територій, розвиток інфраструктури тощо), ТГ не будуть переходити до задоволення вищих їх рівнів (заснування освітніх, розважальних, культурних закладів тощо) (рис. 1).

Варто розрізняти потреби, які задовольняються ТГ безпосередньо, і такі, що задовольняються опосередковано. Зокрема, до таких, що задовольняються ТГ самостійно, варто віднести надання житлово-комунальних послуг, організацію роботи громадського транспорту, розвиток інфраструктури тощо. До потреб, що задовольняються за посередництва інших організацій (освітніх, медичних тощо), слід віднести соціальну допомогу, надання адміністративних послуг, дошкільну та середню освіту, медико-санітарну допомогу, культуру та спорт тощо.

Вирішення всіх потреб ТГ лежить в економічній площині, адже на їх задоволення потрібні значні фінансові ресурси. За резуль-



Рис. 1. Ієрархія потреб ТГ

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Основні потреби людини

Види потреб	Опис
Матеріальні	первинні, є основою життєдіяльності людини (харчування, одяг, житло)
Духовні	ідеальні, притаманні тільки людині, а також характеризують рівень розвитку особистості (естетичні, етичні, потреби в пізнанні)
Соціальні (громадські, суспільні)	формуються і розвиваються під впливом соціуму і є відображенням суспільної природи людини (потреба в праці, спілкуванні)

Джерело: розроблено автором на основі джерела [2]

татами опитування, проведеного Західноукраїнським регіональним навчальним центром у 2017 році, основними потребами ТГ є фінансові ресурси та необхідні для ефективного управління ТГ знання [3].

В. Гройсман вважає, що найголовнішою мотивацією створення ТГ є ресурси і повноваження: «громада об'єдналася – у неї є фінанси і повноваження». При цьому він зазначає, що об'єднання має відбуватися на добровільній основі. Глава Уряду також повідомив, що нині готується рішення про оцінку управління регіонами з огляду формування ТГ і підтримав пропозицію надання соціальної субвенції об'єднаним ТГ, здатним ефективно використати ресурс [4]. Такий підхід може стати ще одним стимулом для створення та розвитку ТГ.

Права, фінансове забезпечення діяльності ТГ обумовлені сучасним законодавством, зокрема Конституцією України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997 р.), Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (2015 р.), Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо добровільного приєднання територіальних громад» (2017 р.). Зокрема, згідно з чинним українським законодавством, власністю ТГ є земля, ліс, природні ресурси, комунальне майно, місцевий бюджет, а також утворені нею комунальні підприємства, у законний спосіб утворені всі місцеві органи влади. ТГ як власник землі має право на розподіл землі поміж жителями-членами громади, право на визначення, кому і на скільки часу надавати її в оренду. Має право отримувати гідну плату за використання своєї землі. Власністю ТГ є все майно в межах окремої адміністративної одиниці. Об'єднана громада одержує додаткові фінансові та майнові ресурси, адже в громаді залишатиметься 60% податку на доходи фізичних осіб.

На Рівненщині утворення ТГ здійснюється непропорційно. Деякі райони мають кілька ТГ, а інші – лише одну-дві (табл. 3).

Крім того, ТГ різні за кількістю жителів, які входять у їх межі. Найчисленнішою буде Дубенська ТГ із центром у м. Дубно, адже вона матиме більше 84 тисячі мешканців. Найменшою буде Підлозцівська у Млинівському районі з чисельністю 2 259 осіб. Всього в межах області планується створити 57 ТГ.

Невисока активність певних районів пов'язана перш за все з фінансовою та організаційною неспроможністю окремих груп людей, що проживають компактно на певних територіях, об'єднуватись. Адже спроможною ТГ є така, в якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення її органами міс-

Таблиця 3

Територіальні громади Рівненщини

Район	Територіальні громади
Березнівський	Березнівська та Соснівська
Володимирецький	Володимирецька, Рафалівська, Більськовільська, Воронківська, Городецька та Кузнецовська
Гощанський	Гощанська, Бабинська, Горбаківська, Бугринська, Тучинська
Демидівський	одна громада, проте до неї доєднається Пляшевська сільрада з Радивилівського району
Дубенський	Дубенська, Смизька, Варковицька, Вербська, Мильчанська, Мирогощанська, Привільненська та Семидубська
Дубровицький	Дубровицька, Миляцька
Зарічненський	Зарічненська, Локницька
Здолбунівський	Здолбунівська, Мізоцька, Здовбицька, Ступницька
Корецький	Корецька, Великомежиріцька
Костопільський	Костопільська, Великомидська, Мирненська, Дережненська
Млинівський	Млинівська, Острожецька, Підлозцівська
Острожчині	Острозька, Оженинська
Радивилівський	Радивилівська, Крупецька, Козинська, Сестрятинська
Рівненський	Городоцька, Дядьковицька, Квасилівська, Зорянська, Олександрійська
Рокитнівський	Рокитнівська, Березівська
Сарненський	Сарненська, Клесівська, Степанська та Селищенська
Разом	57

Джерело: розроблено автором на основі джерела [5]

цевого самоврядування питань місцевого значення, передбачених законодавством, в інтересах жителів громади [5].

Корисним з цієї точки зору може стати досвід Польщі, в якій з 2011 року у 190 ТГ діє механізм спільного формування бюджету. Це демократичний процес, який має в країні широке обговорення і відбувається у три етапи. Перший етап – мотивація, коли жителі ТГ вирішують, на що, на їхню думку, потрібно витратити кошти із бюджету, а другий – подання, коли вони дають свої пропозиції до міської ради. Установа збирає їх і переглядає. На третьому етапі відбувається голосування. Кожен житель міста може висловити свою думку під час громадських слухань або проголосувати через анкети в газетах та в Інтернеті. Таким чином, встановлюються кошти для реалізації ідей ТГ. Більше того, якщо місцева громада успішно реалізує якусь локальну ідею, центральна влада Польщі повертає їй із вкладеного бюджету 40% [6].

Важливою умовою розвитку ТГ та їх нагальною потребою є також інформаційна підтримка. Перспективним напрямом може стати запровадження сучасних інформаційних технологій для вирішення питань, пов'язаних із забезпеченням життєдіяльності ТГ. Зокрема, для управління ТГ варто застосовувати так зване е-врядування, яке може включати такі його підсистеми: е-інформування (розміщення на веб-сайтах та сторінках органів місцевого самоврядування в соціальних мережах інформаційних повідомлень, листування тощо), е-консультування (організація на сайтах органів місцевого самоврядування онлайнового обговорення проблем, розроблення рішень щодо яких потребує громадської думки) та е-прийняття рішень (забезпечення можливості громадян брати участь у прийнятті рішень завдяки ІКТ, наприклад е-голосування щодо використання коштів громадського бюджету), а також з урахуванням функціонального призначення різних типів взаємодії до системи механізмів е-самоврядування та е-взаємодії органів місцевого самоврядування з іншими суб'єктами публічного управління пропонується віднести ще й такі механізми, як е-ініціативи (ініціювання громадянами вирішення суспільно значущих питань, зокрема шляхом електронних петицій, звернень та пропозицій), е-партнерство (організація обміну інформацією, поширення інформації через індивідуальні інформаційні канали, пошук партнерів для проектів місцевого розвитку, укладання публічних угод тощо), е-контроль (оцінювання звітів органів і посадових осіб органів публічної влади, депутатів, шляхом онлайнового голосування, оприлюднення інформації про результати громадського контролю), е-делегування (пошук шляхом розміщення на сайтах органів публічної влади відповідної інформації, осіб та організацій, які б на добровільних засадах взялися за вирішення певних суспільно значущих питань), е-експертиза (організація громадської експертизи проектів документів органів публічної влади та підходів до вирішення завдань місцевого (регіонального, державного) розвитку [7, с. 285].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, стимулювання діяльності будь-якого об'єкта може реалізовуватись ефективно лише за умови чіткої ідентифікації системи його мотивів. Вважаємо, що побудова ефективної системи стимулювання розвитку ТГ повинна базуватись відповідно до таких принципів: 1) правила поведінки повинні бути однаково відомі, зрозумілі, доступні всім учасникам процесу; це означає, що, незалежно від того, де знаходиться ТГ, хто її очолює тощо, відношення центральних органів влади будуть однакові; 2) припущення системи не можуть бути суперечливими, тобто попередньо прийняті рішення не повинні вступати в дисонанс із наступними; 3) система не може бути фіктивною, тобто вона не може існувати лише на папері; 4) система повинна враховувати всі потреби ТГ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чим відрізняється мотивація від стимулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://moyaosvita.com.ua/biznes/chim-vidriznyayetsya-motivaciya-vid-stimulyuvannya.

2. Колесніченко Л.А. Основи психології та педагогіки / Л.А. Колесніченко, Л.Л. Борисенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lection.com.ua/psychology/optp/potrebi-motivi-povedinka-osnovi-psihologiyi-ta-pedagogiki.

3. Оцінка потреб об'єднаних територіальних громад для посилення ефективності управління енергією на місцевому рівні. Звіт за результатами дослідження // Західноукраїнський регіональний навчальний центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : old.decentralization.gov.ua/…/Needs_assesment_of_EE_and.

4. Глава Уряду: «Ключова мотивація об'єднання громад – отримання ресурсів та повноважень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vin.gov.ua/news/ostanni-novyny/4467-hlava-uriadu-kliuchova-motyvatsiia-obiednannia-hromad-otrymannia-resursiv-ta-povnovazhen.

5. Створення територіальних громад – основа місцевого самоврядування і держави Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.nl/search?q=Ірина+Сторонянська&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b&gfe_rd=cr&dcr=0&ei=jxYXWu6pJtHFaILqg5AK.

6. Чамлай К. Польський досвід місцевого самоврядування. Чи стане Київ українською Варшавою? / К. Чамлай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.segodnya.ua/opinion/chamlaycolumn/polskiy-dosvd-scevogo-samovryaduvannya-chi-stane-kiv-ukranskoyu-varshavoyu-708994.html.

7. Сичова В. Взаємодія інституту політичної опозиції та державного управління в умовах розвитку інформаційного суспільства / В. Сичова // Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – № 2. – С. 282–292.

УДК 502.1:338.246.027(083.9)(477)“2010/2016”:303

Оцінка результативності виконання показників державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні

Сенишин О.С.
доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Статтю присвячено державним цільовим програмам охорони природного довкілля в Україні як інструменту реалізації екологічної політики держави. Розглянуто державні цільові програми охорони природного довкілля, що діяли в період 2010–2016 рр., охарактеризовано рівень фактичного фінансування та ступінь виконання програмних завдань та заходів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр. Проаналізовано динаміку виконання основних показників цієї програми. Надано низку пропозицій щодо вдосконалення процесу розроблення державних цільових програм охорони природного довкілля.

Ключові слова: екологічна політика, механізм реалізації екологічної політики, цільова комплексна програма охорони природного довкілля, програмування, рівень фінансування, результативність.

Сенишин О.С. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ В УКРАИНЕ

Статья посвящена государственным целевым программам охраны окружающей природной среды в Украине как инструмента реализации экологической политики государства. Рассмотрены государственные целевые программы охраны окружающей природной среды, которые действовали в период 2010–2016 гг., охарактеризованы уровень фактического финансирования и степень выполнения программных задач и мероприятий Государственной целевой программы «Леса Украины» на 2010–2015 гг. Проанализирована динамика выполнения основных показателей этой программы. Представлен ряд предложений по совершенствованию процесса разработки государственных целевых программ охраны окружающей природной среды.

Ключевые слова: экологическая политика, механизм реализации экологической политики, целевая комплексная программа охраны окружающей природной среды, программирование, уровень финансирования, результативность.

Senyshyn O.S. ASSESSMENT OF RESULTS OF INDICATORS PERFORMANCE OF STATE TARGET PROGRAMS OF ENVIRONMENT PROTECTION IN UKRAINE

The article is devoted to the state target programs of environment protection in Ukraine as a tool for the implementation of environmental policy. In the scientific work the state target environmental protection programs that operated in the period of 2010-2016 years are considered, the level of actual financing and the degree of implementation of program tasks and measures of State Target Program “Forests of Ukraine” for 2010-2015 years are described. The dynamics of performance of the main indicators is analyzed. It is made by the author a number of suggestions for improving the process of their development.

Keywords: environmental policy, mechanism of implementation of environmental policy, state target environmental programs, programming, level of financing, performance level.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Державні цільові програми охорони природного довкілля є інструментом реалізації національної екологічної політики за допомогою здійснення конкретних програмних напрямів, заходів, завдань, цільових проектів із різними механізмами реалізації. Потенціал міжнародних, національних і загальнодержавних екологічних програм тим більший, чим досконаліше в них визначено механізм управління на результат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями використання механізму державних цільових програм в економіці України присвячено наукові дослідження учених-економістів: В.М. Геєця [1], Л.С. Гринів [2], Б.М. Данилишина [3], О.С. Заржицького [4], Л.Г. Мельник [5], Т.О. Мощицької [6], О.В. Файчук [7], Л.М. Якушенко [8], Л.Д. Яценко [9] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей розроблення цільових програми охорони природного довкілля в Україні, характеристики їх фінансування; аналіз прогалин виконання вітчизняних державних цільових програм екологічного спрямування та надання власних рекомендацій щодо вдосконалення процесу розроблення держав-

© Сенишин О.С.

них цільових програм охорони природного довкілля в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення ефективної державної політики щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання і відтворення природних ресурсів в Україні в період 2010–2016 рр. діяли (діють) такі державні цільові програми:

1. Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України» на 2011–2020 рр. [10].
2. Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища [11].
3. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 р. [12].
4. Державна цільова програма «Ліси України» на 2010–2015 рр. [13].
5. Загальнодержавна цільова екологічна програма поводження з радіоактивними відходами [14].
6. Державна цільова екологічна програма розвитку Криму («Екологічно безпечний Крим») на 2011–2015 рр. [15].
7. Загальнодержавна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну р. Дніпро на період до 2021 р. [16].
8. Загальнодержавна програма формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 рр. [17].

Для проведення ефективної державної політики щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання і відтворення лісових ресурсів в Україні була розроблена та затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16.09.2009 р. № 977 Державна цільова програма «Ліси України» на 2010–2015 рр. [13]. Розроблення цієї Програми зумовлене міжнародними зобов'язаннями України – підписаною резолюцією 4-ї Міністерської конференції із захисту лісів Європи «Посилення взаємодії із сталого управління лісами в Європі через внутрішньогалузеве співробітництво і національні програми з питань лісів».

Метою Програми є забезпечення сталого розвитку лісового господарства, спрямованого на посилення екологічних, соціальних та економічних функцій лісів України.

Зазначимо, що фінансування цієї Програми протягом усього періоду 2010–2015 рр. здійснювалося за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, власних коштів лісокористувачів. Плановий обсяг коштів, який був передбачений паспортом Програми для виконання поставлених завдань, становив 21,96 млрд. грн., зокрема: кошти з державного бюджету – 8,06 млрд. грн., кошти з місцевих бюджетів – 0,15 млрд. грн., кошти з інших джерел – 13,75 млрд. грн. [13].

Аналіз планових, передбачених з Держбюджету та фактично освоєних коштів для виконання Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр. зображено на рис. 1.

Подані на рис. 1 дані засвідчують, що протягом 2010–2015 рр. в реалізації Програми спостерігалася динаміка збільшення фактично освоєних коштів реалізації програмних завдань та заходів, перевищення фактичних показників над плановими. Так, на завершальному етапі в 2015 р. фактичне фінансування Програми було у 2,4 рази вище за фінансування на початковому етапі в 2010 р.

Насамперед хочемо зазначити, що аналіз структури витрат за джерелами їх здійснення свідчить, що забезпечувалися витрати на реалізацію Програми практично за рахунок інших джерел фінансування (власних коштів лісокористувачів) (рис. 2). Їх частка в загальному обсязі фінансування протягом 2010–2015 рр. коливалася в межах 80,9–93,9%.

Вагома частка витрат на Програму протягом 2010–2011 рр. була й за рахунок коштів державного бюджету (17,1–15,9%) (рис. 3). Як видно з рис. 3, протягом 2010–2015 рр. обсяги фінансування Програми за рахунок власних коштів постійних лісокористувачів зростали, за рахунок місцевих бюджетів – забезпечувалися на постійному рівні.

Зниження державного фінансування Програми починаючи з 2012 р. пояснюється фінансовою кризою, агресією Російської Федерації, початком антитерористичної операції на сході України, що простежується на рис. 4.

Розподіл фактичного фінансування по виконавцях заходів Програми зображений на рис. 5. Зазначимо, що найбільші обсяги витрат на виконання заходів та завдань Програми освоєні головним виконавцем – державним замовником Програми Держлісагентством. Частка освоєних витрат Держлісагентством від загального обсягу фактичного фінансування становить 94,8%.

Констатуємо, що кризові явища в економіці держави та їх гострі соціальні наслідки не дали змоги спрямувати належні фінансові ресурси на виконання усіх завдань та заходів Програми. Так, упродовж 2010–2015 рр. обсяги фактичних витрат на виконання завдань та

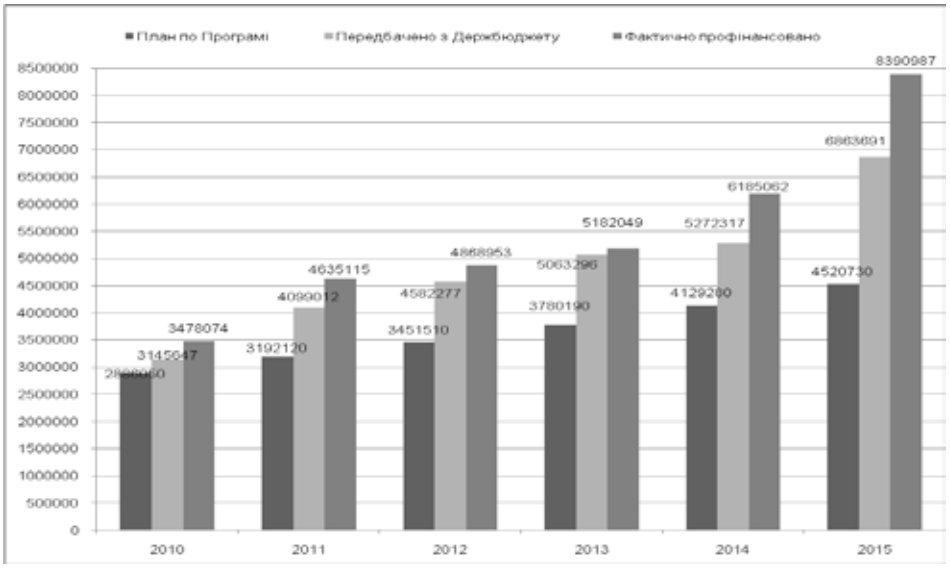


Рис. 1. Динаміка планового, закладеного у держбюджеті, та фактичного рівня фінансування Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010–2015 рр.

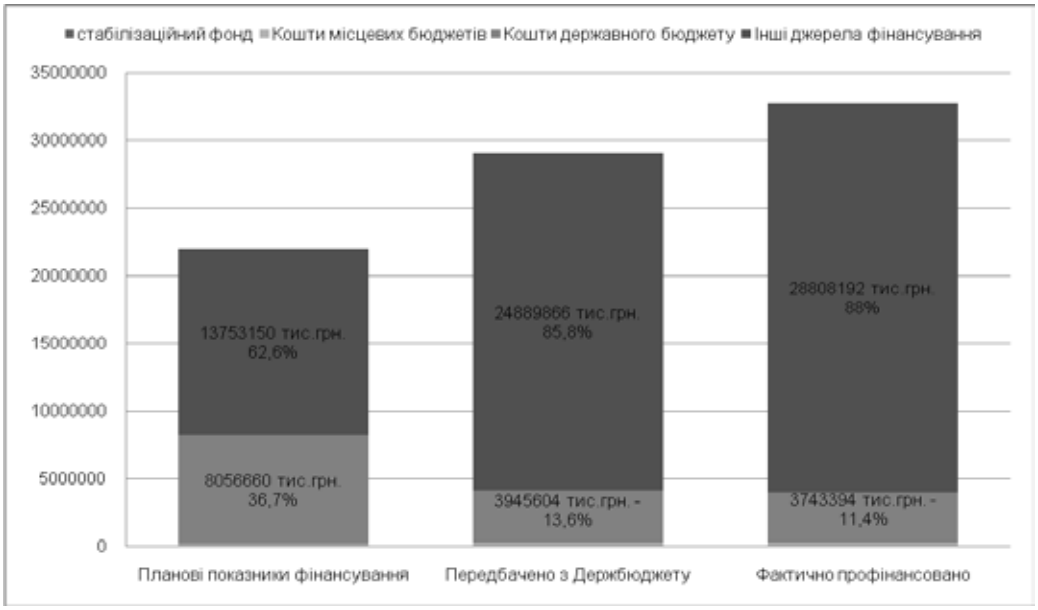


Рис. 2. Частка витрат від загального обсягу за джерелами фінансування Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр., % / тис. грн.

Джерело: розробка авторів за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010–2015 рр.

заходів Програми зросли у 2,4 рази. Протягом дії Програми спостерігалася *зростаюча динаміка* їхнього виконання щодо подальших заходів та завдань: забезпечення розвитку рекреаційної та туристичної інфраструктури, провадження еколого-просвітницької діяльності (11,1–12,6% планового показника).

Спадаюча динаміка притаманна таким заходам та завданням, як: підвищення ефективності управління лісовим господарством (95,1–51% планового показника); поліпшення наукового та кадрового забезпечення розвитку галузі лісового господарства (92,2–10,8% планового показника);



Рис. 3. Динаміка фактичного рівня фінансування Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр. за джерелами фінансування, тис. грн.

Джерело: розробка авторів за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010–2015 рр.

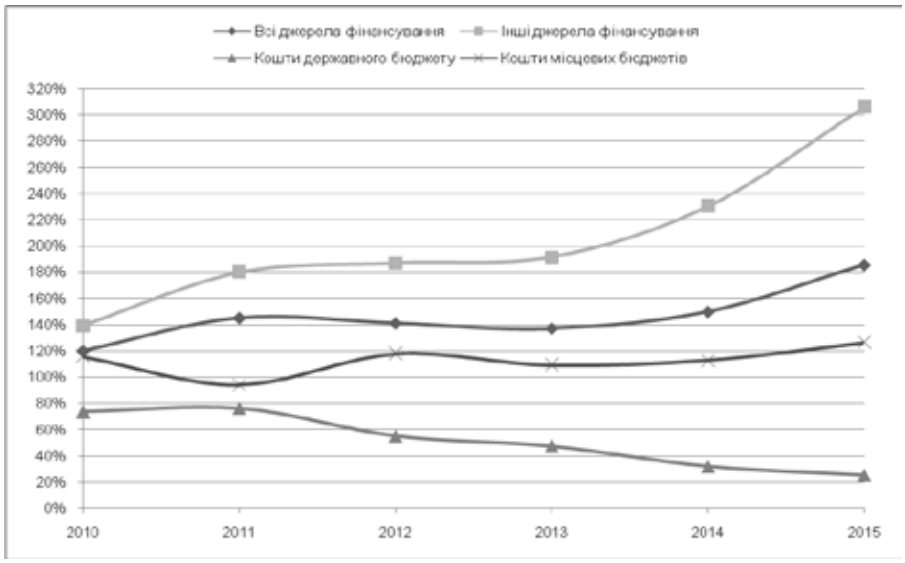


Рис. 4. Динаміка виконання фінансових планів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр. за джерелами фінансування, %

Джерело: розробка авторів за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010–2015 рр.

підвищення рівня лісистості (92–6,2% планового показника).

Перевиконання спостерігаємо для: нарощування ресурсного та екологічного потенціалу лісів, забезпечення ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку (113,9–208,8% планового показника); раціонального використання лісових ресурсів (140,7–297,9% планового показника).

Слід відзначити, що за завданнями та заходами Програми (рис. 6) значна частка фінансування впродовж виконання Програми припадає на заходи щодо нарощування ресурсного та екологічного потенціалу лісів, забезпечення

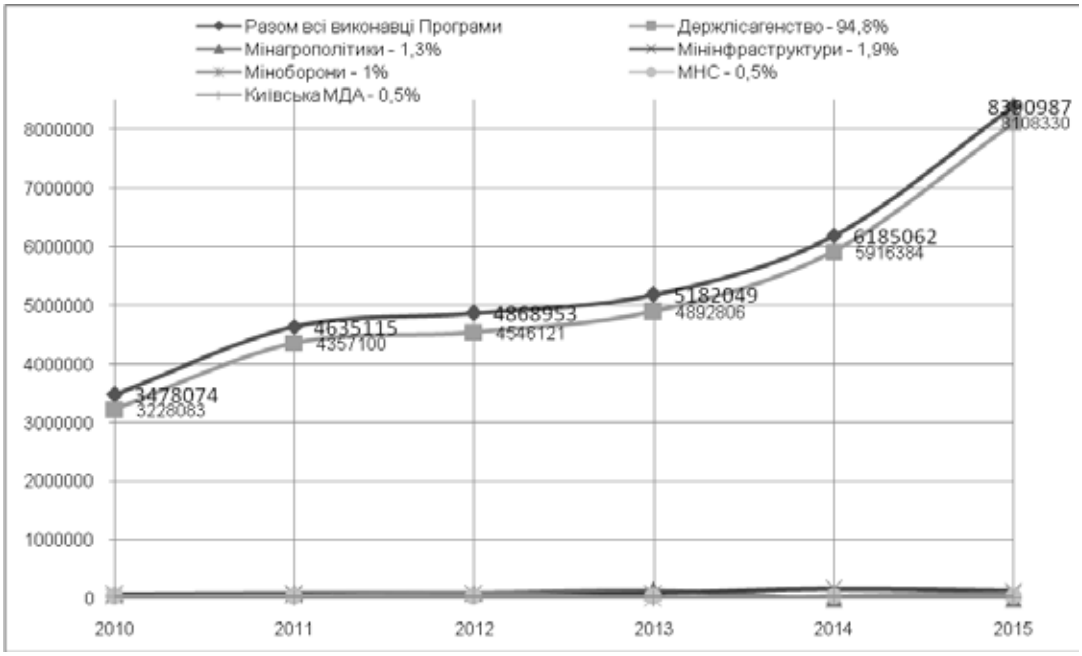


Рис. 5. Динаміка фактичного розподілу фінансування по виконавцях заходів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр., тис. грн.

Джерело: розробка авторів за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010–2015 рр.

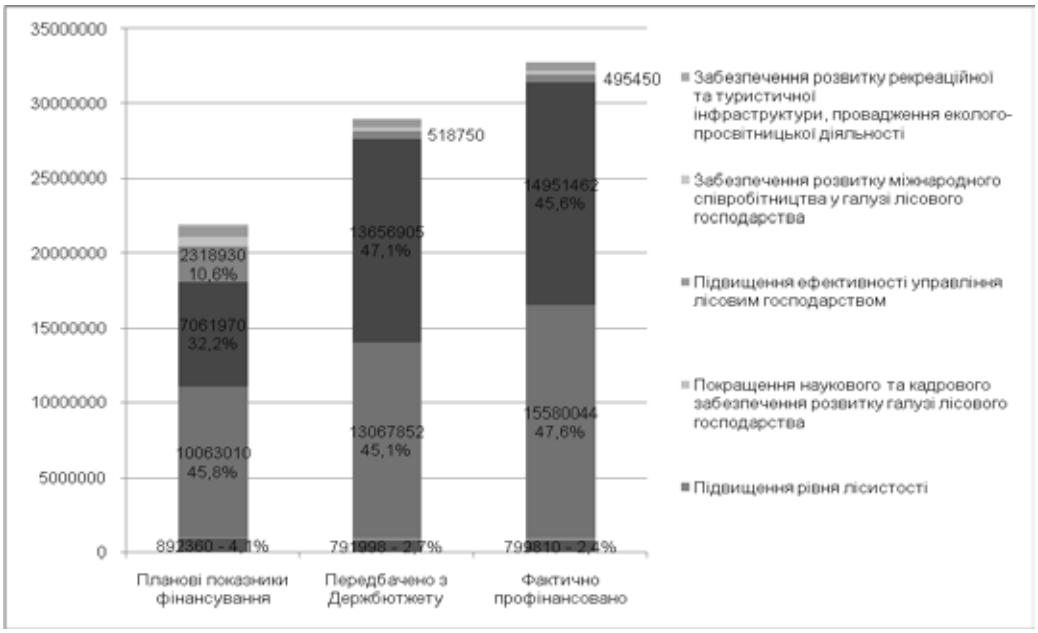


Рис. 6. Частка витрат від загального обсягу за завданнями та заходами Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр., % /тис. грн.

Джерело: розробка авторів за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010–2015 рр.

ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку (47,6%) та раціонального використання лісових ресурсів (45,7%).

Виконання основних показників завдань та заходів Програми наведено в табл. 1.

У 2010–2015 рр. проведено відтворення лісів на площі 263,9 тис. га (114% до передбачених Програмою), у тому числі лісогосподарськими підприємствами Держлісагентства – на площі 247,2 тис. га (128%). Окрім того, створено 89,6 тис. га захисних насаджень (нових лісів) – 21% до передбачених Програмою, зокрема підприємствами Держлісагентства – 89,1 тис. га (21%).

Таблиця 1

Виконання основних показників завдань та заходів Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 рр.

Основні показники	2010			2011			2012			2013			2014			2015		
	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання	план	факт	% виконання
1) площа лісорозведення, тис. га	28,7	27,0	94%	52,3	22,6	43%	62,4	18,2	29%	83,5	14,2	17%	95,1	5,2	5%	107,7	2,4	2%
2) площа земель, що надана у постійне користування для ведення лісового господарства, тис. га	9918,7	8758,8	88%	9948,4	8729,0	88%	9997,3	8612,0	86%	10043,0	8414,1	84%	10088,0	8562,5	85%	10131,0	8152,9	80%
3) площа відновлення лісів, тис. га	38,6	37,4	97%	38,3	42,6	111%	38,5	43,2	112%	38,5	44,0	114%	38,7	45,9	119%	38,7	49,9	129%
4)площа лісів, на якій проведені рубки формування і оздоровлення лісів, тис. га	366,7	326,5	89%	373,2	335,2	90%	366,9	327,6	89%	365,4	318,7	87%	367,2	295,5	80%	368,7	305,5	83%
5) обсяг загального запасу деревини, заготовленої під час проведення рубок формування і оздоровлення лісів, тис.куб. м	7518,9	8926,1	119%	7585,5	9459,7	125%	7613,9	9503,7	125%	7610,1	8224,6	108%	7683,2	9931,7	129%	7666,4	10581,6	138%
6) кількість підприємств та організацій, що займаються веденням лісового господарства, одиниць	485	373	77%	485	396	82%	485	379	78%	485	369	76%	485	363	75%	485	300	62%
7) протяжність створених протипожежних розривів, мінералізованих смуг, що доглядаються, тис. км	293,2	327,7	112%	295,3	342,6	116%	296,7	488,7	165%	297,5	342,7	115%	298,8	292,8	98%	299,3	351,9	118%
8) авіаційна охорона лісів від пожеж, льотних год	4425	2446	55%	4425	3000	68%	4425	3492	79%	4425	2447	55%	4425	602	14%	4425	1503	34%
9) площа, на якій проведені лісозахисні заходи, тис. га	372,2	283,2	76%	370,1	302,1	82%	364,1	227,5	62%	363,0	157,5	43%	361,3	108,0	30%	349,7	116,1	33%
10) обсяг заготовленої під час проведення рубок головного користування ліквідної деревини, тис.куб. м	7296,6	6553,0	90%	7337,4	7197,7	98%	7360,9	6945,0	94%	7387,3	6882,3	93%	7406,8	7306,9	99%	7427,2	7533,2	101%
11) площа, на якій проведена інвентаризація лісів, тис. га	1000,0	704,0	70%	2000,0	985,0	49%	3000,0	985,0	33%	3000,0	981,0	33%	10800,0	981,0	9%	10800,0	981,0	9%

Джерело: розробка авторів за звітами виконання ДЦП «Ліси України» на 2010–2015 рр.

За час виконання Програми у підпорядкованих Держлісагентству лісах загальні обсяги відновлення і створення нових лісів в 1,4 рази перевищують розміри суцільних зрубів.

Для збереження лісових ресурсів проводилися роботи з охорони лісів від пожеж, захисту їх від шкідників і хвороб. Для недопущення розповсюдження лісових пожеж влаштовано протипожежні розриви, мінералізовані смуги та проведено догляд за ними на 2 152,4 тис. км (121% до передбачених Програмою), зокрема 2001,5 тис. км – підприємствами Держлісагентства (131%). Лісозахисні заходи проведені на площі 1 200,4 тис. га (підприємствами Держлісагентства – 812,4 тис. га).

За час дії Програми проведено базове лісовпорядкування (довгострокове планування лісогосподарського виробництва для окремих лісокористувачів) на площі 5,8 млн. га (110% до запланованого Програмою), щорічна актуалізація бази даних лісового фонду України (безперервне лісовпорядкування) досягла площі 7,2 млн. га (99%).

Інвентаризацію та оцінку лісового фонду з використанням статистичних методів проведено на площі 981 тис. га (9% від площі, передбаченої Програмою).

Проведений станом на 01.01.2011 державний облік лісів України (узагальнення відомостей про природний, господарський стан та правовий режим лісового фонду) відповідно до «Порядку ведення державного лісового кадастру та обліку лісів», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 29.06.2007 № 848. Черговий державний облік лісів, який передбачено Програмою на 2015 р., за відсутності цільового фінансування не проведено.

У 2010–2015 рр. лісогосподарськими підприємствами Держлісагентства збудовано, реконструйовано та відновлено близько 16,4 тис. км лісових автомобільних доріг (198% до обсягів, передбачених Програмою).

За час дії Програми відбулися суттєві організаційні і структурні зміни як щодо виконавців самої Програми, так і у зв'язку зі зміною структури управління лісогосподарськими підприємствами, які підпорядковані Держлісагентству.

Заходи Програми 5 і 6 завдання 7 «Покращення наукового та кадрового забезпечення розвитку галузі лісового господарства» щодо підготовки фахівців у галузі лісового господарства у вищих навчальних закладах I–III рівнів акредитації не виконувалися з 2012 р. у зв'язку з підпорядкуванням зазначених навчальних закладів Міністерству освіти і науки України.

Аналізуючи динаміку фактичного фінансування програмних завдань і заходів та виконання основних показників Програми, у цілому в 2010–2015 рр. Держлісагентством та основними виконавцями Програми виконано всі невідкладні заходи. Не в повному обсязі виконано окремі заходи, видатки на які передбачалися Програмою переважно з державного бюджету: роботи зі створення захисних лісових насаджень та полезахисних лісових смуг на землях, які не зайняті лісом; авіаційну охорону лісів від пожеж; інвентаризацію та моніторинг стану лісів; черговий державний облік лісів.

Основні причини неповного виконання заходів та завдань Програми, на нашу думку, такі: планування статей витрат на виконання державних цільових екологічних програм, зокрема і на програму «Ліси України», в основному фінансовому документі України – держбюджеті – здійснюється за залишковим принципом; знецінення планових витрат по заходах «авіаційна охорона лісів від пожеж» та «інвентаризація та моніторинг стану лісів».

У результаті проведеного аналізу встановлено, що фінансування державних цільових екологічних програм може бути ефективним за умови виділення з бюджету не менше 80% планових коштів і за рахунок їх оптимізації методом програмно-цільового планування.

Висновки з цього дослідження. На підставі аналізу державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні виокремимо пропозиції щодо вдосконалення процесу їхнього розроблення, а саме:

1. Сприяння інноваційній діяльності та науково-дослідній роботі у сфері моніторингу стану охорони навколишнього середовища, у тому числі: надання достатньої державної підтримки програмам наукових досліджень з оцінювання природно-ресурсного потенціалу України; розроблення й упровадження системи індикаторів збалансованого розвитку та методів просторового планування, впливу чинників довкілля на стан здоров'я населення, а також демографічних тенденцій; дослідження здатності природних екосистем витримувати антропогенне навантаження; проведення економічної оцінки вартості природних ресурсів тощо.

2. Підвищення ступеня залученості громадськості до підготовки проектів державних програм у сфері охорони навколишнього середовища.

3. Передбачення прозорого інформаційного забезпечення та доступу до звітів про виконання державних програм у сфері охорони навколишнього середовища.

4. Налагодження стабільного двостороннього зв'язку та співпраці розробником державних програм охорони довкілля з громадськими екологічними організаціями та активним населенням.

5. Забезпечення постійної інформованості населення замовниками державних програм охорони довкілля з питань розв'язання місцевих і загальнодержавних екологічних проблем і процесу переходу до збалансованого розвитку з активним залученням засобів масової інформації.

6. Підвищення ефективності управління та професіоналізму виконавцями державних програм у сфері охорони навколишнього середовища.

Вважаємо, що орієнтиром під час вибору стратегічних цілей державних програм охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки повинні бути стратегічні цілі, зазначені в «Основних засадах (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2020 року».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Геєць В.М. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері : [монографія] / В.М. Геєць. – К. : Наукова думка, 2008. – 383 с.

2. Гринів Л.С. Регіональні цільові програми : [навч. посіб.] / Л.С. Гринів. – Л. : ЛНУ, 2010. – 93 с.

3. Данилишин Б.М. Наукові нариси з економіки природокористування : [монографія] / Б.М. Данилишин. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – 280 с.

4. Заржицький О.С. Актуальні проблеми правового забезпечення екологічної політики України (теоретичні аспекти) : [монографія] / О.С. Заржицький. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 200 с.

5. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : [підручник] / Л.Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2003. – 346 с.

6. Мощицька Т.О. Державні цільові програми як дієвий інструмент стимулювання розвитку економіки / Т.О. Мощицька // Проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 28–33.

7. Файчук О.В. Ефективне фінансування державних цільових екологічних програм / О.В. Файчук, О.М. Файчук, В.В. Войцехівська // Економіст. – 2015. – № 7 – С. 31–33.

8. Якушенко Л.М. Щодо напрямків підвищення ефективності виконання загальнодержавних програм у природоохоронній сфері / Л.М. Якушенко, Л.Д. Яценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/537/.

9. Яценко Л.Д. Щодо оцінки викликів національній безпеці в екологічній сфері / Л.Д. Яценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1150/.

10. Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України» на 2011–2020 рр. : Закон України № 3933-VI, станом на 20 жовтня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws show/2455-15.

11. Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища : Постанова Кабінету Міністрів України № 1376, станом на 05 грудня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1376-2007-%D0%BF.

12. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року : Закон України № 268-VI, станом на 21 квітня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3268-17.

13. Державна цільова програма «Ліси України» на 2010–2015 рр. : Постанова Кабінету Міністрів України № 977, станом на 16 вересня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon2. rada.gov. ua/laws/ show/977-2009-%D0%BF.

14. Загальнодержавна цільова екологічна програма поводження з радіоактивними відходами : Закон України № 516-VI станом на 17 вересня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/ laws/show/516-17.

15. Державна цільова екологічна програма розвитку Криму («Екологічно безпечний Крим») на 2011–2015 рр. : Постанова Кабінету Міністрів України № 539, станом на 25 травня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/539-2011-%D0%BF.

16. Загальнодержавна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну р. Дніпра на період до 2021 року : Закон України № 4836-VI, станом на 24 травня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon3. rada.gov. ua/laws /show/ 4836-17.

17. Загальнодержавна програма формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 рр. : Закон України № 1989-III, станом на 21 вересня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2. rada.gov.ua/laws/show/1989-14.

УДК 331.101.262

Акмеологчні підходи до інвестиційного забезпечення розвитку сільських територій

Скидан О.В.
доктор економічних наук, професор
Житомирського національного агроекологічного університету

Плотнікова М.Ф.
кандидат економічних наук, доцент
Житомирського національного агроекологічного університету

Бруховець Б.Ю.
магістр
Житомирського національного агроекологічного університету

Розкрито особливості інвестиційного забезпечення вітчизняного суспільно-економічного сектору. Висвітлено специфіку інвестування розвитку сільських територій. Запропоновано інноваційні підходи до забезпечення збалансованого зростання продовольчої та економічної безпеки через поширення практики приватного інвестування, органічного землеробства, безвідходної життєдіяльності та ноосферної освіти.

Ключові слова: інвестиції, нормативно-правове регулювання, обсяг та сфера іноземного інвестування, родові садиби, публічне управління, державно-приватне партнерство.

Скидан О.В., Плотникова М.Ф., Бруховец Б.Ю. АКМЕОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНВЕСТИЦИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Раскрыты особенности инвестиционного обеспечения отечественного общественно-экономического сектора. Освещена специфика инвестирования развития сельских территорий. Предложены инновационные подходы к обеспечению сбалансированного роста продовольственной и экономической безопасности через распространение практики частного инвестирования, органического земледелия, безотходной жизнедеятельности и ноосферного образования.

Ключевые слова: инвестиции, нормативно-правовое регулирование, объем и сфера иностранного инвестирования, родовые усадьбы, публичное управление, государственно-частное партнерство.

Skydan O.V., Plotnikova M.F., Brukhovets B.Yu. AKMOLOGICAL APPROACHES TO INVESTMENT SUPPORT OF RURAL AREAS DEVELOPMENT

The article reveals the peculiarities of investment support for domestic socio-economic sector. It also highlights the specificity of investment development of rural areas. The authors offer innovative approaches to ensuring balanced growth of the food and economic security through the promotion of private investment, organic farming, waste-free life and noospheric education.

Keywords: investments, legal regulation, the volume and scope of foreign investment, ancestral estates, public management, public-private partnership.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аграрний сектор займає значну частку експорту країни, та певним чином результати від аграрного сектору визначають благополуччя в країні. Як локомотив суспільно-економічної системи вітчизняний аграрний сектор та пов'язаний із ним розвиток сільських територій порівняно з країнами заходу працює, не реалізуючи наявний потенціал. Значна відсталість у дохідності та ефективності аграрного сектору зумовлена нижчим рівнем залучення прогресивних технологій, сучасної техніки, що визначає розвиток його експортного потенціалу. Одним із джерел фінансування суспільних змін та розвитку галузей національної економіки сектору є іноземне інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інвестиційного забезпечення та розвитку як господарських одиниць, так і територій присвячено праці Б. Грехема [1], В. Федоренка [2]. Перспективи розвитку аграрного сектору України через механізм залучення іноземних інвестицій висвітлено в працях П. Макаренка [3], О. Могильного [4], П. Саблука [5] та ін. Високий ступінь нормативного регулювання та системна невизначеність сформували підґрунтя для відсутності достатньо чіткої та прозорої політики у сфері інвестування. Динамічні зміни економіки

© Скидан О.В., Плотнікова М.Ф., Бруховець Б.Ю.

внаслідок децентралізації місцевих громад окреслили принципово нові підходи до формування інвестиційних процесів та механізмів їх реалізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення наявних та розкриття креативних підходів до розвитку економіки України, зокрема сільських територій, через запровадження інноваційно-інвестиційних технологій в управлінні розвитком територіальних громад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проголошений Стратегією розвитку сталого розвитку «Україна – 2020», законами України «Про інвестиційну діяльність», «Про інноваційну діяльність», ««Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», «Про іноземні інвестиції», «Про режим іноземного інвестування» та іншими нормативно-правовими актами режим сприяння інвестиційного клімату в державі не набув системного характеру впливу на економіку [6–10]. Попри загальне зростання інвестиційного забезпечення галузевого та регіонального розвитку основними інвесторами залишаються вітчизняні суб'єкти, а частка власних джерел інвестування перевищує 60%. Практика прямого іноземного інвестування має тенденцію до скорочення (табл. 1), де одним із найменш забезпечених залишаються галузі сільського та рибного господарства.

Низький рівень прибутковості та вкладень спонукає до пошуку альтернативних підходів до розвитку суспільно-економічних систем. Циклічний характер розвитку, досягнутий рівень виробництва, доходів населення, обсягів споживчого попиту та збереження є основою для прийняття інвестиційних рішень. Результатом національної політики та впливу ринкових механізмів є така динаміка іноземних інвестицій (табл. 2, рис. 1).

За відносної пасивності чи прихованого характеру інвестиційної діяльності з України динаміка іноземних інвестицій у сільське господарство, лісове та рибне господарство є негативною (рис. 2). Основними інвесторами в Україну є юридичні особи – резиденти з Кіпру, Нідерландів та Російської Федерації, на частку яких припадає понад 53% загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

Відсутність системного підходу та незбалансована фінансово-кредитна політика, політичні та екологічні ризики є чинниками низького ступеня довіри до вітчизняного інвестиційного ринку. Базовими підходами до стимулювання інвестиційних процесів є фінансово-кредитна діяльність (пільгові та безпроцентні кредити, інвестиційні гарантії), податкове стимулювання (зниження ставок податків, податкові угоди з іншими країнами, знання податків на реінвестиції, безлімітний імпорт, прискорена амортизація, податкові кредити), стимулювання інфраструктурного забезпечення (надання ресурсів, зокрема землі будівель і споруд, техніки, у безкоштовне користування або за пільговими цінами, субсидії за користування енергією, транспортні гранти, пільги по фрахту) та проектної діяльності (гранти і цільове фінансування, сприяння підвищенню кваліфікації та перепідготовці кадрів, умов праці, техніко-економічному обґрунтуванню проектів, НДДКД), протекціоністські заходи (тарифне і нетарифне регулювання) [2, с. 288].

У галузевому розрізі пальму першості в структурі іноземного інвестування отримала промисловість (рис. 3), тоді як сільське господарство зі значною сезонністю виробництва та ризиками організаційного, екологічного, економічного та системного характеру залишається далеким від пріоритетів вітчизняних та іноземних інвесторів.

Водночас формування мотиваційного механізму залучення приватних інвестицій за рахунок системи інклюзивного розвитку, формування та залучення громади є унікальною з позиції забезпечення причетності та відповідальності учасників за вироблені рішення [12], які на відміну від важелів прямого впливу (контролю над грошовою масою, податковою політикою, гарантіями уряду по кредитах, депозитах та позиках, у тому числі через випуск казначейських векселів, зовнішньоекономічною політикою) є внутрішніми резервами гармонізації відносин людини та природи, важелями непрямого впливу через механізми публічного управління та адміністрування. Система залучення дає змогу без застосування інституту посередництва сприяти вирішенню завдань розвитку території. Алегорично традиційну схему інвестиційного забезпечення можна порівняти з «омелою», яка «вимагає» отримання прибутку на вкладення, тоді як внутрісистемний підхід формує підґрунтя для додаткового стимулювання суспільно-економічних процесів без додаткового залучення бюджетних асигнувань та обов'язкового відшкодування понесених витрат (рис. 4). Іншими словами, інвестиції в сільські території через механізм «Родова садиба» є способом вкладення у

Таблиця 1

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності, млн. дол. США*

Види економічної діяльності	Код за КВЕД	Обсяг на 1 січня відповідного року								Структура, %
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Всього		38992,9	45370,0	48197,6	51705,3	53704,0	40725,4	36154,5	37655,5	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	A	669,2	719,5	725,3	717,8	776,9	617,0	502,2	500,1	1,3%
Промисловість	B+C+D+E	16473,7	18693,8	17303,8	18031,1	17681,4	12419,4	9893,6	9550,2	25,4%
Переробна промисловість	C	13701,8	12763,6	12394,2	12899,3	12004,6	8797,6	7531,9	7594,3	20,2%
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	10-12	1909,9	1976,9	2194,2	3040,6	3228,0	2706,4	2419,0	2550,9	6,8%
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	4341,1	4681,1	5346,1	6070,6	6807,8	6037,6	5247,4	5485,5	14,6%
Інформація та телекомунікації	J	1572,3	1734,9	1982,7	1840,4	1894,7	1646,2	2089,4	2089,3	5,5%
Фінансова та страхова діяльність	K	8973,2	11498,3	12908,1	13094,9	12261,4	8790,3	8382,0	10324,4	27,4%
Операції з нерухомим майном	L	2371,3	3045,6	3508,9	3878,3	4768,3	3979,4	3882,1	3670,6	9,7%
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	1133,1	1182,0	2072,5	2831,0	4006,8	2634,5	2222,6	2196,2	5,8%
Діяльність у сфері адміні-стративного та допоміжного обслуговування	N	872,1	1110,8	1480,3	1760,4	1686,9	1340,2	1222,7	1188,3	3,2%

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2016рр. – також без частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: сформовано на основі даних [11]

відродження територій, коли «інвестор» не вимагає повернення вкладів й отримання доходів та прибутку по них. Ключова умова діяльності такого механізму – «надати законодавче право кожному громадянину України, за бажання, отримати 1 га землі для

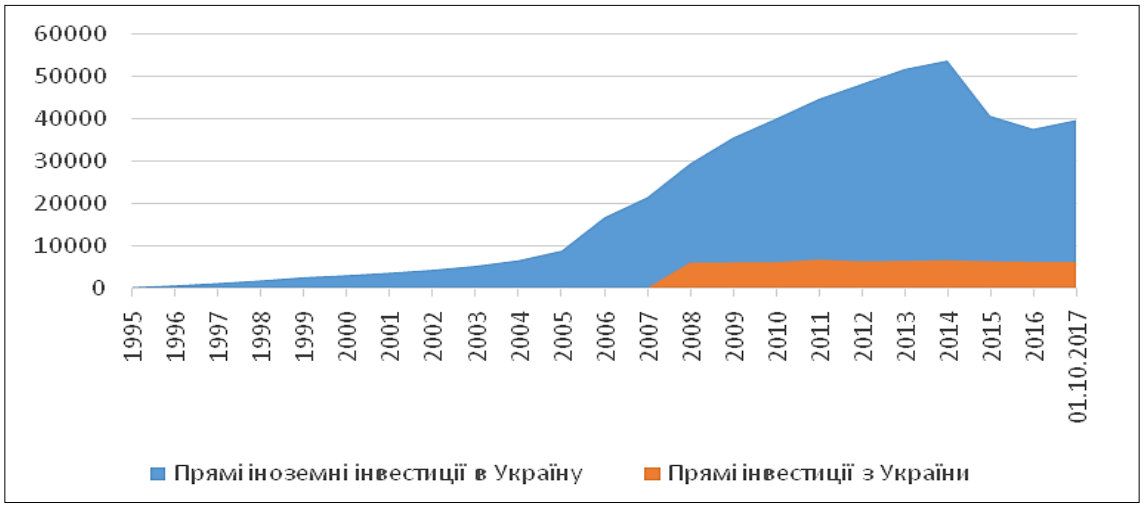


Рис. 1. Динаміка розміру прямих інвестицій (на 1 січня відповідного року)

Джерело: сформовано на основі даних [11]

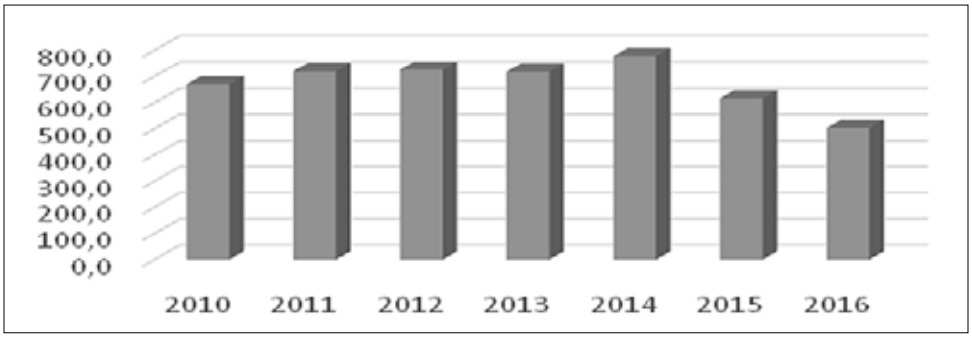


Рис. 2. Динаміка іноземних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство України (на 1 січня відповідного року)

Джерело: сформовано на основі даних [11]

Таблиця 2

Прямі інвестиції* (на початок року, млн. дол. США)

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України	Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
1995	483,5	20,3	2007	21607,3	243,3
1996	896,9	84,1	2008	29542,7	6196,6
1997	1438,2	97,4	2009	35616,4	6203,1
1998	2063,6	127,5	2010	40053,0	6226,3
1999	2810,7	97,5	2011	44708,0	6871,1
2000	3281,8	98,5	2012	48197,6	6435,4
2001	3875,0	170,3	2013	51705,3	6568,1
2002	4555,3	155,7	2014	53704,0	6702,9
2003	5471,8	144,3	2015	40725,4	6456,2
2004	6794,4	166,0	2016	37655,5	6340,6
2005	9047,0	198,6	01.10.2017	39719,8	6348,5
2006	16890,0	219,5			

Джерело: сформовано на основі [11]



Рис. 3. Співвідношення іноземних інвестицій у галузі економіки за 2016 р.

Джерело: сформовано на основі даних [11]

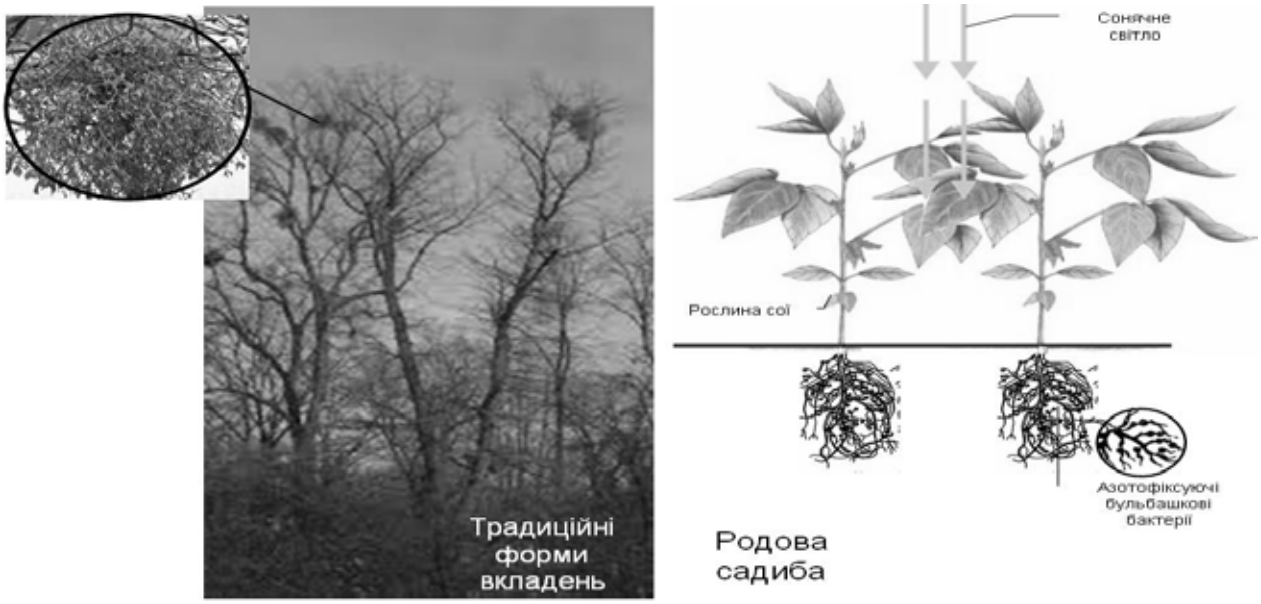


Рис. 4. Трансформація поняття «інвестиції»

Джерело: сформовано на основі даних [13]

облаштування Родової садиби. Безоплатно. В постійне (або довічне) користування. Без права продажу. З правом передачі лише в спадок (проект закону України «Про Родові садиби і Родові поселення»)» [13].

На власника родової садиби покладається обов'язок засадити не менше ніж 30% території неплодовими деревами для запобігання ерозії ґрунтів та дотримання чинного екологічного законодавства. Модель розміщення об'єктів в родовій садибі наведена на рис. 5. У родових поселеннях поширеною є практика ноосферної освіти як біоадекватної методики в освіті та вихованні, сформованої на законах цілісності Всесвіту. Основні терміни і поняття, які використовуються в проекті закону, такі:

Родові землі – землі, які визначені державою для передачі громадянам України відповідно до цього закону.

Родова садиба – неподільна земельна ділянка розміром 1 га, виділена безоплатно державою громадянину України, за його

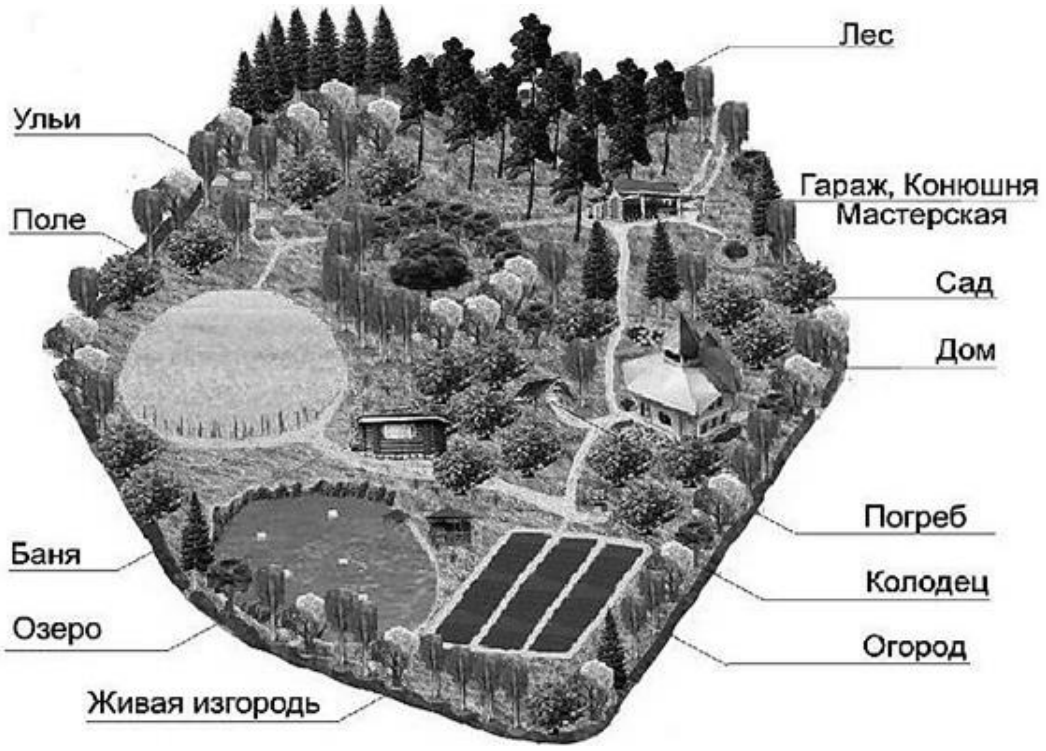


Рис. 5. Модель розміщення об'єктів у родовій садибі

Джерело: сформовано на основі даних [13]

бажання, у постійне користування. Нерухоме майно і багаторічні насадження (за їх наявності на вказаній земельній ділянці) теж включаються до складу родової садиби.

Власник родової садиби – особа (громадянин України), у постійному користуванні якої перебуває й на яку оформлена, згідно з чинним законодавством, родова садиба.

Родове поселення – населений пункт, організований на законодавчій базі цього закону.

Принципами організації родового поселення є такі: органічне виробництво та пермакультурний дизайн; безвідходна життєдіяльність та використання відновлюваних джерел енергії; ноосферна освіта та виховання (біоадекватна методика), що діють через системоутворюючі підходи (рис. 6).

Для порівняння: традиційні технології в землеробстві та пермакультурний дизайн, сформовані на засадах природодоцільної діяльності та системоутворюючих підходах діяльності в родовій садибі сприяє примноженню природно-ресурсного потенціалу на відміну від промислової технології, що виснажує ґрунти та знижує соціальну захищеність населення внаслідок нижчого рівня зайнятості та інтенсивних підходів до господарювання (табл. 3).

Механізмами їх реалізації за наявної правової бази до прийняття спеціального закону є територіальні громади в системі публічного управління розвитком територій; споживчі товариства для оптимізації задоволення потреб мешканців сільських територій; обслуговуючі кооперативи, що реалізують функції оптимізації та вдосконалення господарських процесів виробників на сільських територіях. Діючий алгоритм розвитку територіальних громад через механізм публічного управління та державно-приватного партнерства апробовано в Несолонській територіальній громаді Житомирської області (рис. 7).

Він включає такі етапи: 1) створення громадських організацій у поселеннях (населених пунктах) як форми управління життєдіяльністю територіальної громади; 2) підготовка та затвердження Статуту громади; 3) розроблення і затвердження на зборах Статуту і Програми (діяльності) громади (населеного пункту, поселення); 4) реєстрація громадської організації в місцевих органах влади; 5) підготовка та затвердження на зборах громади перспективного плану розвитку поселення; 6) погодження перспективного плану розвитку поселення із сільською радою (розгляд на сесії сільської ради); 7) погодження об'єднаного (із сільською радою) плану дій із районними органами влади; 8) внесення пропозицій про співпрацю щодо розвитку

сільських територій і територіальних громад з аграрними вишами; 9) за погодженням із вищим навчальним закладом співробітництво та партнерство через підготовку та підписання відповідних документів про співпрацю й партнерство та створення на базі ВНЗ центру (постійно діючої робочої групи чи інших форм реалізації запропонованої

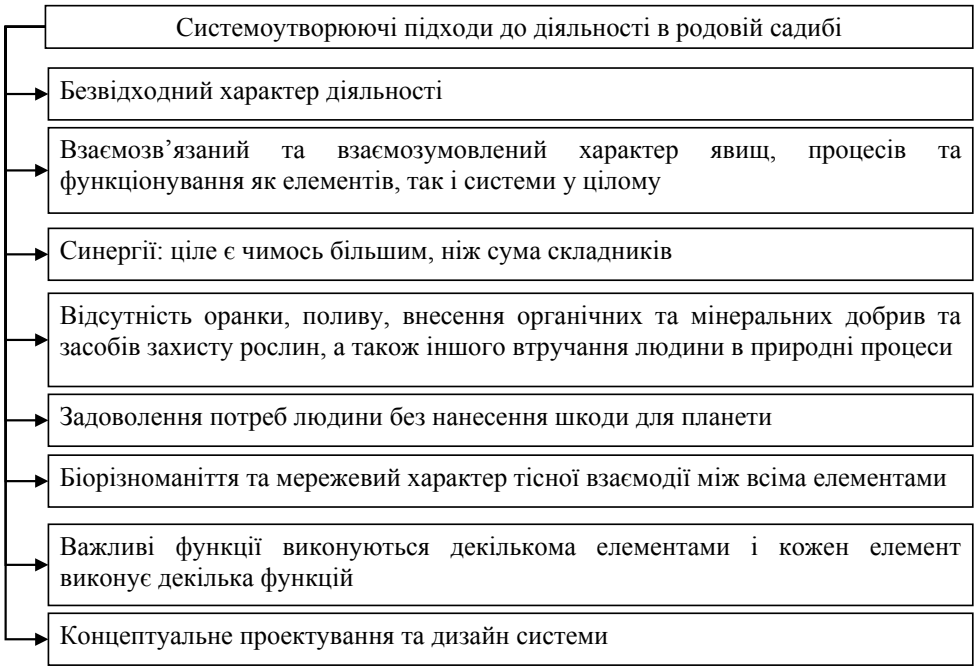


Рис. 6. Системоутворюючі підходи до діяльності в родовій садибі

Джерело: сформовано на основі даних [12–14]

Таблиця 3

Порівняльна характеристика природного землеробства, пермакультурного дизайну з промисловими технологіями вирощування

Ознака	Традиційне землеробство	Промислове господарство	Пермакультурний дизайн
Базовий принцип функціонування	Принцип максимізації потреб – виживають ті системи, які найкращим чином задовольняють власні потреби	Принцип конкурентної боротьби – з двох фірм виживе та, що виробляє товари вищої якості за меншою ціною	Принцип максимізації енергії – виживають ті системи, які найкращим чином забезпечують постачання енергії та її використання для власних потреб
Способи нарощування обсягів виробництва	За рахунок додаткового залучення ресурсів	За рахунок більшого виснаження ресурсів	За рахунок взаємодії видів
Вплив елементів системи на систему та інші елементи	Переважно монофункціональний	Переважно монофункціональний	Мультифункціональний
Кількість видів на території	Обмежена кількість	Переважання монокультур	Багатоманіття видів
Критерії ефективності	Споживчі, зокрема смакові властивості, здатність задовольнити індивідуальну потребу	Великий обсяг виробництва, здатність далеко транспортувати та довго зберігати	Природні властивості, здатність до збереження та примноження ресурсів Землі та людей
Вплив на навколишнє середовище	Виснаження ресурсного потенціалу	Інтенсивне виснаження ресурсного потенціалу	Відновлення та примноження ресурсного потенціалу

Джерело: сформовано на основі даних [14]

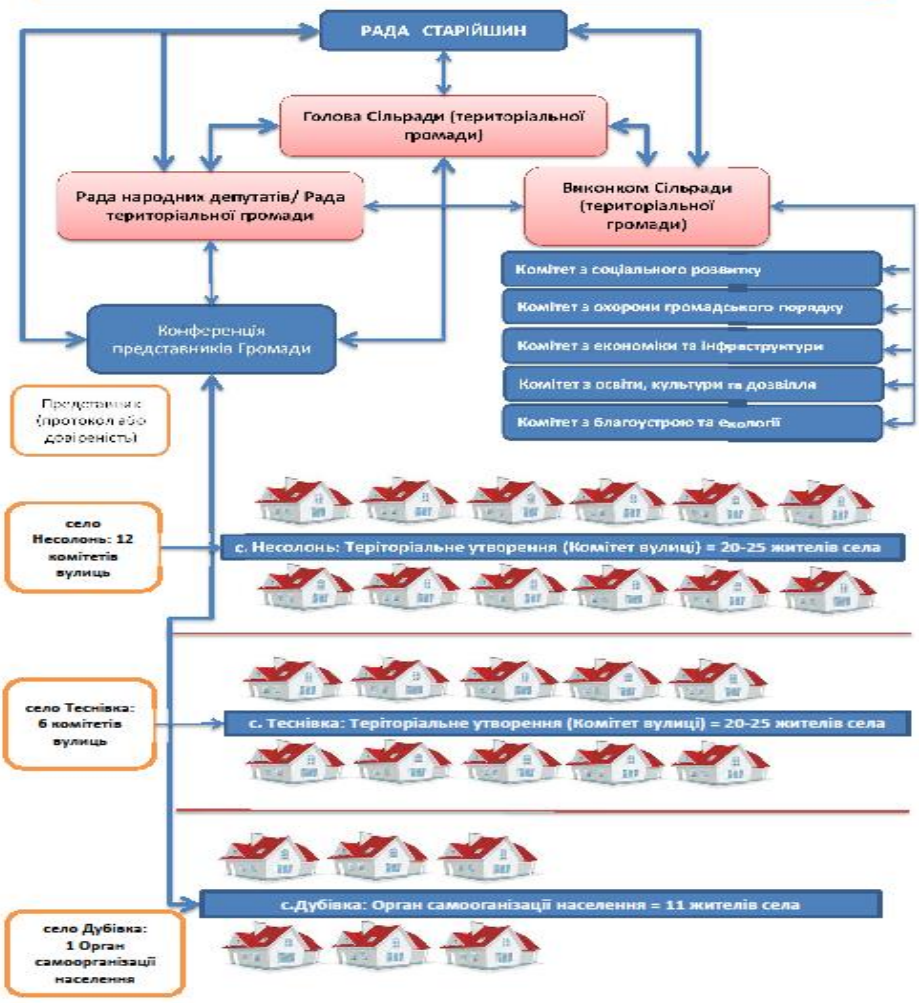


Рис. 7. Організаційна структура Несолонської територіальної громади

Джерело: сформовано на основі даних [12–14]

співпраці); 10) дослідження (розгляд) внесених громадянами пропозицій, їх наукове обґрунтування і подальше (за встановленим порядком) проходження для прийняття відповідних рішень обласними органами влади; 11) внесення пропозицій обласної громадської організації щодо розвитку сільських територій і територіальних громад в обласну адміністрацію та обласну раду із включенням у цю роботу аграрних ВНЗ для надання наукового обґрунтування вказаних процесів; 12) проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи про пріоритети в питаннях розвитку сільських територій та територіальних громад; 13) відродження та розвиток сільських територій та територіальних громад, а також вирішення соціально-еколого-економічних питань країни через найбільш перспективний механізм – родові садиби. Його реалізація дає змогу досягати принципів сталості [15].

За оцінками експертів Міністерства аграрної політики та продовольства та Національної академії аграрних наук України в особі ННЦ «Інститут аграрної економіки», станом на кінець 2013 р. реалізація концепції «Родова садиба» дає змогу за 10 років для облаштування однієї родової садиби і наповнення її всім необхідним для повноцінної життєдіяльності залучити фінансові вкладення в розмірі приблизно – 300 тис. грн., або 30 тис. грн. на рік. Нескладно порахувати, що на територію одного населеного пункту розміром 250 га (250 родових садиб) буде вкладено за 10 років 75 млн. грн., або 7,5 млн. грн. щорічно. У таких населених пунктах буде створено відповідну соціальну інфраструктуру: заклади освіти, культури, медицини та інших видів обслуговування населення. Якщо взяти до уваги відродження 600 населених пунктів, які зникли з мапи України за роки незалежності і 600 населених пунктів, в яких,

згідно з даними паспортизації, залишилося від 1 до 10 будинків із людьми похилого віку, то ми маємо таку картину:

– екологічно чистої плодово-овочевої продукції буде вирощено на 2,5 млн. грн. у розрахунку на рік;

– буде забезпечено зайнятість 100 тис. середньорічних працівників протягом 10 років;

– щорічні інвестиції приватних осіб у розрахунку на рік – 9 млрд. грн.;

– щорічно екологічно чистої плодово-овочевої продукції в розрахунку на рік буде вирощено приблизно на 3 млрд. грн.;

– у згаданих 1 200 населених пунктах буде висаджено 100–150 тис. га лісових насаджень, або збережено 1–1,5 млрд. грн. бюджетних коштів на ґрунтозахисні заходи. Реальність цього проекту полягає у тому, що не вимагає окремого фінансування (на початковому етапі достатньо дії прийнятих Законів та підзаконних нормативно-правових актів), та розуміння того, що всі складники для вирішення цього питання в державі є, а саме: земля, яка потребує захисту і піклування з боку держави (яка створює фінансові та інші проблеми державі); люди, які готові взяти землю під свою опіку (під родові садиби); законодавча база, яка дає можливість місцевим органам влади вирішувати ці питання відповідно до ст. 102-1 Земельного кодексу України. Саме ці питання становлять основу роботи ВГО НРЗЗ, яка проводиться разом із місцевими органами влади на рівні областей, районів та сільських рад через проведення круглих столів, громадських слухань та інших форм і доносить інформацію до широкої громадськості. Враховуючи наміри Міністерства аграрної політики та продовольства України і НААНУ визначити Житомирську область як базову для вивчення процесів створення нових населених пунктів на сільських територіях, було прийнято рішення провести круглі столи в дев'яти районах області. Проведення вказаних заходів показало доцільність цієї роботи в плані роз'яснення розвитку наявних процесів в Україні і ставлення до них державних органів та аграрної науки. Ця робота також дала змогу змінити ставлення до представників нових поселень у позитивний бік. Нині підготовлена і знаходиться на затвердженні програма вивчення теми розвитку сільських територій через реалізацію ідеї родових садиб для студентів аграрних університетів.

Питання реалізації концепції «Родова садиба» на території області розглядалося на колегії Департаменту агропромислового розвитку 19.06.2015 за участю представників усіх районів області. Представниками облдержадміністрації було висловлено побажання продовжити проведення круглих столів із цього питання в інших районах області. Сьогодні проведено дев'ять круглих столів у районах, а також у Коростеньській міськраді (за їх пропозицією). Крім того, Коростеньська міськрайонна пенітенціарна служба звернулася з пропозицією про проведення круглого столу на тему родових садиб для їх контингенту, що й було реалізовано 4.01.2016.

Представниками Житомирського агроекологічного університету і поселенцями області ініційовано і проведено фестиваль екологічних та родових поселень України в Національному музеї народної архітектури та побуту Пирогово (м. Київ), наслідком якого стала пропозиція дирекції етнографічного музею щодо проведення таких фестивалів двічі на рік. Питання відродження і розвитку сільських територій завдяки реалізації механізму створення родових садиб розглядалися Кабінетом Міністрів України в 2009 та 2014 рр., і за дорученням КМУ восьми міністерствам в 2009 р., а в 2014 р. – 10 міністерствам дано розпорядження щодо вивчення досвіду створення та функціонування родових садиб та родових поселень із можливістю подальшого впровадження цієї практики в усіх регіонах країни (нині існує близько 100 поселень, переважна більшість з яких зосереджена в північній та центральній частинах держави. Міністерством аграрної політики та продовольства України спільно з ННЦ «Інститут аграрної економіки» запропоновано використати механізм створення та функціонування родових садиб та родових поселень у Державній програмі розвитку сільських територій до 2020 р., а в 2010 р. Концепція державної цільової програми «Родова садиба» була затверджена КМУ. У Житомирській області за останні сім років кількість започаткованих родових поселень зросла з 1 до 12. У Малинському районі за допомогою механізму створення та функціонування родових садиб та родових поселень та сприяння Головківської сільської ради відроджено с. Омелянівка та розпочато відродження с. Лідівка.

Висновки з цього дослідження. Враховуючи тенденції до скорочення інвестування та галузевого територіального розвитку, процеси децентралізації в країні, головним завданням держави є створення позитивного іміджу та залучення внутрішнього інвестора. Примно-

ження потенціалу території можливе лише за умови інклюзивного зростання та залучення населення до розбудови населених пунктів.

Виходячи з того, що реалізація Концепції «Родова садиба» дасть змогу сформувати механізм для добровільного заселення сільських територій, освоєння проблемних земель та територій, що, своєю чергою, сприятиме їх ефективному розвитку і продовольчій безпеці країни, підвищенню доходів населення, забезпеченню гідної заробітної плати та умов праці, зайнятості молоді у сільській місцевості, доцільним є його поширення на теренах Житомирської області з подальшим примноженням позитивного досвіду адміністрування на території країни у цілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грехема Б. Разумный инвестор / Б. Грехем, Д. Цвейг ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2011. – 400 с.

2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б.В. Губський. – К. : Наукова думка, 1998. – 392 с.

3. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки / П.М. Макаренко. – К. : IAE, 2005. – 682 с.

4. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / О.М. Могильний. – Ужгород : ІВА, 2005. – 400 с.

5. Саблук П.Т. Формування наукової школи в період агроекономічних трансформацій / П.Т. Саблук. – К. : IAE, 2015. – 464 с.

6. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

7. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/ laws/show/959-12.

8. Про інвестиційну діяльність : Закон України // ВВР. – 1991. – № 47. – Ст. 646 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws show/1560-12.

9. Про іноземні інвестиції : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/2198-12.

10. Гринів Т.Т. Іноземні інвестиції в Україні в умовах кризи: стан і перспективи розвитку / Т.Т. Гринів. – Львів : Львівська політехніка, 2010. – С. 69–73.

11. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

12. Плотникова М.Ф. Направления многофункционального развития сельских территорий / М.Ф. Плотникова // PROGRESS. – 2013. – № 1–2. – С. 44–48.

13. Плотнікова М.Ф. Каталізатори інвестиційно-інноваційного розвитку на сільських територіях / М.Ф. Плотнікова // Стратегія економічного розвитку України. – 2016. – № 39. – С. 107–117.

14. Плотнікова М.Ф. Інноваційно-проектний вектор стійкого сільського розвитку / М.Ф. Плотнікова, О.Ф. Присяжнюк // Наук. пр. Полтавської держ. аграр. акад. Сер. Екон. науки. – 2014. – Вип. 1(8). – Т. 1. – С. 246–255.

15. Nitsenko V. Business Model For A Sea Commercial Port As A Way To Reach Sustainable Development Goals / V. Nitsenko, I. Nyenno, I. Kryukova, T. Kalyna, M. Plotnikova // Journal Of Security And Sustainability Issues. – 2017. – Volume 7, Number 1. – P. 155–166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4(13) (ISSN 2029-7017 print/ISSN 2029-7025on-line.

УДК 338.64

Галузеві аспекти розвитку національної економіки в контексті активізації міжнародного бізнесу

Стройко Т.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економіки
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Зубрицька І.М.
магістр
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення галузевих напрямків розвитку на вітчизняному ринку. Визначені пріоритетні галузі економіки та напрями активізації їх діяльності у вітчизняній економіці. На основі досліджень виділено лідерів з експорту та імпорту товарів в Україні. Окреслено вирішення проблем у провідних галузях економіки України та надано характеристику кожній галузі, що зайняла лідерські позиції.

Ключові слова: промисловість, міжнародний бізнес, експорт, імпорт, галузі національної економіки.

Стройко Т.В., Зубрицкая И.М. ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ АКТИВИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению отраслевых направлений развития на отечественном рынке. Определены приоритетные отрасли экономики и направления активизации их деятельности в отечественной экономике. На основе исследований выделено лидеров по экспорту и импорту товаров в Украину. Определены решения проблем в ведущих отраслях экономики Украины и охарактеризованы каждой отрасли заняла лидерские позиции.

Ключевые слова: промышленность, международный бизнес, экспорт, импорт, отрасли национальной экономики.

Stroiko T.V., Zubrytska I.M. ASPECTS OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIC INDUSTRIES IN THE CONTEXT OF ACTIVATION OF INTERNATIONAL BUSINESS

The article deals with theoretical approaches to the definition of branch directions of development in the domestic market. The identified priority sectors of the economy and the directions of activating their activities in the domestic economy. On the basis of research, export-import and export leaders in Ukraine have been identified. The decision of problems in the leading branches of economy of Ukraine is outlined and the characteristic of each branch which has taken leadership positions is given.

Keywords: industry, international business, export, import, branches of the national economy.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації різко прискорюються процеси лібералізації національних економік і світового ринку, торгівлі, інформатизації і з'являється «нова» економіка. Це призводить до появи нових і трансформації раніше сформованих господарюючих суб'єктів, основною сферою діяльності яких стає міжнародний бізнес. Ефективність їх діяльності багато в чому визначається їх організаційними структурами і стратегіями, реалізованими на внутрішніх (національних) і світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем та перспектив, практичним аспектам впливу зовнішнього та внутрішнього середовища розвитку в галузевій структурі України та за її межами присвячені роботи вітчизняних вчених, а саме: В.А. Галанова, Л.Г. Чернюк, А.П. Гречан, М.І. Дідківський, Д.В. Клиновий, О.П. Гребельник, О.О. Романовський та інших. Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в сфері галузевого планування та регулювання залишаються невирішеними проблеми формування ефективних механізмів здійснення планування та регулювання розвитку галузевої структури, взаємозв'язок і взаємозалежність між організаційною побудовою бізнес структур та їх конкурентоспроможністю в умовах глобалізованого світу.

Постановка завдання. В процесі дослідження необхідно обґрунтувати галузеві аспекти розвитку національної економіки в контексті активізації міжнародного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальна класифікація галузей еко-

© Стройко Т.В., Зубрицька І.М.

номіки є складовою частиною єдиної системи класифікації і кодування техніко-економічної і статистичної інформації, яка використовується суб'єктами господарювання та іншими учасниками господарських відносин, а також органами державної влади та органами місцевого самоврядування в процесі управління господарською діяльністю.

При визначенні пріоритетних галузей економіки слід звернутися до частини другої, статті 2 Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [1] в якій, було визначено перелік пріоритетних галузей економіки України. Пріоритетними галузями економіки є галузі, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній екологічно чистій продукції, високоякісних послугах, які реалізують державну політику щодо розвитку виробничого та експортного потенціалу, створення нових робочих місць.

Пріоритетними є такі галузі економіки як:

– агропромисловий комплекс за напрямами – виробництво, зберігання харчових продуктів, у тому числі дитячого харчування, а також виробництво біопалива, з орієнтацією на імпортозаміщення;

– житлово-комунальний комплекс за напрямами: створення об'єктів поводження з відходами (побутовими, промисловими та відходами, які утворилися в результаті добування та перероблення корисних копалин і виробництва електричної та теплової енергії); будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення;

– машинобудівний комплекс за напрямами – виробництво нових та імпортозаміщуючих видів комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин і устаткування, електричного устаткування, автотранспортних та інших транспортних засобів;

– транспортна інфраструктура за напрямами – будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері транспортної інфраструктури;

– курортно-рекреаційна сфера і туризм за напрямами – будівництво курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури;

– переробна промисловість за напрямом – імпортозаміщуюче металургійне виробництво [1].

Агропромисловий комплекс України є складовою національного господарства та виступає єдиною цілісною виробничо-економічною системою, що об'єднує низку сільськогосподарських, промислових, науково-виробничих і навчальних галузей, спрямованих на одержання, транспортування, зберігання, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції. На сьогодні суттєво порушена адміністративно-організаційна структура агропромислового комплексу. Відтак найважливішим завданням державної аграрної політики є трансформація та оптимізація з урахуванням сучасних ринкових умов та світових тенденцій.

Головним завданням, що стоїть перед галузями АПК, є зростання обсягів сільськогосподарського виробництва, надійне забезпечення країни продуктами харчування та сільськогосподарською сировиною, об'єднання зусиль усіх галузей комплексу для одержання високих економічних показників і вихід на світовий ринок.

Другою пріоритетною галуззю економіки є житлово-комунальний комплекс. Серед проблем функціонування житлово-комунального комплексу можна виділити наступні:

– неефективна система управління суб'єктами державного сектору економіки;

– низька частка енергії, виробленої з відновлюваних джерел, питомі витрати енергоресурсів більш ніж у 2,5 рази вище, ніж у країнах Європи;

– збільшення кількості аварій за останні 10 років (майже у 5 разів);

– збитковість роботи підприємств житлово-комунальної сфери.

Основна причина вищезазначених проблем у житлово-комунальному комплексі – відставання у впровадженні ринкових відносин та оновленні основних фондів і технологій, монополізація послуг державними і комунальними підприємствами.

Основними тенденціями та проблемами розвитку третьої пріоритетної галузі – машинобудівного комплексу є:

– незахищеність внутрішнього ринку (щорічне зростання імпорту в Україну не лише нових автомобілів, але й транспортних засобів, які були у використанні, регулярне проведення комунальними підприємствами тендерних закупівель б/в тролейбусів (віком понад 30 років) та трамвайних вагонів;

– неконкурентоспроможність вітчизняної сільгосптехніки у порівнянні із закордонними аналогами;

– відсутність ефективних механізмів державної підтримки галузі машинобудування.

Транспортна інфраструктура – четверта провідна галузь економіки України. Рівень транспортного обслуговування економіки і населення України на сьогоднішній день поступається досягнутому у розвинених країнах світу.

Курортно-рекреаційна сфера і туризм – п'ята пріоритетна галузь економіки. Україна має потужний потенціал для розвитку туристичної індустрії на базі ефективного використання наявних рекреаційних ресурсів. Як свідчать дані Державної служби статистики, курортні та рекреаційні території України складають близько 9,1 млн. гектарів (15% території), на державному обліку перебуває понад 130 тис. історико-культурних пам'яток. В Україні станом на 2016 рік налічується 45 національних природних парків загальною площею більше 10000 км² (1,8% території), які розташовані у 12 з 24 областей та 21 національних заповідників [2, с. 26].

У курортно-рекреаційній сфері та туризмі спостерігається: обмеженість різноманіття пропозиції санаторно-курортних послуг; переважання внутрішнього туризму над в'їзним; незначні темпи модернізації транспортної інфраструктури; відсутність достатньої кількості готелів та якості послуг [3, с. 69].

Завдяки іноземним та вітчизняним інвестиціям, які є стимулом розвитку галузі, курортно-рекреаційна та туристична галузь, яка найбільш розвинена в приморських, гірських, прирічкових районах, зростатиме як сектор обслуговування в структурі зайнятості населення та внутрішнього валового продукту країни.

Останньою пріоритетною галуззю є переробна промисловість. Недостатня розвиненість внутрішнього ринку металопрокату та висока частка експорту продукції формує серйозні ризики залежності національної металургії від зовнішньої кон'юнктури.

Серед напрямів вирішення проблем у вищезазначених провідних галузях економіки України можна визначити наступні:

1) забезпечення зниження витрат на виробництво і переробку аграрної продукції, надання кредитів та гарантій для експорту продукції; оцінювання якості продукції за міжнародними стандартами; залучення прямих іноземних інвестицій; державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в агропромисловому комплексі; подолання корупції на митниці та в державних органах сертифікації; зростання експорту переробленої агропродовольчої продукції до ЄС і третіх країн, поліпшення торговельного балансу, набуття конкурентних переваг порівняно з іншими експортерами до ЄС;

2) забезпечення сталого розвитку для задоволення потреб населення і господарського комплексу в житлово-комунальних послугах відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів; удосконалення ринкових інститутів з надання житлово-комунальних послуг, які повинні забезпечувати підприємницьку активність у цій галузі; перегляд бюджетного фінансування житлово – комунального господарства, особливо в частині відшкодування пільг та субсидій на житлово-комунальні послуги населенню за рахунок державного бюджету; удосконалення житлово-комунальне законодавство;

3) досягнення збалансованості експорту та імпорту продукції машинобудування, розвиток наукоємних та високотехнологічних виробництв (призведе до зниження матеріалоємності продукції); підтримання конкурентоспроможності продукції на світовому ринку; забезпечення та оновлення технологічного парку виробництва;

4) здійснення модернізації транспортної інфраструктури, впровадження завдань «Транспортної стратегії України на період до 2020 року», розвиток транзитного потенціалу України, інтеграція вітчизняного транспорту у європейську транспортну систему; підвищення рівня безпеки та забезпечення стійкого розвитку транспортної системи; технологічна модернізація і оновлення основних засобів; розвиток мережі міжнародних транспортних коридорів; забезпечення посилення безпеки, росту ефективності та конкурентоздатності транспортної галузі України; поліпшення експлуатаційного стану автодоріг та штучних споруд, будівництво нових автомагістралей та ін.;

5) вироблення системного підходу до планування, реалізації та моніторингу програм та стратегій розвитку туристично-рекреаційного комплексу; усунення протиріч чинного законодавства щодо оподаткування туристичних послуг, порядку використання територій курортного, природоохоронного призначення; правове регулювання пільгового кредитування діяльності малого та середнього бізнесу в галузі туризму та рекреації; сприяння формуванню та просуванню конкурентоспроможного туристичного продукту; уникнення детінізації функціонування галузі; ініціювання створення професійних спілок та асоціацій по видам туристично-рекреаційних закладів;

6) створення умов для збільшення промислового виробництва підприємствами переробної промисловості, забезпечити узагальнення, систематизацію та спрощення нормативно-правової бази, що регулює торговельну діяльність, розширення мережі стаціонарних торговельних об'єктів, адаптованих до європейських та світових стандартів.

Вважаємо, що перелік пріоритетних галузей слід доповнити. Це, зокрема, легка промисловість, передусім виробництво шкіри, хутра, текстилю, виробів із них і взуття. Ця галузь важлива для економіки країни через значну ємність внутрішнього ринку одягу і взуття, більш високі порівняно з переробною промисловістю в цілому показники результативності та ефективності [4, с. 82].

Лідерами по експорту товарів в Україні за 2016 рік займають такі види, як недорогоцінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, жири та олії тваринного або рослинного походження, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання та мінеральні продукти (табл. 1).

Перше та друге місце зайняли недорогоцінні метали та вироби з них – 8338,86 млн. дол. США та продукти рослинного походження – 8093,69 млн. дол. США. Різниця між ними становить лише 2 млн. дол. США. Дані третього місця – жири та олії тваринного або рослинного походження –3962,98 млн. дол. США та четвертого місця – машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання – 3637,95 млн. дол. США значно поступаються першим двом. Їх різниця становить приблизно 5 млн. дол. США. П'яте місце посідає мінеральні продукти з показником 2728,77 млн. дол. США. В таблиці 2 наведені види галузей, які допомогли зайняти лідерські позиції.

Вагому частку для позитивних та лідерських показників у групі недорогоцінних металів та виробів з них відіграв такий товар, як чорні метали – 7247,25 млн. дол. США, що у відсотковому показнику становить 86, 91%. Всі інші види даної групи, не мають ніякого значення. У групі продукти рослинного походження, левову частку займають зернові культури – 6073,92 млн. дол. США (75%) та насіння і плоди олійних рослин – 1534,99 млн. дол. США (18,97%). Третє місце жири та олії тваринного або рослинного походження – 3962,98 млн. дол. США. Четверте місце зайняли машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання – 3637,95 млн. дол. США, завдяки саме двом видам товарів, електричні машини – 2076,69 млн. дол. США (57,08 %) та реактори ядерні, котли, машини – 1561,26 млн. дол. США (42,91%). І останнє місце посідає група мінеральних продуктів – 2728,77 млн. дол. США, завдяки руді, шлаку і золи – 1954,65 млн. дол. США (71,63%).

Топ-5 лідерів з імпорту товарів в Україні за 2016 рік займають мінеральні продукти, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них та готові харчові продукти (табл. 3)

Порівнюючи лідерів по експорту та імпорту товарів, то бачимо, що різниця між імпортом складає 1-2 млн. дол. США. Перше місце посідають мінеральні продукти – 8495,02 млн. дол. США, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання, займають друге місце з показником – 7889,37 млн. дол. США, третє місце – продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 5619,51 млн. дол. США, четверте місце у полімерних матеріалів, пластмаси та виробів з них – 2866,88 млн. дол. США, останнє місце дістається готовим харчовим продуктам – 1734,01 млн. дол. США. В таблиці 4 наведені види галузей, які допомогли зайняти лідерські позиції.

Значну частку для лідерських показників у групі мінеральних продуктів відіграли товари, як палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 7851,5 млн. дол. США, що у відсотковому показнику становить 92,42 %. Всі інші види даної групи, не мають ніякого значення. У групі машини, обладнання та механізми, електро-

Таблиця 1

Лідери по експорту товарів в Україні за 2016 рік (млн. дол. США) [5]

Місце	Найменування товарів	2016
1	Недорогоцінні метали та вироби з них	8338,86
2	Продукти рослинного походження	8093,69
3	Жири та олії тваринного або рослинного походження	3962,98
4	Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	3637,95
5	Мінеральні продукти	2728,77

Таблиця 2

Лідери експортних галузей в Україні за 2016 рік (млн. дол. США) [5]

Місце	Види	2016
1	Недорогоцінні метали та вироби з них	
	чорні метали	7247,25
	вироби з чорних металів	689,79
	мідь і вироби з неї	74,68
	нікель і вироби з нього	6,29
	алюміній і вироби з нього	92,69
	свинець і вироби з нього	29,32
	цинк і вироби з нього	0,02
	олово і вироби з нього	0,02
	інші недорогоцінні метали	77,89
	інструменти, ножові вироби	17,91
	інші вироби з недорогоцінних металів	103,59
2	Продукти рослинного походження	
	живі дерева та інші рослини	3,71
	їстівні плоди та горіхи	148,22
	кава, чай	14,09
	зернові культури	6073,91
	продукція борошномельно-круп'яної промисловості	138,67
	насіння і плоди олійних рослин	1534,99
	шелак природний	0,44
	рослинні матеріали для виготовлення	27,01
3	Жири та олії тваринного або рослинного походження	
4	Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	
	реактори ядерні, котли, машини	1561,26
	електричні машини	2076,69
5	Мінеральні продукти	
	сіль; сірка; землі та каміння	327,66
	руди, шлак і зола	1954,65
	палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	446,46

Таблиця 3

Лідери по імпорту товарів в Україні за 2016 рік (млн. дол. США) [5]

Місце	Найменування товарів	2016
1	Мінеральні продукти	8495,02
2	Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	7889,37
3	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5619,51
4	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	2866,88
5	Готові харчові продукти	1734,01

технічне обладнання, реактори ядерні, котли, машини –4686,14 млн. дол. США (59,39 %) та електричні машини – 3203,22 млн. дол. США (40,6%).

Трете місце продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, де фармацевтична продукція займає левову частку – 1606,96 млн. дол. США (28,59%), а різноманітна хімічна продукція – 1091,83 млн. дол. США (19,43%).

Четверте місце зайняли полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 2866,88 млн. дол. США, де вагому частку займає пластмаса та полімерні матеріали – 2201,12 млн. дол. США (76,78 %). І останнє місце посідає група готових харчових продуктів –1734,01 млн. дол. США, де тютюн і промислові замінники тютюну становлять 430,22 млн. дол. США (24,81%), різні харчові продукти – 328,39 млн. дол. США (18,94%)

Таблиця 4

Лідери імпортних галузей в Україні за 2016 рік (млн. дол. США) [5]

Місце	Види	2016
1	Мінеральні продукти	
	сіль; сірка; землі та каміння	195205,4
	руди, шлак і зола	448,32
	палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	7851,5
2	Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	
	реактори ядерні, котли, машини	4686,14
	електричні машини	3203,23
3	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	
	продукти неорганічної хімії	305,71
	органічні хімічні сполуки	544,49
	фармацевтична продукція	1606,96
	Добрива	822,79
	екстракти дубильні	315,23
	ефірні олії	522,33
	мило, поверхнево-активні органічні речовини	276,66
	білкові речовини	95,61
	порох і вибухові речовини	10,15
	фотографічні або кінематографічні товари	27,75
	різноманітна хімічна продукція	1091,83
4	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	
	пластмаси, полімерні матеріали	2201,12
	каучук, гума	665,76
5	Готові харчові продукти	
	продукти з м'яса, риби	61,75
	цукор і кондитерські вироби з цукру	56,19
	какао та продукти з нього	217,08
	готові продукти із зерна	88,41
	продукти переробки овочів	110,81
	різні харчові продукти	328,39
	алкогольні і безалкогольні напої та оцет	289,5
	залишки і відходи харчової промисловості	151,65
	тютюн і промислові замінники тютюну	430,22

та алкогольні і безалкогольні напої та оцет – 289,53 млн. дол. США (16,7%).

Хімічна промисловість знаходиться у всіх сферах народного господарства. Машинобудування потребує пластичних матеріалів, лаків, фарб; сільське господарство – мінеральних добрив, препаратів для боротьби з шкідниками рослин, кормових добавків (тваринництво); транспорт – моторного палива, мастильних матеріалів, синтетичного каучуку. Хімічна і нафтохімічна промисловість стає джерелом сировини для виробництва товарів широкого споживання, особливо хімічних волокон і пластмас. Сучасне літакобудування, реактивна техніка, радіолокація, космічна техніка, ракетобудування немислимі без використання синтетичних матеріалів і нових видів синтетичного пального.

На стратегію розвитку виробництв і підприємств хімічної промисловості впливають багато чинників, обумовлених специфікою виробничих процесів. Найголовніші з них наступні : водний чинник, споживчий чинник, сировинний чинник, паливно-енергетичний чинник, транспортний чинник, трудовий чинник та екологічний чинник.

Стратегічною метою розвитку галузі в довгостроковій перспективі є – забезпечення потреби ринку конкурентоздатної продукції, вимог оборонної, економічної і екологічної безпеки на основі створення і впровадження ресурсозберігаючих технологій, здатних утримувати позиції на внутрішньому і зовніш-

ньому ринках в умовах відкритої економіки. З цих позицій основним цільовим завданням концепції є формування конкурентоздатної матеріально-технічної бази хімічної індустрії.

Визначені основні напрями структурної перебудови галузі, її найважливіші цілі і пріоритети. До них в першу чергу слід віднести наступні:

– стимулювання інноваційної і інвестиційної активності;

– здійснення митно-тарифної політики з метою захисту вітчизняного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках;

– проведення інвестиційних перетворень для ефективнішого управління хімічним комплексом України;

– вдосконалення українського законодавства з метою створення сприятливих умов для розвитку хімічного сектора національної економіки.

Розвиток харчової промисловості значною мірою залежить від сільського господарства: від нього залежні не тільки обсяги виробництва готових продовольчих товарів, а й їх якість, асортимент та загальна цінова динаміка на продовольчому ринку країни. З найважливіших завдань у створені й розвитку сировинної бази харчової промисловості є підвищення якості сировини й продукції сільського господарства. Для формування стратегічного потенціалу харчової промисловості України необхідно реалізувати такі стратегічні пріоритети розвитку, як :

– вдосконалення нормативної і законодавчої бази, що регулює виробництво, зберігання, транспортування, якість та безпеку продовольчої сировини й харчових продуктів;

– створення і вдосконалення нормативної бази продуктів спеціального призначення, особливо дитячого харчування та лікувально-профілактичного й дієтичного харчування;

– розробка українського законодавства про регулювання біотехнологічних продуктів.

Висновки. Більшість країн світу імпортує саме ті товари які вона не може виготовляти чи видобувати самій або ті, що при виготовлені будуть обходитись значно дорожче, ніж тим країнам, що виготовляють цю традиційну продукцію. Якщо проаналізувати стан української економіки, то значну частку ввезених товарів становлять саме ті, які легко можна виробляти безпосередньо в країні, за якості й ціни, зіставних з іноземними аналогами, але які й досі закуповуємо в країн зі значно дорожчими, ніж наші, трудовими ресурсами й нижчим рівнем безробіття.

У регіонах України необхідно реалізувати програмні заходи щодо імпортозаміщення, орієнтовані на місцеві потреби; систематизувати інформацію щодо зарубіжного і внутрішнього імпорту; провести маркетинг попиту на регіональну промислову продукцію. Слід спрямувати роботу регіональних центрів інвестицій та розвитку і ради інвесторів на формування інвестиційного потенціалу політики імпортозаміщення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Потенціал національної промисловості [Електронний ресурс] : цілі та механізми ефективного розвитку / за ред. Ю. В. Кіндзерського. – Київ : Ін-т екон. та прогнозув., 2009. – 928 с.

2. Крив'язюк І.В., Волинчук Ю.В. Україна в міжнародних економічних рейтингах: посткризові синдроми чи апокаліпсис? / І.В. Крив'язюк, Ю.В. Волинчук // Актуальні проблеми економіки № 10(160) – 2014 – С. 56–62.

3. Александров В. В. Туризм в системі пріоритетів регіонального розвитку : монографія / В. В. Александров, О. О. Вишневська, І. І. Волкова, Ю. П. Грицак, О. Г. Павлова, А. Ю. Парфіненко, А. С. Перепелицята ін.; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2010. – 268 с.

4. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06. 09. 2012 № 5205-VI (Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення»).

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

УДК 338.147

Партнерство університетів та бізнесу: форми та перспективи розвитку в умовах підвищення інноваційності економіки

Тарасенко С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету

Демченко М.Є.
студентка
Дніпровського державного технічного університету

У статті охарактеризовано вплив стану розвитку сфери вищої освіти та партнерства ВНЗ і бізнесу на інноваційний розвиток країни. Визначено зміст, а також досліджено форми співробітництва організацій сфер бізнесу та вищої освіти. Виконано систематизацію та класифікацію форм партнерства. Окреслено перспективи розвитку партнерства та наслідки для держави.

Ключові слова: партнерство, співробітництво бізнесу та ВНЗ, форми партнерства, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, класифікація.

Тарасенко С.И., Демченко М.Е. ПАРТНЕРСТВО УНИВЕРСИТЕТОВ И БИЗНЕСА: ФОРМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОСТИ ЭКОНОМИКИ

В статье охарактеризовано влияние состояния развития сферы высшего образования и партнерства ВУЗов и бизнеса на инновационное развитие страны. Определено содержание, а также исследованы формы сотрудничества организаций сфер бизнеса и высшего образования. Выполнены систематизация и классификация форм партнерства. Очерчены перспективы развития партнерства и последствия для государства.

Ключевые слова: партнерство, сотрудничество бизнеса и ВУЗов, формы партнерства, конкурентоспособность, инновационное развитие, классификация.

Tarasenko S.I., Demchenko M.E. COLLABORATION OF UNIVERSITIES AND BUSINESS: FORMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT AS A CONDITION OF INCREASING INNOVATION OF ECONOMY

The impact of the development of the higher education system and the partnership of universities and business on the innovative development of the country is described in the article. The content and forms of cooperation between organizations of business and higher education organizations are determined. Systematization and classification of forms of partnership is carried out. Prospects of partnership development and consequences for the state are outlined.

Keywords: partnership, collaboration between business and universities, forms of partnership, competitiveness, innovative development, classification.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Рівень розвитку будь-якої держави безпосередньо визначається ефективністю її економічної сфери. На світових ринках лідерство економік пов'язують виключно з використанням інновацій, які забезпечують підвищення попиту на продукцію (роботи, послуги), збільшення обсягів продажів, зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці, рентабельності виробництва та добробуту людей. Отже, створення стабільної конкурентоспроможної економіки можливе лише на основі підвищення її інноваційності, формування національної інноваційної системи України, одними з визначальних факторів якої справедливо вважаються рівень розвитку та якість взаємодії сфер вищої освіти та бізнесу.

Рівень конкурентоспроможності як «оцінка», яку отримує країна за свої зусилля в розвитку різних сфер суспільного життя, демонструє можливості її подальшого поступу, вказує на вже досягнуті країною результати і є сигналом для зовнішніх інвесторів щодо подальших перспектив. За індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) Всесвітнього економічного форуму Україна за 2017–2018 рр. посіла 81 місце серед 137 країн, покращивши свої позиції порівняно з 2016–2017 рр. на 4 пункти (рис. 1). Серед складових індексу глобальної конкурентоспроможності найкращою є позиція за субін-

© Тарасенко С.І., Демченко М.Є.

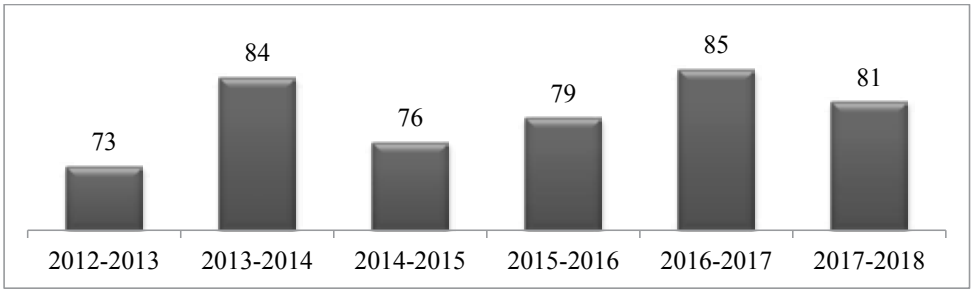


Рис. 1. Динаміка місця України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності

Джерело: складено авторами за даними Звітів про глобальну конкурентоспроможність за 2012–2018 рр.



Рис. 2. Місце України за окремими субіндексами індексу глобальної конкурентоспроможності за 2017–2018 рр.

Джерело: складено авторами за даними [1]

дексом «вища освіта та навчання» (35 місце серед 137 країн), що визначається високим рівнем охоплення населення вищою освітою (16 місце), високою якістю математичної та природничої освіти (27 місце), притому, що загальна якість освітньої системи України оцінюється як 56 за рангом (рис. 2). Недостатньо високими, згідно з оцінками Всесвітнього економічного форуму, є й рівень підготовки кадрів та якість шкіл з управлінських дисциплін (88 місця у рейтингу країн), місця українських вишів у міжнародних рейтингах, цитованість публікацій вітчизняних науковців.

Між тим кількісні параметри не відображають реальної ситуації з точки зору впливу ступеня розвитку вищої освіти на інноваційний розвиток. Так, Великобританія, один з лідерів у світових індексах конкурентоспроможності (8 місце у 2017 р.) та інноваційного розвитку (5 місце), посідає лише 48 місце за ступенем охоплення населення вищою освітою за кількості університетів 162 (в Україні – 317), а також має менші витрати на освіту (у відсотках до ВВП) [1; 2]. Проте значний вплив на рівень розвитку інновацій та конкурентоспроможності у країні здійснює ступінь розвитку співпраці ВНЗ та організацій сфери бізнесу, за яким країна посідає 6 місце в рейтингу Всесвітнього економічного форуму, притому, що рейтинг України за цією позицією лише 73.

Інноваційна економіка вимагає, з одного боку, активних процесів створення та впровадження у виробництво наукових розробок, спрощення схеми їх трансформації в інноваційну конкурентоспроможну продукцію, а з іншого боку, високорозвиненого людського капіталу, здатного їх забезпечити, що володіє сучасним затребуваним ринком праці та інноваційними процесами, компетенціями, які неможливо сформувати виключно зусиллями ВНЗ на основі використання традиційних технологій навчання. Становлення країни як високотехнологічної конкурентоспроможної держави неможливе без впровадження новітніх технологій.

Вища освіта розглядається як один з найважливіших стимулів впровадження інновацій, без чого неможливий поступовий розвиток економіки. Все це обумовлює необхідність найближчого співробітництва структур біз-

несу та установ вищої освіти, що сприятиме успішному розвитку суспільства та досягненню як господарського, так і культурного процвітання. Крім того, перехід української економіки на інноваційний шлях розвитку в ситуації економічної та демографічної кризи загострює проблему якості трудових ресурсів як однієї з головних умов конкурентоспроможності економіки, інноваційний шлях розвитку якої реалізувати можна виключно на основі активного впровадження науково-освітніх досягнень у виробничій сфері шляхом формування ефективних партнерств між університетами та бізнесом.

Таким чином, розвиток співпраці бізнесу та університетів, зокрема в галузі наукових досліджень та розробок, є невикористаним резервом покращення як конкурентних позицій України, так і її місця в інноваційному рейтингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вища освіта як рушійна сила економічного розвитку в умовах становлення економіки знань досить широко досліджується зарубіжними і вітчизняними науковцями. Початок цьому напряму досліджень поклали Д. Белл, Е. Тофлер, Дж.К. Гелбрейт, заклавши основи постіндустріального суспільства знань. Серед сучасних вчених, які досліджують роль та місце вищої освіти, варто назвати Ф. Альтбаха, Л. Антонюк, Х. де Віта, В. Іноземцева, І. Каленюк, О. Кукліна, С. Марджінсона, Дж. Найт, Д. Сакса, В. Сафонову, В. Сацика, Ф. Фукуяму, Н. Холявко. Вивченню теми партнерства бізнесу, держави та університетів присвячені праці М. Беннера, Т. Боголіб, К. Дебейкера, Г. Іцковіца, О. Карпюка, О. Кондрашової, Л. Лейдесдорф, М. Ранги, В. Покідіну, А. Рікне, О. Романовського, М. Саприкіної та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас дослідження в цьому напрямі ще не є закінченими, зокрема дослідження щодо систематизації самих форм партнерства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета роботи полягає у дослідженні, узагальненні та доповненні наявних підходів до класифікації форм співробітництва ВНЗ та бізнесу, визначенні найпоширеніших форм партнерства в Україні й перспектив їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Партнерство як форма відносин між підприємствами ґрунтується на добровільній співпраці, взаємній довірі та підтримці, розподілі прав, зобов'язань і відповідальності сторін з метою отримання додаткових конкурентних переваг. Відповідно до Рекомендацій щодо налагоджування партнерств для бізнесу, складених Центром КСВ, партнерство – це добровільна згода на співробітництво між двома або більше організаціями, за якої підприємства та/або фізичні особи погоджуються на співпрацю задля досягнення спільної мети або виконання окремого завдання і готові розділити ризики, ресурси, правомочність та прибуток [4, с. 7].

Більшість авторів стверджує, що партнерство як форма відносин або спільна діяльність між організаціями створює переваги незалежно від галузевої належності, тому як партнерів можна розглядати всі наявні підприємства за всіма напрямами відносин з оглядом на стан та цілі, яких необхідно досягти. Партнерами можуть бути посередники, споживачі, клієнти, постачальники,надавачі послуг, впливові інституції.

Важливість партнерств керівники часто недооцінюють та намагаються створювати багато проектів або програм самостійно, мотивуючи свої дії небажанням залучати до власних ідей сторонні організації. Іншими причинами є такі аргументи, як недовіра потенційних партнерів, складність співпраці, неможливість налагодити зв'язок з компаніями-конкурентами.

Партнерства існують у різних формах та між різними організаціями, вони можуть бути орієнтовані на різні питання, зокрема на співробітництво у бізнесі, на ринку праці або в соціальній сфері. Громадські організації можуть бути партнерами для досягнення власних місій. Уряди можуть співпрацювати для реалізації своїх спільних цілей, як політичні або релігійні організації. У сфері освіти існують організації, що акредитують навчальні заклади, оцінюють їх з урахуванням рівня партнерства з іншими навчальними закладами та організаціями, що представляють інші сектори [4].

Партнерства організацій сфер вищої освіти та бізнесу є досить специфічним видом співробітництва через особливості діяльності ВНЗ, широкий перелік напрямів їх діяльності, спеціальностей, за якими готуються фахівці, цілей та можливостей. Партнерські відносини виграшні для обох сторін. Університети забезпечують себе доходами і новими ідеями зі сфери бізнесу, що допомагає їм сформувати якісні й актуальні для ринку праці компетенції у студентів, підвищити кваліфікацію викладачів, забезпечити запити на проведення науко-

вих досліджень, підкріпити їх матеріально та фінансово, покращити власний фінансовий стан за рахунок надання розширеного переліку послуг фінансово спроможним організаціям сфери бізнесу. Налагоджена система роботи ВНЗ з потенційними роботодавцями підвищує привабливість навчального закладу в очах студентів та абітурієнтів, а бізнес-організації економлять значні кошти на пошуку інноваційних засобів розвитку, а також працівників, які б відповідали їхнім вимогам.

Існування досить розгалуженої класифікації видів партнерських відносин пов'язане з тим, що їх формування залежить від умов, на яких вони створюються, учасників та цілей, що вони перед собою ставлять. Види партнерських відносин можуть залежати від терміну, на які укладаються, ступеня охоплення ринку та галузі виробництва, типу ринкових структур, резидентності та кількості учасників, цілей та головної мети партнерства [5, с. 195]. Ці ознаки використовуються для класифікації партнерських відносин взагалі, і не всі вони є доцільними для форм партнерства ВНЗ з бізнесом.

Різноманітність цілей та напрямів діяльності ВНЗ визначає широту спектру форм їх взаємодії з організаціями сфери бізнесу, способів та термінів їх реалізації, кола включених до взаємодії осіб та підрозділів, кількості учасників тощо. Серед них слід назвати такі: підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів; проведення університетами наукових досліджень на замовлення підприємств; використання результатів досліджень і розробок у діяльності підприємств; отримання університетами патентів на наукові розробки і винаходи, а також купівля підприємствами ліцензій на їх використання; створення інноваційних підприємств, кластерів, інкубаторів, технопарків на базі університетів; надання експертної допомоги та консультаційних послуг.

Класифікацію форм взаємодії закладів вищої освіти та бізнесу в розрізі універсальних та специфічних представив у своїй роботі С. Безвух [6]. До універсальних ним віднесено ярмарки вакансій, спонсорство в рамках конференцій, взаємодію з окремими підрозділами ВНЗ (відділи працевлаштування випускників, факультети, кафедри). У складі специфічних форм взаємодії автор розглядає короткострокові (одиничні лекції, спеціалізовані курси, конкурси) та довгострокові (лабораторії, наукові центри, практика/стажування, базові кафедри).

У дослідженні В. Покідіної найбільш поширені форми колаборації ВНЗ та бізнесу зведені в такі групи: колаборація у сфері дослідження й розвитку (R&D), академічна мобільність, студентська мобільність, комерціалізація результатів R&D, розробка начального плану (curriculum), реалізація проекту «безперервного навчання» (LLL – lifelong learning); підприємницькі ініціативи; управління [7, с. 9].

В Рекомендаціях для бізнесу щодо налагодження партнерства відзначаються їх особливості залежно від способу юридичного закріплення відносин [4, с. 20].

На основі дослідження особливостей та форм співробітництва ВНЗ та бізнесу авторами виконано їх систематизацію, а також розроблено узагальнену класифікацію за окремими ознаками (табл. 1).

Викладена класифікація закладає основи для подальшого розвитку теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо формування ефективних партнерств ВНЗ та бізнесу в Україні для досягнення високих стандартів інноваційності та конкурентоспроможності.

Попри те, що певні компанії намагаються побудувати діалог з університетами і створити канал постачання запитаних професіональних кадрів для своєї діяльності, рівень активності такої поодинокої співпраці досить низький, бо задіяні лише близько 30% загального потоку студентів здебільшого з провідних університетів. До того ж практику співробітництва більшості закладів вищої освіти звужено переважно до більш звичної концепції студентської мобільності, тобто надання студентам можливості стажуватися або короткостроковим чином працювати на базі підприємств. Інші ж ініціативи співпраці, такі як спільні наукові розробки, їх комерціалізація, розробка освітніх програм, сприяння підприємницьким ініціативам, не поширені, а це не дає змогу відтворити повну картину потреб бізнес-середовища.

Найпоширенішою формою співпраці бізнес-організацій з ВНЗ є допомога в організації виробничої практики (стажування) студентів, яку реалізує 71% підприємств, хоча досить часто це відбувається формально шляхом підписання документів (договорів про практику та звітів). Залучення студентів до роботи на підприємстві практикують лише 32% підприємств. Головною перепоною в реалізації перших двох форм партнерства вважається намагання керівників бізнес-організацій захистити комерційну таємницю, загрозу збереженню якої вони вбачають у сторонніх особах (студентах). Ще менш поширеними формами є індивідуальний підбір молодих фахівців

Таблиця 1

Класифікація форм співробітництва ВНЗ та бізнесу

Ознака класифікації	Різновиди (форми) співпраці	Характеристика (приклади)
За сферою реалізації партнерства	Співпраця у сфері освіти	Спрямована на підготовку фахівців, які відповідають запитам компаній, доступ до висококваліфікованої робочої сили, усунення розриву між ринком праці та ринком освіти, між потребою у кваліфікованій робочій силі та її пропозицією (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації фахівців на замовлення; сумісна розробка освітніх програм, курсів; стажування, практики на підприємствах; залучення до керівництва курсовими та випускними роботами (проектами) фахівців сфери бізнесу; сумісне видання навчальних матеріалів тощо).
	Співпраця у сфері науки	Спрямована на забезпечення проведення досліджень за запитами бізнесу, прискорення трансферу та комерціалізації наукових розробок (сумісне проведення НДДКР, пошукових, проектно-пошукових робіт; сумісна участь освітніх та бізнесових організацій у проектах, що фінансуються за рахунок коштів європейських фундацій; створення науково-технологічних парків, створення та участь у роботі бізнес-інкубаторів тощо).
За ступенем універсальності	Універсальні форми	Застосовуються для організації взаємодії будь-яких організацій бізнесу та ВНЗ; технологія реалізації таких форм досить стандартна (наприклад, ярмарки вакансій, спонсорство в рамках конференцій, взаємодія з окремими підрозділами ВНЗ).
	Специфічні форми	Реалізуються з урахуванням специфіки та вимог учасників взаємодії (лекції з певної специфічної тематики, спеціалізовані курси, конкурси; лабораторії; наукові центри тощо).
За тривалістю реалізації	Короткострокові форми	Партнерство, що включає повторювані форми співпраці та реалізується на основі угод, укладених терміном до одного року (декілька курсів лекцій, спеціалізовані курси, видання серії навчальних матеріалів).
	Довгострокові форми	Партнерство, що включає повторювані форми співпраці та реалізується на основі угод, укладених терміном на декілька років (наукові лабораторії; базові кафедри; підготовка фахівців на замовлення; науково-технологічні парки; бізнес-інкубатори; організація практик та стажування на базових підприємствах-партнерах тощо).
	Разові	Одиничні лекції, разові екскурсії в організації бізнесу, сумісне проведення несистемних заходів
За кількістю учасників	Двосторонні партнерства	Співпраця двох установ під час вирішення спільних проблем, а саме організації бізнесу та ВНЗ.
	Багатосторонні партнерства	Партнерство, в якому задіяні більше однієї організації бізнесу та один ВНЗ, які беруть участь у реалізації сумісних проектів та вирішенні завдань.
За формою (змістом) результату співпраці	Матеріальні	Результатом співпраці є матеріальні речі, такі як виготовлення експериментальних зразків та дослідних партій матеріалів, приладів тощо; сумісна робота з модернізації навчального обладнання; видання навчальної або наукової літератури.
	Фінансові	Спонсорство в організації конференцій; благодійна грошова допомога; цільові внески на розвиток ВНЗ (ендавменти) тощо.
	Інформаційно-консультаційні	Надання експертної допомоги та консультаційних послуг; підбір фахівців відділами кар'єри; проведення робіт з діагностики, стандартизації, сертифікації, технічного захисту інформації, сумісне користування інформаційними базами даних тощо.

Продовження таблиці 1

За формою (змістом) результату співпраці	Освітні	Підготовка та перепідготовка фахівців; проведення курсів, семінарів, практикумів, тренінгів; практики та стажування.
	Інноваційні	Розробка нових методів та технологій (як результат сумісної праці або на замовлення бізнесу) та їх комерціалізація.
За інтегрованістю в управлінні	Автономне	Співробітництво не передбачає участі в управлінні організацією партнера.
	З участю в управлінні ВНЗ	Включення лідерів компаній до керівництва окремих факультетів та залучення до процесу обговорення і прийняття рішень у сфері надання послуг ВНЗ.
	З участю в управлінні бізнес-організацією	Представництво ВНЗ у раді директорів компанії та участь у прийнятті бізнес-рішень.
За методом юридичного закріплення відносин	Договірні відносини	Укладання договору про надання певних послуг, де відзначаються зміст послуги, обсяги, термін та умови надання.
	Альянси	Об'єднання декількох компаній з університетами на основі угоди про спільне фінансування, розробки і модернізації продукції (освітньої програми). Учасники альянсу роблять свій внесок у вигляді інтелектуальних, матеріальних та інших ресурсів, після досягнення результату отримують свою частку інтелектуальної власності.
	Освітньо-промислові групи (ОПГ)	Сукупність навчальних закладів та підприємств, що об'єднують за принципом спільної участі свої матеріальні та нематеріальні активи на базі відповідної угоди про створення ОПГ для реалізації інвестиційних та інших проектів.
За характером мобільності	Академічна мобільність	Залучення викладацького складу та дослідників ВНЗ до роботи в бізнес-середовищі, а робітників та менеджерів компаній – до діяльності в умовах ВНЗ на постійній або тимчасовій основі.
	Студентська мобільність	Формування умов для проходження студентських практик і стажувань для набуття практичного досвіду в сфері бізнесу та надання можливості подальшого працевлаштування.
За характером залучених сторін	Міжнародні	Партнерства, які формуються організаціями бізнесу та ВНЗ з різних країн.
	Національні	Учасниками партнерств є освітні установи та організації однієї країни.
	Регіональні	У співробітництві беруть участь організації та установи певного регіону.
	Місцеві	Учасниками партнерства є освітні установи та організації одного міста (території).

Джерело: складено авторами

за заявкою підприємства (18%), укладення договорів про контрактно-цільову підготовку фахівців (18%), презентації підприємства у ВНЗ (17%), участь фахівців підприємства в навчальному процесі у ВНЗ (10%) [7, с. 11]. На інші види співпраці припадають лише 3%, але саме сюди входять найважливіші для розвитку інноваційної складової національної економіки форми співпраці, пов'язані з проведенням наукових досліджень на замовлення бізнес-організацій, трансфером знань та їх комерціалізацією.

Компанії, які у своїй діяльності активно реалізують принципи корпоративної соціальної відповідальності та розуміють важливість співпраці з ВНЗ задля залучення амбітної й талановитої молоді до робочого процесу, не обмежуються лише пропозиціями стажування. На базі освітніх закладів вони започатковують освітні проекти, створюють лабораторії, проводять конкурси та бізнес-ігри, надають стипендії. Так, наприклад, компанія "Samsung Electronics Україна" запустила кілька ініціатив для підтримки навчання української молоді «Samsung назустріч знанням» для учнів і викладачів середніх загальноосвітніх закладів країни. Серед компаній, які активно співпрацюють із ВНЗ у сфері взаємодії зі сту-

дентами економічного напряму, слід назвати такі: “Ernst&Young”, “Procter&Gamble”, «Філіп Моріс Україна». Допомагаючи у надбанні професійних компетенцій студентами, компанії підвищують рівень власної привабливості як роботодавців [7, с. 12].

Взаємовигідною формою взаємодії на базі навчальних закладів може стати й організація лабораторій, наукових центрів, базових кафедр. За такого співробітництва ВНЗ отримує сучасне обладнання, розвиваються нові напрями роботи зі студентами, а роботодавці таким шляхом отримують можливість підготовки кадрів відповідно до специфіки компанії. Наукові центри та лабораторії дають змогу бізнесовим структурам відбирати кращих студентів, надавати їм місце для проходження практики (стажування), згодом надати повноцінне робоче місце.

На нашу думку, побудова оптимальної моделі співпраці бізнесу та університетів в українських реаліях повинна базуватися на засадах високої автономії та ініціативи перш за все керівництва ВНЗ у підтриманні діалогу з представниками бізнесу, виявленні та реагуванні на їхні потреби у забезпеченні запитаними фахівцями та розробленими інноваційними ідеями. Організаційно в цей процес мають бути включені центри кар’єри та трансферу знань, які сьогодні є в структурі університетів, мають відповідне документальне забезпечення, але на практиці реалізують лише незначну кількість із поставлених завдань. Ті освітні установи, що досягають успіху на цих теренах, стають більш привабливими і для абітурієнтів, і для роботодавців, а це є запорукою їх фінансової стабільності.

Висновки з цього дослідження. Важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки є перехід України на інноваційний розвиток. Становлення України як високотехнологічної конкурентоспроможної держави вимагає активізації процесів розроблення, впровадження та широкого застосування новітніх технологій, що неможливо без організації тісної й плідної співпраці підприємств та університетів. Вища освіта розглядається як один з найважливіших стимулів впровадження інновацій. Однак наявна інноваційна спроможність системи вищої освіти сьогодні не реалізовується повною мірою, головним чином це відбувається через недостатній рівень розвитку партнерства між ВНЗ та сферою бізнесу, що визнається однією з ключових проблем формування й реалізації державної інноваційної політики в Україні. Активна та цілеспрямована робота щодо створення продуктивних моделей взаємодії бізнесу та сфери вищої освіти, з одного боку, дасть змогу підвищити ефективність освіти та наукових досліджень, а з іншого боку, сприятиме підвищенню інноваційності вітчизняного бізнесу, забезпеченню його стабільного розвитку, а отже, зростанню інноваційного потенціалу національної економіки та її конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. – Geneva: World Economic Forum, 2017. – 393 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitive nessReport2017%E2%80%932018.pdf.

2. The Global Innovation Index 2017: Effective Innovation Policies for Development (2015) / Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization (WIPO). – The Global Innovation Index 2017 – 463 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report.

3. Янковська О. Роль університетів в економічному розвитку міст, регіонів, країни : звіт III національного форуму «Бізнес і університети» / О. Янковська, А. Зінченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/forum_publ_all_bezpolos_print.pdf.

4. Як налагодити партнерство: рекомендації для бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csr-ukraine.org/userfiles/fileЯк налагодити.pdf.

5. Щербата Т. Теоретичні аспекти налагодження партнерських відносин підприємств із ВНЗ / Т. Щербата // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2016. – № 847. – С. 193–197. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2016_847_31.

6. Безвух С. Соціальне партнерство науки і бізнесу: форми взаємодії, проблеми і рекомендації щодо їх вирішення / С. Безвух, А. Стопчак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3. – С. 7–14.

7. Покідіна В. Університети та бізнес: міжнародний досвід співпраці та перспективи для України / В. Покідна // Проект «Популярна економіка: ціна держави». – 2016. – № 41. – 25 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cost.ua/files/Universities%20and%20business_report.pdf.

УДК 338.12.017

Перспективи та можливості розвитку венчурного підприємництва в Україні

Тарумов В.О.
студент факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Лободзинська Т.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено сучасний стан венчурного підприємництва в Україні. Розглянуто розвиток інноваційної інфраструктури, його позитивні сторони та недоліки. Виявлено перешкоди на шляху успішної реалізації інноваційних проектів. Визначено перспективи розвитку вітчизняного венчурного підприємництва. Обґрунтовано необхідність створення механізму венчурного підприємництва та фінансування для поліпшення конкурентних позицій країни на світовому ринку.

Ключові слова: венчурне підприємство, венчурний фонд, інвестиції, інновації, власний капітал, фінансування, участь у капіталі, венчурний капітал, ризик, інвестиційний фонд.

Тарумов В.О., Лободзинская Т.П. ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено текущее состояние венчурного бизнеса в Украине. Рассмотрено развитие инновационной инфраструктуры, ее положительные стороны и недостатки. Выявлены препятствия на пути успешной реализации инновационных проектов. Отмечены перспективы развития отечественного венчурного предпринимательства. Обоснована необходимость создания механизма венчурного капитала и финансирования для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке.

Ключевые слова: венчурное предприятие, венчурный фонд, инвестиции, инновации, собственный капитал, финансирование, участие в капитале, венчурный капитал, риск, инвестиционный фонд.

Tarumov V.O., Lobodzinskaya T.P. PROSPECTS AND OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF VENTURE ENTERPRISE IN UKRAINE

The article examines the current state of venture business in Ukraine. The development of innovation infrastructure, its positive aspects and disadvantages are considered. Identified obstacles on the way of successful implementation of innovative projects. Perspective of development of domestic venture business was marked. The necessity of creating the mechanism of venture capital and financing, for improving the competitive position of the country on the world market is substantiated.

Keywords: venture fund, investment, innovation, equity, financing, venture capital, risk, investment fund.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із часів набуття незалежності Україна отримала право самостійно планувати та реалізовувати свою внутрішню та зовнішню політику, але в силу політичних та економічних обставин значно знизила свої позиції на міжнародній арені й, як результат, сьогодні знаходиться на рівні найменш розвинених країн світу. Було втрачено чверть століття для впровадження дієвих реформ щодо формування ринкової економіки та громадянського суспільства, через що Україна відстає в розвитку від своїх найближчих сусідів, має перспективи стати імпортозалежною, аграрною країною та зайняти одну з останніх позицій у рейтингу країн за ВВП на душу населення. Така проблема потребує негайного вирішення та створення дієвого механізму для розвитку та подолання економічної нестабільності. Необхідно дослідити конкурентні переваги, головним джерелом яких може стати створення системи інвестицій, спрямованих на інноваційний розвиток власного виробництва, формування механізму мотивації підприємців та створення сприятливих умов для ведення інноваційної підприємницької діяльності.

Як свідчить світовий досвід, стійкі темпи економічного розвитку значною мірою забезпечуються трансфером наукових знань у технологічні розробки та нові продукти. Але інно-

© Тарумов В.О., Лободзинська Т.П.

ваційний розвиток, своєю чергою, потребує значного залучення венчурного капіталу.

Венчурне фінансування є одним із головних джерел формування інноваційних процесів та забезпечує їх необхідними ресурсами. Слід зазначити, що сьогодні в Україні недостатньо ефективна система управління інноваційними процесами, не повною мірою діють венчурні фонди, порушуються закони щодо охорони прав інтелектуальної власності, а значна частина наукового потенціалу працює на аутсорс або емігрує. Значної кризи зазнають вищі навчальні заклади, які є основою кадрової інфраструктури для забезпечення українських підприємств фахівцями, здатними впроваджувати інноваційні технологічні та адміністративні технології. Досі залишається занизькою заробітна плата наукових фахівців.

Беручи до уваги досвід інших країн, венчурне підприємство, здійснюючи фінансування власних проектів, позитивно впливає на загальний інноваційний стан в країні: підвищує рівень технічної та наукової озброєності, посилює якісну конкурентну боротьбу, а також є дієвим інструментом примноження капіталу, що позитивно впливає на економіку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного підприємництва досліджується значною кількістю науковців, що у своїх працях відзначають його ключове місце в економічній системі держави, а також розкривають важливу роль венчурного підприємництва у фінансуванні інноваційних процесів.

Л.Л. Антонюк та А.М. Поручник зазначають, що у світовій практиці важливу роль у перебудові та вдосконаленні господарського механізму відіграє розвиток венчурного підприємництва, тому у формуванні нового науково-технічного рівня господарського механізму необхідне використання досвіду венчурного фінансування [1].

Ю. Каракай, колишній голова парламентського підкомітету з питань інноваційної діяльності, вбачає вирішення проблем фінансування інноваційної сфери в активізації процесів венчурного капіталу, наголошуючи, що саме венчурні фонди здатні на довгострокові інвестиції з віддачею у майбутньому на відміну від банків, які вкладають кошти в короткострокові проекти, такі як будівництво, для швидкого отримання прибутку, через що малі та інноваційні підприємства залишаються поза межею фінансування, тому закриваються або виїжджають за кордон [2].

Як уважає С. Наришкін, венчурне підприємництво може вирішити низку найважливіших стратегічних питань, які сприятимуть здійсненню позитивних якісних змін в економіці країни. Венчурне фінансування може стати основним джерелом притоку закордонних інвестицій, а також реанімувати українську інноваційну сферу, яка в подальшому стане основною рушійною силою економіки. Зросте роль міжнародного співробітництва, що дасть можливість кооперуватися підприємствам із різних країн для досягнення спільних цілей та руху прогресу [3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити стан венчурного підприємництва в Україні та визначити основні перешкоди у його становленні як основного джерела фінансування інновацій; провести аналіз перспектив створення таких процесів та розкрити основні переваги, які надає функціонуюча система венчурного фінансування, для розвитку інноваційного підприємництва в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Венчурне підприємництво має специфічні особливості. Венчурний капітал має фінансову форму, тому це дає можливість інвесторам брати безпосередню участь у розвитку підприємства як ментора або консультуючого суб'єкта. Таким чином, на відміну від банківського кредитування підприємство отримує професійну допомогу та не несе відповідальності своїм майном перед кредитором. Функціонують такі відносини на підставі зацікавленості обох сторін, що в довгостроковій перспективі принесе прибуток як інвестору, так і підприємству.

Для того щоб зрозуміти, як венчурні підприємства можуть вирішити проблеми, пов'язані з падінням темпів виробництва в Україні, необхідно звернутися до історії США, країни, де виникли процеси венчурного інвестування і зосереджена більша частина світового венчурного капіталу. З появою венчурного підприємництва у 50-х роках XX ст. та бурхливого розвитку економіки в 60-х, у США виникли проблеми, пов'язані з техніко-економічним старінням виробничих фондів, а також підвищенням цін на енергоносії. Саме в такій ситуації венчурні підприємства найкраще себе проявили, здійснюючи технологічні розробки та комерціалізуючи їх, знижуючи собівартість виробленої продукції більш ефективними шляхами, ніж великі корпорації. В аналогічній ситуації сьогодні знаходиться й Україна в сукупності із заста-

рілими виробничими фондами, надвисокою, неконкурентоспроможною собівартістю продукції та наднизьким рівнем продуктивності праці. Венчурне підприємництво має стати основою для перебудови української економічної системи, яка буде спрямована на інноваційний розвиток, зниження собівартості та поліпшення якості продукції, як це відбулося у західних країнах у 70-ті роки.

Також венчурне фінансування ефективне в умовах кризи банківської системи: надвисокої процентної ставки, інфляції, слабкої національної валюти. За таких умов призупиняється кредитування великих корпорацій та з'являються можливості до створення та розвитку стартапів.

Успішний розвиток венчурного підприємництва можливий за наявності відповідної інфраструктури. Венчурні компанії диверсифікують економіку, заповнюючи вільні ніші, що залишили великі компанії, але через відсутність власної інфраструктури стартапи не можуть здійснювати повномасштабні дослідження, тому низка перспективних проектів так і залишається на етапі планування. Але цю проблему спроможні вирішити технопарки. Наприклад, «Силіконова долина», що стала першим майданчиком, на якому почали функціонувати венчурні компанії та реалізовувати свої проекти. Так само в більшості розвинених країн, таких як Японія, Корея, Франція, Німеччина, існують власні технопарки – рушійна сила інноваційного розвитку. Сьогодні в Україні інноваційна інфраструктура розвинута недостатньо. Невелика кількість функціонуючих технопарків неспроможна в повному обсязі забезпечити сталий інноваційний розвиток.

Необхідно відзначити перепони, що ускладнюють формування венчурного бізнесу в Україні. Одним із таких бар'єрів є недостатня роль держави у сприянні інноваційним процесам.

Як свідчить статистика інших країн, державне та корпоративне фінансування становить приблизно 67% від загальної кількості на початковому етапі капіталовкладень [4]. Венчурні фонди відіграють значну роль в етапах інноваційного процесу: під час комерціалізації розробок, формування статутного капіталу підприємства та створення власної інфраструктури. Венчурні капіталісти ретельно шукають об'єкти для фінансування та проводять жорсткий відбір, тому частіше вкладають капітал у вже розпочаті проекти. Таким чином, на ранніх стадіях розроблення інноваційні підприємства потребують державного фінансування для подальшого росту і співробітництва з венчурними фондами.

Як приклад наведемо досвід Ізраїлю щодо державної політики підтримки інноваційної діяльності. Функціонує Офіс головного вченого Міністерства економіки Держави Ізраїль, на основі якого створено державну структуру – Ізраїльське управління інновацій, комітет, відповідальний за спеціальні фонди інвестування інноваційних проектів. Розповсюджено також створення бізнес-інкубаторів та залучення коштів венчурних підприємств.

Саме ізраїльську модель взято за основу Міністерством економічного розвитку та торгівлі України для розроблення стратегії розвитку високих технологій в Україні як найбільш ефективну.

Сьогодні в Україні венчурне підприємництво не має достатньої законодавчої підтримки, тому, на нашу думку, необхідними є розроблення й удосконалення законів та державних програм сприяння розвитку інноваційних процесів, державного фонду фінансування стартап-проектів. Розвиток технопарків дасть можливість сконцентрувати всі ідеї в межах однієї структури та здійснювати ефективне фінансування, мінімізуючи ризики.

Існують також проблеми, пов'язані з недостатньою кваліфікацією кадрів та відсутністю професіоналів у даній сфері. На початкових етапах створення венчурної інфраструктури необхідно вивчати та застосовувати досвід закордонних спеціалістів, залучати іноземні венчурні фонди до участі в капіталі українських підприємств, що, своєю чергою, потребує створення привабливого середовища для іноземних інвестицій.

Український фондовий ринок також не виконує основних функцій: спрямування інвестицій у розвиток економіки та перерозподіл коштів є проблемою і сьогодення, і майбутньої діяльності стартап-проектів, які потребують значного залучення коштів після випуску власних пакетів акцій. Усі ці чинники впливають на привабливість ведення венчурного підприємництва та відповідають на питання, чому інноваційні процеси так повільно реалізуються в Україні.

Ефективне функціонування венчурного бізнесу – це поєднання державної підтримки щодо розвитку інноваційних процесів та венчурної інфраструктури: технопарків, бізнес-інкубаторів, які будуть здійснювати юридичну, консультаційну та проміжну функцію між винахідниками та інвесторами – венчурними фондами.

Пропонуємо перелік та основну інформацію про найбільші венчурні фонди, що функціонують в Україні, капітал яких переважно український та фінансують вони проекти переважно українських компаній (табл. 1).

Зазначені фонди фінансують вітчизняні проекти як на стадії їх зародження, так і в процесі розвитку та діяльності. Фінансові інвестиції становлять від 100 тис. доларів до декількох мільйонів. Нині дані венчурні фонди розвиваються недостатніми темпами у зв'язку з тим, що до списку входять не особливо успішні стартап-проекти, які, на жаль, не мають можливості конкурувати із зарубіжними аналогами.

Слід зазначити, що основою діяльності цих фондів є IT-галузь, та фінансують вони вітчизняні розробки у сфері Інтернет-проектів: електронна комерція, розроблення програмного забезпечення, мобільні додатки, ігрова індустрія, хмарні сервіси.

Таким чином, в Україні сьогодні існує певна база, здатна забезпечити конкурентоспроможність української інформаційно-технологічної продукції. Фонди демонструють достойні показники діяльності, а підтримка та сприяння держави (податкове стимулювання, законодавче регулювання, створення державної інноваційної інфраструктури) забезпечать зростання потенціалу даної сфери.

Висновки з цього дослідження. Підводячи підсумок, слід зазначити, що економічна ситуація в Україні потребує докорінних змін, можливий ресурсний потенціал майже повністю використано, тому на зміну екстенсивному розвитку повинен прийти інтенсивний. Саме за таких умов економіка потребує інноваційних зрушень, і однією з головних функцій держави є забезпечення ефективного функціонування інноваційних процесів. Обґрунтовано, що одним зі складників інноваційної діяльності має стати венчурне підприємництво, яке отримає перспективи розвитку на теренах української держави з наявною інфраструктурою та науковим потенціалом. Виявлено, що основними перепонами в реалізації венчурних процесів є недостатня державна підтримка, неудосконалене законодавче регулювання та стимулювання, низька привабливість українського ринку для вітчизняних та іноземних інвесторів, відсутність фондового ринку, непідготовленість соціальної структури до ефективної комерціалізації власних розробок. Усі ці фактори потребують негайного вирішення, оскільки саме сьогодні Україна постає перед вибором: розвиватися як сировинний придаток світу, з дешевою робочою силою та залежною від інших країн владою або стати країною, яка змогла б подолати свої економічні та соціальні негаразди, примноживши свої економічні ресурси за рахунок новітніх розробок та конкуренції з провідними країнами світу.

Доведено, що венчурне підприємництво є рушійною силою, яка сприятиме поліпшенню сучасної економічної ситуації в Україні, забез-

Таблиця 1

Найбільші українські венчурні фонди

Назва фонду	**AVenturesCapital**	**Chernovetskyi InvestmentGroup**	**DekartaCapital**	**TA Venture**	**Vostok Ventures**
Засновники	Євгеній Сисоєв, Андрій Колодюк	Леонід Черновецький	Михайло Ніколаєв, Денис Ким, Олександр Лядов	Вікторія Тигипко	Не розкривається
Дата відкриття фонду	2012	2012	2008	2010	2012
Стадії	A, B,	Seed, A и B	A и B	Seed, A	Seed, A
Розмір капіталу	$30 млн	$750 млн	$100 млн	$ 50 млн	Не розкривається
Розмір інвестицій на один проект	$0.3 – 3 млн	від $100 тис.	Рання: $1-3 млн	Посівна: до $ 300 тис.	Посівна: $20-$300 тис.
			Росту: $2-15 млн	Рання: до $ 1 млн	Рання: от $300 тис.
Портфель українських проектів	Divan.tv, AR23D.	Не розкривається	ExpoPromoter	TOPMALL, HotelScan, Tripscan	SmartDoc, VostokGames, Room8studio, BumperApps, Fxup, Preply

Джерело: складено на основі [5–9]

печить приплив капіталу в країну та стабільний приріст ВВП, що дасть можливість розвиватися науковим шляхом, оновлювати виробничі фонди, вдосконалювати технології, підвищувати конкурентні позиції.

Перспективою подальшого дослідження є вивчення досконалих зарубіжних моделей інвестиційно-інноваційної сфери, механізмів державного сприяння розвитку венчурного підприємництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні : [монографія] / А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 172 с.

2. Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.rada.gov.ua/LibRada/static/LIBRARY/povni_text/parlament_sluhan/07_nation_inovation.html.

3. Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов / С. Нарышкин // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 52–64.

3. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала: подробное пособие по инвестированию в частные компании для получения максимальной прибыли / Д. Глэдстоун, Л. Глэдстоун. – М. : Баланс Бизнес Букс, 2006. – С. 8.

4. Васильєва Т.А. Основні індикатори ринку інноваційного інвестування / Т.А. Васильєва // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2008. – С. 22–26.

5. AVenturesCapital [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aventurescapital.com/ru/.

6. Chernovetskyi Investment Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cig.vc/.

7. Dekarta Capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.crunchbase.com/organization/dekarta.

8. TA Venture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://taventures.vc/.

9. VostokVentures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vostokventures.com/.

УДК 330.341.1

Розвиток підприємницького клімату в дослідницьких університетах

Хюбнер С.
доктор філософії, медійні та комунікаційні науки,
Університет Мартіна Лютера, Галле-Віттенберг, Німеччина

Новікова І.Е.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Харіна О.О.
кандидат економічних наук, науковий співробітник
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Стаття присвячена висвітленню напрямів формування ринково-орієнтованої моделі науково-дослідної роботи дослідницьких університетів в Україні (на прикладі Київського національного університету імені Тараса Шевченка) та в Німеччині (на прикладі Університету Мартіна Лютера Галле-Віттенберг) у межах реалізації спільної НДР «Заходи з реформування структури та системи трансферу технологій в університетах» у 2017–2018 рр.

Ключові слова: інтелектуальна власність, система трансферу технологій, дослідницький університет, інновації, центр трансферу технологій.

Хюбнер С., Новикова И.Э., Харина О.О. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА В ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ

Статья посвящена освещению направлений формирования рыночно-ориентированной модели научно-исследовательской работы исследовательских университетов в Украине (на примере Киевского национального университета имени Тараса Шевченко) и Германии (на примере Университета Мартина Лютера Галле-Виттенберг) в рамках реализации совместной НИР «Мероприятия по реформированию структуры и системы трансфера технологий в университетах» в 2017–2018 гг.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, система трансфера технологий, университет, инновации, центр трансфера технологий.

Hübner S., Novikova I., Kharina O. DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL CLIMATE IN RESEARCH UNIVERSITIES

The article is devoted to coverage the directions of formation the market-oriented model of research work in research universities in Ukraine and Germany, in particular, on the examples of Taras Shevchenko National University of Kyiv and Martin Luther Halle-Wittenberg University. The article was written in the framework of the implementation joint research work “Measures to reform the structure and system of technology transfer at Ukrainian and German universities” in 2017–2018.

Keywords: intellectual property, system of technology transfer, university, innovations, technology transfer center.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Щороку провідні університети світу проводять тисячі надзвичайно важливих досліджень, а також розробляють актуальні для сьогодення винаходи, витрачаючи при цьому десятки мільйонів гривень державних бюджетів та бізнес-структур. Однак інвестиції у науку повертаються до професійних гравців сторицею. Адже наразі новітні технології є потужною рушійною силою світового прогресу, а формування підприємницького клімату у провідних національних дослідницьких університетах є пріоритетним завданням усіх ринково-розвинутих держав світу.

На жаль, в Україні більшість новаційних академічних напрацювань залишається невідомою для вітчизняної та світової наукової і підприємливої спільноти, а тому вони не приносять комерційної віддачі ні державі, ні університетам, ні авторам розробок. Наразі перехід на комерційну основу розвитку української науки ускладнюється недосконалістю нормативно-правової бази й ментальною інертністю українців у напрямі розвитку науко-ємного підприємництва, на яку наклала свій відбиток радянська доба, коли мала місце планова економіка. Однак незворотні інтеграційні процеси зумовлюють інтенсивні пере-

© Хюбнер С., Новікова І.Е., Харіна О.О.

творення й у сфері науки, адже ідея інтеграції спрямована і на те, щоб результати наукових досліджень зробити затребуваними, а задля цього потрібно налагодити трансфер знань в освітній процес і практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики формування підприємницького клімату у провідних університетах світу стали привертати увагу відомих науковців давно. Так, у наукових роботах А. Бернасконі [1], Б. Кларка [2] та Й. Рьопке [3] викладено причини та шляхи підприємницької трансформації університетів. Г. Іцковіц зосередився на пошуку ефективних схем розвитку університетської науки та індустріальної промисловості [4]. Ш. Слоттер дослідила інституційні протиріччя, що виникають в процесі капіталізації послуг провідних університетів світу, у тому числі США [5]. Роль підприємницьких університетів у сучасних економічних системах висвітлено у працях О. Романовського [6], Д. Урбано та М. Герреро [7], Х. Торпа та Б. Гольдштейна [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак невирішеними залишається ще багато аспектів цього напряму дослідження, зокрема, питання налагодження ефективної передачі інноваційних технологій від науки до бізнесу на комерційних засадах в університетах пострадянських країн, у тому числі України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення напрямів формування ринково-орієнтованої моделі науково-дослідної роботи вищих навчальних закладів в Україні (на прикладі Київського національного університету імені Тараса Шевченка) та Німеччині (на прикладі Університету Мартіна Лютера Галле-Віттенберг) в межах реалізації спільної НДР «Заходи з реформування структури та системи трансферу технологій в університетах» у 2017–2018 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея формування підприємницького клімату у провідних університетах світу виникла близько 30 років тому. Адже кардинальні соціально-економічні зміни, що передували відповідним трансформаційним процесам в академічній царині, привели до суттєвого зменшення витрат на науку. Цей прикрий факт став поштовхом до пошуку нових моделей виживання університетів в умовах ринкової економіки. У подальшому в основі управлінських підходів у дослідницьких університетах встановилася парадигма змішаного фінансування. У науку зайшов приватний капітал. Відносини між бізнесом та науковцями, що тоді сформувалися, і досі є дуже суперечливими. Адже чим більший розмір приватних інвестицій, тим менше свободи творчості залишається вченим. Проте залучені капітали дали можливість надати більш практичного змісту ролі університетів в економіці, яку все частіше стали називати «економікою знань»*. Наразі знання відіграють вирішальну роль не тільки у зростанні академічної значущості, а й загалом у господарському розвитку держав, оскільки виробництво знань є потужним пріоритетним джерелом підйому інноваційних економік. Тому розгляд проблем розвитку академічного капіталізму набуває все більшої актуальності серед науковців та практиків.

Слід відзначити, що підприємницький клімат в університетах у багатьох країн, у тому числі в Україні, зароджувався й розвивався попри суттєві невідповідності в чинних юридичних нормах. Адже саме поняття «підприємець» передбачає провадження діяльності, основною метою якої є отримання економічної вигоди – прибутку, однак у своїй більшості університети законодавчо визначаються як неприбуткові соціальні організації. Через це у науковців існує дилема, як правильно слід визначати сучасні дослідницькі університети: як «підприємницькі», «інноваційні» чи «просвітницькі». Б. Кларк схиляється до думки, що саме термін «підприємницький університет» нині найбільш повно відображає зміст роботи цих закладів, оскільки він більшою мірою вказує на дії, які ведуть до зміни в підходах до організації роботи в цих освітньо-наукових осередках і які дають їм змогу змінюватися відповідно до потреб та запитів ринкового середовища [1, с. 29]. А Й. Рьопке додає, що основною умовою для формування підприємницького клімату у дослідницькому університеті є акцент на новаційній еволюції, яка насамперед передбачає три речі: поширення нових знань у межах наукового співтовариства, викладання нових знань студентам та застосування нових знань в економічній системі [2, с. 6].

У цивілізованому світі комерціалізацією академічних винаходів та розробок займаються центри трансферу технологій. Ці структурні підрозділи по передачі технологій від науки до бізнесу діють при кожному потужному університеті США, Європи та Азії.

* Термін «економіка знань» (або «економіка, що базується на знаннях») ввів в обіг у 1962 році австро-американський економіст Фріц Махлуп, який розумів під ним просто сектор економіки.

Сучасний центр трансферу технологій це орієнтована на ринок, ефективна та гнучка трансферна компанія, що діє на комерційних засадах і орієнтується на отримання прибутку від розроблення стійких бізнес-моделей та інновацій продуктів, використання комерційно привабливих наукових результатів та просування на ринок наукоємних молодих компаній, що виникають на ідеях практичного використання результатів наукових досліджень стартапів. Наразі відповідні центри починають створюватися й при університетах України. Так, у провідному університеті України Київському національному університеті імені Тараса Шевченка – роль відповідної інфраструктурної одиниці виконує окремий підрозділ Науково-дослідної частини (НДЧ) Університету патентно-ліцензійний відділ. Основними його завданнями є консультації стосовно оформлення патентів або свідоцтв на об'єкти права інтелектуальної власності; оформлення та супровід заявок на винаходи (корисні моделі), ведення діловодства стосовно патентів, свідоцтв; складання, реєстрація та супровід договорів між Університетом та винахідниками, оформлення та супровід ліцензійних договорів, захист інтелектуальної власності в адміністративному та судовому порядку. До складу патентно-ліцензійного відділу входить група супроводу міжнародних проектів, основне завдання якої допомога в підготовці та супровід міжнародних проектів та грантів, зокрема у рамковій Європейській програмі Горизонт 2020. Крім того, спеціалісти відділу займаються й іншими аспектами трансферу технологій, зокрема популяризацією університетської науково-дослідної продукції на різноманітних виставках, бізнес-конференціях, бізнес-переговорах, а також роботою в мережі EEN тощо.

Також у межах прикладної бюджетної науково-дослідної теми «Розроблення методів керування системою трансферу технологій» (2016–2017 рр.) розробляються підходи щодо удосконалення системи управління технологічного трансферу, реалізація яких уможливить формування стійких конкурентних переваг науково-дослідної продукції вітчизняних вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ. У зв'язку з цим особлива увага приділяється розробленню методики комерціалізації науково-дослідних розробок, адже ефективна система комерціалізації в Університеті – нагальна необхідність, яка пов'язана насамперед із низьким рівнем фінансування. Водночас колектив науковців, який працює над цією темою, також бере участь в організації та проведенні всіх заходів, що пов'язані з трансфером технологій в Університеті, та у підготовці заявок на отримання грантів. Результатом цих зусиль, зокрема, є отриманий грантовий міжнародний проект «Заходи з реформування структури та системи трансферу технологій в університетах» (2017–2018 рр.), метою реалізації якого є обмін досвідом і кращими практичними підходами в галузі передачі знань і технологій між Київським національним Університетом імені



Рис. 1. Інфраструктурна система трансферу технологій у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка

Тараса Шевченка (Україна) та Університетом імені Мартіна Лютера (м. Галле, Німеччина).

Варто також відзначити, що у 2017 р. Україна стала повноправним членом програми Європейського союзу Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME). У межах цієї програми було виграно проект "Innovation capacity building in Ukrainian SMEs and enhancing cooperation with European SMEs", під час виконання якого основна увага буде приділена роботі Консорціуму EEN-Ukraine, що дає додаткові фінансові ресурси для розвитку системи трансферу технологій в Університеті.

Першочерговим практичним завданням Університетської системи трансферу технологій є постійне оновлення бази даних проектів, що мають комерційний потенціал. Так, на початку 2017 р. ця база нараховувала близько 140 пропозицій. Далі ці пропозиції представляються на ринку України (переважно завдяки участі у щорічних національних та міжнародних виставках), а також на трьох ключових ринках світу – Європейського союзу, Сполучених Штатів Америки та Китаю. Представлення пропозицій на цих ринках відбувається переважно через електронні мережі. Зокрема, у мережі EEN, починаючи з 2014 р., за участі Університету було представлено понад 40 технологічних та бізнес-пропозицій. У 2016 р. у межах EEN було підписано 6 партнерських угод [8]. На ринку Китаю робота полягає насамперед у представленні пропозицій на профільних заходах країни та співпраці у спільних проектах. Наразі ведуться переговори щодо організації спільних науково-дослідних робіт українсько-китайських наукових груп у галузях енергетики, радіофізики, біотехнологій та медицини.

Значна увага приділяється оформленню проектів та участі в конкурсах у різних міжнародних та європейських програмах. Тільки в межах програми «Горизонт 2020» в Університеті виконується 6 наукових проектів. А це програма, яка не тільки дає хороші шанси для самореалізації вітчизняних науковців, які мають нагоду представити цікаві конкурентоспроможні проекти європейській науковій спільноті, а й відкриває можливості проведення фундаментальних досліджень у найбільших науково-дослідних центрах, дає змогу виконувати широкий спектр новаторських і прикладних робіт, залучати високотехнологічні галузі промисловості до реалізації проектів та отримувати додаткові замовлення на створення високотехнологічної продукції.

Оскільки у процесі комерціалізації результатів науково-технічної діяльності головною метою університетів та відповідних підрозділів, що займаються передачею технологій від науки до бізнесу, є отримання максимальної вигоди, то сучасний ВНЗ зацікавлений в інтенсивному формуванні підприємницького клімату під своїм дахом, тобто у реалізації проектів, що в результаті передбачають створення нових підприємств на основі власних розробок, ідей та ноу-хау. Тому на базі топових університетів світу (чи сумісно з ними) щороку створюються сотні й тисячі стартапів малих інноваційних підприємств, що приносять прибутки.

У зв'язку з цим у Плані пріоритетних дій на 2017 р. українського Уряду передбачено розроблення пропозицій щодо внесення змін та доповнень у чинне законодавство України з питань створення правових засад підтримки стартапів вищих навчальних закладів та наукових установ. Метою цих законодавчих ініціатив є підвищення рівня комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та вітчизняних науково-технічних розробок, зростання кількості малих інноваційних підприємств, нарощування небюджетних джерел фінансування інноваційної діяльності.

Через труднощі, пов'язані з передачею нових науково-обґрунтованих знань, практичне застосування цих знань має сильний регіональний компонент. Адже успішна діяльність підприємницьких університетів має потужний позитивний вплив на місцевий/регіональний розвиток. Успіх структурного зв'язку між університетом та регіоном залежить від вибору моделі підприємницької діяльності. Регіональний вимір впливу нових знань залежить від міри граничних витрат на їх передачу та застосування, особливо неявних знань, витрати на які зростають від відстані. До того ж застосування нових знань, включаючи фінансування підприємницьких починань на їх основі, вимагає частої та інтенсивної взаємодії між виробником та власником, іншими членами підприємницької групи, а також постачальниками, покупцями та регулюючими органами [2, с. 12].

Унікальний регіональний цілісний підхід до зміцнення культури підприємництва в університетах та науково-дослідних інститутах виробили у Німеччині, а саме в Університеті Мартіна Лютера Галле-Віттенберг (MLU) [9], у тісній співпраці з Інститутом передачі знань і технологій (Univations GmbH) [10]. Задля розвитку наукоємного підприємництва в MLU

згуртували студентів та вчених, розробили практичні пропозиції щодо викладання теоретичних та практичних основ становлення та розвитку наукоємного бізнесу, а також багато працюють над відкриттям і комерційним використанням власного інноваційного потенціалу. До спільної реалізації комерційно привабливих науково-дослідних проектів активно залучаються окремі винахідники та молоді наукоємні компанії – стартапи, починання та діяльність яких керівництвом MLU активно підтримується від початку, адже розвиток наукового бізнесу у формі стартапів є пріоритетним для вишу. Основною рушійною силою посилення підприємницького духу в університеті є орієнтація на якісний ріст досліджень, що передбачає створення нових стартапів. А це сприяє появі нових робочих місць і, таким чином, розвитку у середньо- і довгостроковому періоді міцного середнього класу – основного ядра економіки цього регіону та країни загалом.

Наразі MLU активно діє у таких чотирьох стратегічних напрямах, як 1) інтенсивне просвітництво і комунікація з метою активізації розвитку наукоємного підприємництва; 2) практико-орієнтоване навчання для оволодіння підприємницькими навичками й особливостями здійснення міждисциплінарних досліджень; 3) професійний розвиток та диференційоване використання результатів наукових досліджень; 4) ситуаційна та ринково-практична підтримка нових бізнес-стартапів.

Для кращого розвитку цих напрямів на основі вже існуючих підходів викладання підприємництва пропонуються нові навчально-змістові пропозиції з метою освоєння підприємницьких навичок, які закріплюються у слухачів у процесі засвоєння вибраних предметів. Для розкрутки цінних бізнес-ідей передбачено надання професійного менеджерського супроводу. Популяризація діяльності Університету Мартіна Лютера в Галле у сфері наукоємного підприємництва відбувається й завдяки організації різноманітних тематичних конкурсів, зокрема загальнонаціонального конкурсу Scidea, участь у якому представляє інтерес для усіх студентів і вчених країни. Адже цей конкурс дає можливість молодим дослідникам створювати власні наукові стартапи.

Сьогодні успішне здійснення технологічного трансферу в Університеті Мартіна Лютера відбувається завдяки впровадженню унікальної Моделі передачі новітніх академічних технологій бізнесу. В основі цієї Моделі лежить концепція безперервного навчання протягом усього життя, яка передбачає різну орієнтацію на різні потреби на різних життєвих етапах (школа, університет і робота) за допомогою засобів ранньої сенсибілізації, суб'єктної та галузевої підтримки стартапів, активізації процесу залучення інвестицій та набуття професійних навичок. У зв'язку з цим першочергова амбітна мета керівництва MLU полягає у тому, щоб створити широку, живу культуру підприємницького мислення та пове-



Рис. 2. Організаційна структура трансферу технологій в університеті Мартіна Лютера Галле-Віттенберг у Німеччині

дінки серед студентів та вчених. Тому сутнісні навчальні елементи Моделі уніфікують основоположні послуги з передачі технологій.

Та незважаючи на те, що MLU позиціонується за межами регіону як підприємницький університет, який просуває академічні стартапи в Саксонії-Ангальті, ідеї цієї концепції ще не повністю пронизали всі факультети, інститути та інші його управлінські рівні. Певною мірою через те, що структурно слабкий регіон, у якому розташований університет, характеризується незадовільним фінансово-економічним станом, а тому потерпає від витоку «мізків», відносно низького рівня практичного впровадження результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у місцеву економіку. Саме тому Модель призначена для створення структурної основи, в межах якої засновані на дослідницьких роботах підприємства (стартапи) зможуть створювати високоцінні робочі місця та формувати здоровий середній бізнес-клас.

Команда, що діє згідно з цією Моделлю, підключається до існуючих структур та контактів в області просування стартапів у Саксонії-Ангальті та в Університеті Мартіна Лютера, використовуючи існуючі синергетичні зв'язки між зацікавленими сторонами. Такі заходи зі створення глибоко вкоріненої мережі венчурних компаній в MLU і ринково-орієнтований підхід Моделі формують ідеальні умови для того, щоб стартапи, які працюють на основі результатів наукових досліджень, могли розвиватися і позиціонувати себе в економіці. Варто відзначити, що стартапи для реалізації своїх цілей отримують інтенсивну допомогу в дослідницькому та фінансовому плані. Так, потенційні підприємці – стартапери отримують доступ до національної мережі експертів, наставників, інвесторів та партнерів зі спільного обміну даними. Доступ до фінансування стартаперам пропонує й Загальнонаціональна мережа венчурних компаній. А Інститут передачі знань та технологій Університету надає широкий спектр проектів та ініціатив таким чином, щоб можна було використати цю синергію, значно підвищуючи шанси на довгостроковий успіх стартапів.

Загалом з 2004 р. керівництвом Університету Мартіна Лютера було підтримано понад 400 стартап-проектів, задля чого засновникам і керованим компаніям було передано понад 25 мільйонів євро. Проте витрати керівників новостворених компаній жорстко контролюються. Також постійно проводяться заходи для підтвердження кваліфікаційних можливостей працівників компаній (наразі понад 500 заходів). Цікавим є й той факт, що до роботи над стартап-проектами вдається залучити 5% студентів поточних курсів MLU [9].

Тісній взаємодії науки та бізнесу в Німеччині сприяє й Федеральне міністерство освіти та науки. Основна його увага зосереджена на створенні успішних довгострокових альянсів між політикою, бізнесом та наукою. У 2007 р. з цією метою був започаткований «Конкурс передових кластерів» (Leading-Edge Cluster Competition), який об'єднав регіональні ресурси в загальну стратегію, що передбачає розвиток інноваційних ідей на комерційних засадах у галузях, які очікує велике майбутнє [11, с. 135].

У 2011 р. Федеральним міністерством економіки і технологій (BMWi) на німецькому конкурсі EXIST IV «Основа культури – підприємницький університет» була запропонована Стратегія комплексного просування інновацій та підприємництва в університетах на основі уніфікації основоположних послуг із передачі технологій. Результатом реалізації стратегії в MLU стало створення в його адміністративному центрі нового сервісного Центру з передачі технологій (Univations Service Sensitizes), який займається інформуванням, консультуванням та наданням допомоги дослідникам з усіх питань, що стосуються інтелектуальної власності, винаходів та їх комерційної експлуатації. Крім цього, метою роботи Центру є заохочення студентів та дослідників до підприємницького мислення та поведінки, розроблення практично-орієнтованих рекомендацій для навчання підприємництву та допомога у виявленні, розвитку та використанні інноваційного потенціалу. Роботу Центру забезпечує 8 штатних співробітників, ще 17 штатних посад буде фінансуватися Європейським соціальним фондом (ESF) в межах програми "Ego. -CONCEPT". Таким чином, об'єднавши досвід та капітал, було створено компетентного, гнучкого та орієнтованого на ринок постачальника інноваційних послуг. Реалізацію Стратегії активно продовжує підтримувати як BMWi, так і ESF (1,6 млн. євро) [10].

Успішна адаптація ідей академічного підприємництва в регіоні стала можливою завдяки вдалій реалізації Стратегії MLU щодо організації наукоємного бізнесу, а також демонстрації його іміджу як досвідченого та надійного партнера у процесі розвитку науково-дослідних стартап-компаній, що працюють у цій галузі. Адже позитивний інноваційн-

ний бренд університету дає йому змогу не тільки налагоджувати дієві контакти з потенційними інвесторами, а й нарощувати інвестиційний капітал.

Висновки з цього дослідження. Отже, сучасні університети, співпрацюючи з державою та місцевими органами самоврядування, різноманітними фондами та бізнес-структурами, перетворюються на центри інноваційного розвитку, досягаючи значного прискорення процесів впровадження результатів досліджень та розробок у затребувані економікою технології, товари та послуги. Ефективність описаних трансформаційних процесів залежить від міри успішності формування відповідної стимулюючої інноваційної інфраструктури, зокрема створення в університетах служб підтримки з комерціалізації результатів досліджень учених, впровадження вдалої наукоємної бізнес-моделі, а також розроблення бази нормативно-правової документації з метою налагодження ефективного шляху дослідників до ринку. Крім цього, важливим є затвердження та практична підтримка на найвищих рівнях довгострокової життєздатної стратегії, спрямованої на усунення проблеми незадовільного фінансового забезпечення інноваційних ініціатив. У зв'язку з цим Україні варто звернути увагу на успішний досвід у Німеччині.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Clark B.R. Creating Enterpreneurial Universities: Organizational Pathways of Transormation. London and New York [Text] / B. Clark. – International Association of Universities Press and Pergamon-Elsevier Science, 1998. – 198 p.

2. Röpke J. The Entrepreneurial University. Innovation, academic knowledge creation and regional development in a globalized economy // Department of Economics, Philipps-Universität Marburg, Germany, September 16, 1998. – 15 p.

3. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии: монография / Г. Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: изд-во Том. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 237 с.

4. Slaughter S. Academic capitalism and the new economy: markets, states and higher education / Sheila Slaughter, Gary Rhoades // The Journal of Biblical Integration in Business. 2012. № 1. P. 110–113.

5. Романовський О.О. Феномен підприємництва в університетах світу : монографія. – Вінниця: Нова Книга, 2012. – 504 с.

6. Urbano D. Entrepreneurial Universities. Socioeconomic Impacts of Academic Entrepreneurship in a European Region / David Urbano, Maribel Guerrero // UPJOHN INSTITUTE. 2013. January 8. 40–55 pp.

7. Thorp H. Engines of Innovation: the Entrepreneurial university in the 21st century / Holden Thorp, Buck Goldstein. USA: The University of North Carolina Press, 2013. – 200 p.

8. Науково-дослідницька робота в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка: підсумки за 2016 рік і завдання на 2017 р. / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2016. – 235 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://science.univ.kiev.ua/research/report/ZVIT_SCIENCE_2016.pdf

9. Martin Luther Universität Halle-Wittenberg. Режим доступу: http://www.uni-halle.de/

10. Institut für Wissens- und Technologietransfer an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Режим доступу: http://www.univations.de/

11. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні [Текст] : монографія / [Павленко А.Ф. та ін.]; за заг. ред. А.Ф. Павленка, Л.Л. Антонюк. Київ : КНЕУ, 2014. 349 с.

УДК 338.48:338.138

Систематизація наукових підходів до визначення сутності поняття «управління розвитком туризму»

Шелеметьєва Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

У статті наведено результати теоретичного узагальнення та системного аналізу наукових підходів до визначення понять «управління», «розвиток», «туризм». Зазначено, що на сутність понять «управління», «розвиток» значно впливають особливості об'єкта, до якого вони застосовуються. Показано, що можна систематизувати визначення категорії «туризм» як діяльність, як відносини, як галузь. Сформульоване власне визначення досліджуваної категорії.

Ключові слова: розвиток, управління, туризм, визначення, сутність, поняття, дослідження, узагальнення, систематизація.

Шелеметьева Т.В. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ТУРИЗМА»

В статье приведены результаты теоретического обобщения и системного анализа научных подходов к определению понятий «управление», «развитие», «туризм». Отмечено, что на сущность понятий «управление», «развитие» значительно влияют особенности объекта, к которому они применяются. Показано, что можно систематизировать определения категории «туризм» как деятельность, как отношения, как отрасль. Сформулировано собственное определение исследуемой категории.

Ключевые слова: развитие, управление, туризм, определение, сущность, понятие, исследование, обобщение, систематизация.

Shelemetieva T.V. SYSTEMATIZATION OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF "MANAGEMENT OF TOURISM DEVELOPMENT"

The article presents the results of theoretical generalization and system analysis of scientific approaches to the definition of concepts "management", "development", "tourism". It is noted that the essence of the concepts of "management", "development", is significantly influenced by the features of the object to which they are applied. It is shown that it is possible to systematize the definition of the category of "tourism" as an activity, as a relationship, as an industry. A proper definition of the investigated category is formulated.

Keywords: development, management, tourism, definition, essence, concept, research, generalization, systematization.

Постановка проблеми. В Україні сьогодні вже відбулося усвідомлення важливості розвитку туризму як одного з ефективних засобів лікування національної економіки завдяки здатності цього сектору забезпечувати значні валютні надходження, створювати значну кількість нових робочих місць та іншим перевагам. Тому бурхливі зміни, що відбуваються у світовому туризмі, і розмір доходів від нього змушують дослідників і керівників звертати все більш пильну увагу на розроблення та впровадження адекватних механізмів управління його розвитком. Таким чином, дослідження діалектики сутності та визначення комплексної категорії «управління розвитком туризму» є ключовим елементом у цьому механізмі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти розвитку досліджували як українські науковці, так і вчені ближнього зарубіжжя, такі як А.П. Алексеева, А.Л. Гапоненко, Г.О. Горіна, В.В. Ільїн, А.С. Капліна, Ю.І. Кулагін, Б.Л. Кучин, А.П. Панкрухин, Ю.С. Погорєлов, І.Т. Фролов, Л.М. Шимановська-Діанич, Е.В. Якушева й інші. Значний внесок у дослідження процесів управління зробили праці вітчизняних та закордонних учених, таких як Г.В. Атаманчук, В.К. Колпаков, О.В. Кузьменко, М.Г. Лапуста, Л.І. Лопатніков, Л.О. Малик, Н.М. Мельтюхова, Л.І. Нечаюк, Р.О. Побережний, Н.О. Телеш, В.Г. Федоренко. Над дослідженням сутності поняття «туризм» працювала велика кількість науковців, таких як Д.І. Басюк, В.Г. Герасименко, Г.О. Горіна, Т.С. Жданова, М.А. Жукова, М.І. Кабушкін, В.А. Квартальнов, В.Ф. Кіфяк, Н.В. Корж, О.О. Любіцева, М.П. Мальська, Н.К. Моісєєва,

© Шелеметьєва Т.В.

Т.Г. Сокол, В.В. Худо, В.І. Цибух, І.М. Школа та інші.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне узагальнення та системний аналіз наукових підходів до визначення складників поняття «управління розвитком туризму».

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення вищевизначених наукових проблем потребується уточнення понятійно-категорійного апарату дослідження поняття управління розвитком туризму. Оскільки термін «управління розвитком туризму» є комплексним поняттям, ключовими елементами якого є «управління», «розвиток туризму», «розвиток», «управління туризмом», «туризм», його ідентифікацію логічно провести через аналіз цих компонентів.

Для з'ясування сутності поняття «управління» доречним є аналіз його етимології, тобто походження та семантичних смислів. Термін «управління» має своє тлумачення і різноманітні сфери застосування. Поняття «управління» належить до тих економічних категорій, які висвітлено практично в усіх наукових економічних школах.

Управління як теорія зародилося на початку XX століття. Основоположниками першої школи «наукового управління» були американський інженер Ф. Тейлор і французький менеджер А. Файоль. Ф. Тейлор вважав, що «управління – це справжня наука, що спирається на точно визначені закони, правила і принципи». Він виходить з того, що управління як особлива функція складається з низки принципів, які можуть бути включені з рівним успіхом до всіх видів соціальної діяльності [1].

У Філософському енциклопедичному словнику «управління» визначається як «елемент, функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), що забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію програми, цілі діяльності» [2, с. 704].

У системі сучасних знань категорія «управління» – це цілеспрямована дія на об'єкт з метою зміни його поведінки у зв'язку зі зміною обставин. Категорія «управління» є більш повною, яка охоплює управління соціально-економічними процесами на макрорівні (цілого суспільства, національної економіки) і мікрорівнях (окремого суб'єкта господарювання: організації, підприємства, товариства, закладу, установи тощо). Вона стосується управління не тільки людьми, трудовими колективами, технічними системами, комп'ютерними мережами, транспортом тощо. Категорія «управління» охоплює процеси управління господарською діяльністю в усіх типах економічних систем [3].

У суспільних науках управління він довгий час ототожнювався із владою та з однобічним імперативним впливом суб'єкта управління на об'єкт управління. В економічній літературі існує вузьке визначення управління як способу певного впливу на керований об'єкт. В економіко-математичному словнику це поняття представлено у такому визначенні: «управління – це вироблення і здійснення цілеспрямованих керуючих впливів на об'єкт (систему), що включає збір, передачу й обробку необхідної інформації, прийняття й реалізацію відповідних рішень» [4].

Сутність поняття «управління» розглядали багато вчених, їх визначення узагальнено подано у таблиці 1.

Аналіз підходів до визначення поняття «управління» дає змогу констатувати, що всі вони визначають її сутність із різних сторін. Отже, категорія «управління» охоплює значно більшу кількість об'єктів та явищ, є більш складним та багатогранним явищем, адже у його системі, у самому спрощеному вигляді, можна виокремити: механізми управління; структуру та ієрархію управління; суб'єкти та об'єкти управління; функції та процеси управління. У межах дослідження відповідно до його мети та завдань пріоритет доцільно надати управлінню як виду практичної діяльності.

Узагальнення теоретико-методологічних засад управління розвитком туризму базується на аналізі та дослідженні значення поняття «розвиток», який доцільно розглядати як філософську та економічну категорію. Розвиток – поняття, яке має велику кількість значень. Наукові підходи до філософського обґрунтування категорії «розвиток» є досить різноплановими, мають різноманітні види та форми.

Так, у філософському словнику зазначається, що розвиток може бути «прямолінійним, драбинно-поступальним, ламаним, хвилеподібним, спіралеподібним тощо» [14]. Виходячи з цього, «форма розвитку визначається характером змін, інтенсивністю у часі, періодичністю змін та їхньою повторюваністю».

Еволюційне філософське осмислення поняття «розвиток» у філософському словнику зводиться до розгляду його як «законо-

Таблиця 1

Визначення поняття «управління» (узагальнено автором)

Вчені	Визначення
Атаманчук Г.	Управління є процесом і продуктом свідомості та волі людей, найважливішим напрямом дії їхнього розуму. Управління здійснюється в системах «людина – техніка», «людина – технологія», «людина – природа», «людина – техніка (технологія) – природа» тощо, але здійснюється саме тому, що в них первинним, «управляючим» компонентом є людина [5, с. 18].
Мельтюхова Н.	Управління – це функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує реалізацію мети і підтримку режиму діяльності, сталість і розвиток певних структурних елементів [6].
Нечаюк Л., Телеш Н.	Управління – це цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт управління за допомогою певної системи методів і технічних засобів з використанням особливої технології для досягнення поставленої мети [7, с. 11].
Побережний Р.	Управління – діяльність зі впорядкування процесів, що протікають у природі, техніці та суспільстві, усунення їхньої ентропії (дезорганізації), зниження невизначеності та приведення у потрібний стан з урахуванням тенденцій їх розвитку і зміни середовища [8, с. 33–34].
Колпаков В., Кузьменко О.	Управління – це діяльність суб'єкта, яка має прояв у цілеспрямованому, організуючому впливі на об'єкт управління та яка здійснюється з метою приведення його у бажаний для суб'єкта стан [9, с. 9].
Лапуста М.	Управління визначається передусім як елемент, функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей [10].
Дейнека О., Руссова К., Михалко А.	Управління – процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, який змінює режим існування системи, в якій вони діють [11, с. 144].
Малик Л.	Управління – цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку зі зміною обставин [12, с. 73].
Тимошко Г.	Управління – цілеспрямований вплив на певний об'єкт з метою зміни його стану або поведінки [13].

мірних якісних змін матеріальних та ідеальних об'єктів, що характеризуються як незворотні і спрямовані» [15, с. 492]. Філософський енциклопедичний словник трактує розвиток як «розгорнутий у часі процес кількісних та якісних змін в організмі та психіці, поступальний рух, еволюція, перехід від одного стану до іншого» [16, с. 601].

Узагальнення підходів до визначення поняття «розвиток» як філософської категорії подано Л.М. Шимановською-Діанич: розвиток – це процес самопросування від низового рівня (простого) до вищого (складного), внаслідок якого відбуваються розкриття і реалізація внутрішніх тенденцій та сутності явищ, що, у свою чергу, веде до виникнення нового і зумовлює будь-які зміни в різноманітних формах матерії [17, с. 18].

Ю.С. Погорєлов у своїх дослідженнях розглядає розвиток із трьох сторін: як закон, як принцип та як явище. Розвиток як закон характеризує перехід від одного буття до іншого, кращого за кількісними або якісними характеристиками. Розвиток як явище є протилежним до буття, яке знаходиться в незмінному стані. Розвиток як принцип є іманентною рисою буття, його невід'ємною характеристикою [18].

У сучасній науковій літературі економічній сутності категорії «розвиток» приділено багато уваги. Економічний розвиток суспільства є багатомірним процесом, який охоплює економічне зростання, структурні зсуви в економіці, удосконалення умов і якості життя населення. Розвиток суспільства доцільно розглядати не лише в аспекті розвитку економіки, але у поєднанні з розвитком людини, що пояснюється складністю та існуванням певних протиріч у досліджуваних процесах. Тому розвиток як соціально-економічну категорію розглядають як процес реорганізації та переорієнтації усієї економічної та соціальної систем, що поряд зі зростанням прибутків та виробництва сприяє їхнім якісним змінам в інституційній, соціальній та адміністративній структурах [19, с. 61].

Як і у ситуації з філософським осмисленням категорії «розвиток», економічний напрям дослідження розвитку має власні підходи

до визначення, види та форми. Крім загальновизнаних видів, таких як еволюційний та революційний, прогресивний та регресивний, дослідниками теорії економічного розвитку виокремлено специфічні підходи до трактування цього поняття (табл. 2).

Всі ці визначення певною мірою відштовхуються від класичного, наданого у словнику: розвиток – це процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [26, с. 643].

Поняття «управління» і «розвиток» можуть бути застосовні до будь-якої галузі і сфери діяльності. Однак на їх сутність значно впливають особливості об'єкта, до якого вони застосовуються. Об'єкт управління – це частина соціально-економічної системи, на яку спрямовано вплив. У контексті цього дослідження об'єктом управління є туризм. Туризм як об'єкт управління і розвитку має певні характеристики, що відрізняють його від інших видів діяльності, тому категорію «туризм» будемо розглядати з економічної позиції.

Категорія «туризм» – складне соціально-економічне явище, що характеризується наявністю значної кількості підходів до визначення, які постійно змінюються та удосконалюються.

Загалом, слово «туризм» походить від виразу «великий тур» (Grand Tour), що означало спочатку ознайомчу поїздку. Її робили в XVII-XVIII ст. молоді представники дворянства, а в XIX ст. такі поїздки стали популярні і серед інших верств населення [27].

Згідно Закону України «Про туризм» туризм визначається як тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа відїжджає [28].

Якщо систематизувати визначення категорії «туризм», то можна виокремити визначення туризму як діяльності, як відносин, як галузі. Н.В. Корж, Д.І. Басюк розглядають «сутність туризму як мобільної форми споживання та рекреаційної діяльності, що ґрунтується на подоланні простору, пов'язана з характером середовища в широкому розумінні цього поняття, тобто природного довкілля, соціально-культурного середовища та економічної системи [29, с. 10].

О.О. Любіцева визначає туризм як мобільну форму споживання рекреаційної діяльності, засновану на доланні простору та пов'язану з територією, характером середовища (не тільки природного, а й соціально-культурного та економічного середовища людської діяльності) [30, с. 13].

Таблиця 2

Економічна сутність поняття «розвиток»

Вчені	Визначення поняття
Гапоненко А., Панкрухин А.	Розвиток – це рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення [20, с. 11].
Кучин Б., Якушева Е.	Розвиток може розглядатися як сукупна зміна у взаємозв'язку кількісних, якісних і структурних категорій у системі [21, с. 31].
Шинкаренко В., Бурмака Н.	Розвиток як іманентна властивість розглядається як важлива передумова переходу буття, об'єкта розвитку від поточного до майбутнього, якісно нового стану, тобто підґрунтя розвитку. Розвиток як принцип – спрямованість на позитив, покращення буття, об'єкта розвитку відповідно до встановленої мети. Розвиток як закон характеризує закономірність переходу від одного буття, стану об'єкта розвитку до іншого, якісно нового. Розвиток як процес – сукупність кількісних, структурних та якісних змін. Розвиток як явище – зміст нового буття, властивості та якісно нового стану об'єкта розвитку. Розвиток як результат – наслідок суми позитивних змін, що мали місце протягом певного періоду часу, який оцінюється у відмінності між двома дискретними видами буття, станами об'єкта. [22, с. 81].
Ільїн В., Кулагін Ю.	Розвиток як зміна, рух [23, с. 120].
Забродська Л.	Розвиток – просування від простого до складнішого та ефективного [24, с. 42].
Афанасьєв Н., В.Д. Рогожин В., Рудика В.	Розвиток – процес, який ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення, що сприяє розвитку виробничих сил та задоволенню потреб суспільства у товарах високої якості [25].

На думку українських учених М.П. Мальської, В.В. Худо, В.І. Цибуха, туризм – це вид рекреації, пов'язаний з виїздом за межі постійного місця проживання, активний відпочинок, під час якого відновлення працездатності поєднується з оздоровлювальними, пізнавальними, спортивними й культурно-розважальними цілями [31, с. 28].

Н.К. Моісєєва відзначає, що «туризм – це насамперед сфера бізнесу, в якій потрібно законодавчо відрегулювати правові механізми досягнення економічних і соціальних цілей» [32, с. 6].

Згідно з визначенням, яке дала Міжнародна асоціація наукових експертів у сфері туризму, туризм – це сукупність відносин і явищ, які виникають під час переміщення і перебування людей у місцях, які відрізняються від їхнього постійного місця проживання і роботи.

Подібно трактує туризм Н.В. Фоменко: як сукупність відносин, зв'язків і явищ, які супроводжують поїздку і перебування людей у місцях, які не є місцями їх постійного або довгострокового проживання і не пов'язані з їхньою трудовою діяльністю [33, с. 12].

Слід зазначити, що, з огляду на багатогранність поняття «туризм», зазначені підходи не суперечать один одному, а відображають різні сторони цього багатоаспектного явища.

Досить поширеними поняттями у науковій літературі є «туристична галузь», «сфера туризму» та «туристична індустрія», які здебільшого мають, на нашу думку, тотожне смислове навантаження та використовуються у синонімічному значенні.

В.Г. Герасименко розглядає поняття «туризм» як галузь економіки нематеріальної сфери, як суспільно-організовану економічну діяльність, спрямовану на виробництво товарів і послуг для задоволення потреб людей, які знаходяться за межами постійного місця проживання [34, с. 7].

М.І. Кабушкін відзначає, що туризм – галузь економіки, що включає в себе діяльність туристських організаторів, агентів і посередників [35, с. 12].

Відповідно до цього підходу туризм розглядається як самостійна галузь національної економіки, у межах якої створюється специфічний туристичний продукт, тобто товар або послуга для задоволення потреб осіб, які подорожують.

Економічний аспект туризму передбачає його розгляд як індустрії. Г.М. Алейникова, Т.І. Ткаченко, Г.А. Яковлев, Т.С. Жданова, Д.Л. Бікташєва, Л.П. Гієвая зазначають, що туристська індустрія включає в себе сукупність готелів та інших засобів розміщення, засобів транспорту, об'єктів громадського харчування, об'єктів і засобів розваги, об'єктів пізнавального, ділового, оздоровчого, спортивного та іншого призначення, організацій, що здійснюють туроператорську і турагентську діяльність, а також організацій, що надають екскурсійні послуги гідів-перекладачів [36, с. 68; 37, с. 81; 38, с. 59; 39].

Підсумовуючи наведені визначення, необхідно зазначити, що індустрія туризму, туристична галузь, туризм забезпечують пропозицію комплексного туристичного продукту та туристичних послуг, вироблених суб'єктами туристичного ринку.

Розвиток туризму дасть змогу підвищити рівень зайнятості населення, диверсифікацію національної економіки, сприятиме розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, а також підвищить рівень інноваційності національної економіки, сприятиме гармонізації відносин між різними країнами і народами та реалізації зовнішньої політики держави.

Висновки з проведенного дослідження. Таким чином, аналіз складових компонентів поліаспектного поняття «управління розвитком туризму», ключовими елементами якого є терміни «розвиток», «туризм», «туристична індустрія», «туристична галузь», «розвиток туризму», «управління», «управління туризмом», дав змогу надати визначення цієї категорії. Це процес розроблення та прийняття управлінських рішень за допомогою сукупності прийомів і способів впливу на складний поліфункціональний суспільний феномен, чинник суспільного розвитку та невід'ємний атрибут сучасних світових глобалізаційних процесів з метою ефективного і комплексного використання наявного туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу країни, а також підвищення рівня національної економіки та реалізації зовнішньої політики держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Богдан Н.Н. Управление социальным развитием организации: учеб. пособие / Н.Н. Богдан Т.В. Климова; СибАГС. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2007. – 204 с.
2. Философия: Энциклопедический словарь / Под ред. А.А. Ивина. – М.: Гардарика, 2004. – 1072 с.
3. Федоренко В.Г. Менеджмент: підручник / Федоренко В.Г. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2015. – 492 с.
4. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки. / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
5. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления : [учебник] / Г.В. Атаманчук. – М. : Изд-во «Омега-Л», 2010. – 525 с.
6. Мельтюхова Н.М. Управління / Н. М. Мельтюхова // Енциклопедичний словник з державного Управління / уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. – К. : Вид-во НАДУ, 2010. – 722 с.
7. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес : менеджмент / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш. – К. : ЦУЛ, 2003. – 348 с.
8. Побережний Р.О. Сутність стратегічного управління розвитком підприємства в сучасних умовах // Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ. – 2010. – №. 62. – С. 33–40.
9. Колпаков В.К. Адміністративне право України : підручник / В.К. Колпаков, О.В. Кузьменко. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 544 с.
10. Словарь-справочник менеджера (авт.-состав. М. Г. Лапуста и др.). – М. : ИНФРА-М, 1996. – 412 с.
11. Дейнека О.Г. Теоретичні підходи до процесу управління підприємством / О.Г. Дейнека, К.А. Руссова, А.В. Михалко // Збірник наукових праць Української державної академії залізничного транспорту. – 2013. – Вип. 135. – С. 143–147.
12. Малик Л.О. Сутність категорії управління та менеджменту в туристичному бізнесі / Л. Малик // Молодь і ринок. – 2011. – № 5. – С. 73–76.
13. Тимошко Г.М. Сутність поняття «управління» та «менеджмент» в педагогічній теорії практиці / Г.М. Тимошко // Теорія та методика управління освітою. – 2011. – № 7. – [Електронний ресурс] Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/ttmuo/ 2011_7/ 13.pdf
14. Краткий философский словарь / Под. ред. А.П. Алексеева. – М.: Проспект, 1997. – 217 с.
15. Философский словарь / [под ред. И. Т. Фролова]. – М.: Политиздат, 1987. – 592 с.
16. Философия: Энциклопедический словарь/ Под ред. А.А. Ивина. – М.: Гардарика, 2004. – 1072 с.
17. Шимановська-Діанич Л.М. Управління розвитком персоналу організації: теорія і практика : [монографія] / Л.М. Шимановська-Діанич. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 462 с.
18. Погорєлов Ю.С. Категорія розвитку та її експленарний базис / Ю.С. Погорєлов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К., 2012. – Вип. 27, т. 1. – С. 30–34.
19. Капліна А.С. Поняття «розвиток» у категоріальному апараті теорії розвитку / А.С. Капліна // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24 (2). – С. 57–63.
20. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление : учебник [для студ. ВУЗов] / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М. : Изд-во «ОМЕГА-Л», 2006. – 464 с.
21. Кучин Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 158 с.
22. Шинкаренко В.Г., Бурмака Н.Н. Исследование сущности понятия «Развитие социально-экономической системы» / В.Г. Шинкаренко, Н.Н. Бурмака // Экономика транспортного комплекса. – 2013. – № 21. – С. 73–86.
23. Ільїн В.В. Людина і світ : [навч. посібник] / В.В. Ільїн, Ю.І. Кулагін. – К.: КНТЕУ, 2003. – 283 с.
24. Забродська Л.Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії : [навч. посібник для студ. екон. спец. / Л.Д. Забродська. – Харків: Консул, 2004. – 208 с.
25. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: [моногр.] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2003. – 184 с.
26. Ожегов М.И. Толковый словарь русского языка / М.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова // Русская академия наук. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
27. Менеджмент в туризме: Учебное пособие / Т.С. Жданова, Д.Л. Бикташева, Л.П. Гиевая. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2007. – 272 с.
28. Закон України «Про Туризм» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр
29. Корж Н.В., Басюк Д.І. Управління туристичними дестинаціями : підручник / Н.В. Корж, Д.І. Басюк. – Вінниця: «ПП«ТД Едельвейс і К», 2017. – 322 с.

30. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
31. Мальська М.П. Основи туристичного бізнесу: Навчальний посібник / М.П. Мальська, В.В. Худо, В.І. Цибух. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 360 с.
32. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристской фирмой. М.: Финансы и статистика, 2007. – 230 с.
33. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія. К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.
34. Герасименко В.Г. Основи туристского бизнеса / В.Г. Герасименко. – Одесса: Изд-во «Черноморье», 1997. – 156 с.
35. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: Учеб. пособие / Н.И. Кабушкин. – 2- е изд., перераб. – Мн.: Новое знание, 2001. – 432 с.
36. Алейникова Г.М. Организация и управление турбизнесом. – Донецк: ДИТБ, 2002. – 184 с.
37. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доп. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
38. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма: Учеб. пособие / Г.А. Яковлев. – М.: Издательство РДЛ, 2002. – 240 с.
39. Менеджмент в туризме: Учебное пособие / Т.С. Жданова, Д.Л. Бикташева, Л.П. Гиевая. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2007. – 272 с.

УДК 338.48

Розвиток туристичних залізничних перевезень в Україні

Юхновська Ю.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри природничо-наукових дисциплін
КВНЗ «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР

Розглянуто сучасний стан залізничного туризму в Україні та способи його організації та відродження. Виявлено основні системні проблеми розвитку залізничного транспорту України на сучасному етапі. Проаналізовано основи організації туристичних поїздів у сучасних умовах та наданоо пропозиції щодо подальшого розвитку туристичної діяльності у межах залізничної інфраструктури.

Ключові слова: туризм, потенціал, розвиток, туристична діяльність, туристичний потенціал, туристичний бізнес, туристичний ринок, регіональні ресурси, розвиток туризму.

Юхновская Ю.А. РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК В УКРАИНЕ

Рассмотрено современное состояние железнодорожного туризма в Украине и способы его организации и возрождения. Выявлены основные системные проблемы развития железнодорожного транспорта Украины на современном этапе. Проанализированы основы организации туристических поездов в современных условиях и выдвинуты предложения по дальнейшему развитию туристической деятельности в пределах железнодорожной инфраструктуры.

Ключевые слова: туризм, потенциал, развитие, туристическая деятельность, туристический потенциал, туристический бизнес, туристический рынок, региональные ресурсы, развитие туризма.

Yuhnovska Y.O. THE DEVELOPMENT OF RAIL TRAVEL TRANSPORTATION IN UKRAINE

The current state of railway tourism in Ukraine and ways of its organization and revival are considered. The main system problems of rail transport development in Ukraine at the present stage are revealed. Analyzed the basis for the organization of tourist trains in modern conditions and put forward proposals for the further development of tourism within the railway infrastructure.

Keywords: tourism, potential, development, tourism activity, tourist potential, tourism business, tourism market, regional resources, tourism development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процеси, які відбуваються в економіці країни на сучасному етапі, зумовлюють необхідність підвищення ефективності забезпечення транспортних економічних зв'язків підприємств як у межах України, так і на зовнішніх ринках. У забезпеченні туристичної галузі України велику роль відіграє залізничний транспорт, що вимагає ефективного функціонування на ринку транспортних послуг.

Сьогодні залізничний туризм України поступово втрачає свої конкурентні позиції на ринку туристичних послуг, оскільки своєчасно не пристосувався до ринкових умов. За останні роки обсяги залізничних перевезень туристів суттєво знижуються через зменшення доходів громадян, міграцію населення за кордон, скорочення транзитних перевезень, воєнні дії та ін. Спад обсягів залізничних перевезень туристів негативно впливає на ефективність роботи залізниць. Крім того, причинами зниження ефективності його роботи є збереження низьких соціально-спрямованих тарифів на деякі види туристичних перевезень; відсутність дієвої концепції побудови гнучких тарифів, які би підвищили попит на залізничні перевезення туристів; недосконала організація руху поїздів та економічно не обґрунтована дальність їх курсування.

Залізничний туризм в Україні за останні 25 років майже зник, оскільки Укрзалізниця та її правонаступник ПАТ «Укрзалізниця» не має достатньої кількості пасажирських вагонів, придатних для туристичних подорожей. Зараз залізничний транспорт виконує лише незначні за обсягом трансферні перевезення туристів.

В Україні розвиток залізничного туризму і пов'язаного з цим напрямом бізнесу мають серйозні перспективи, оскільки в країні є багато рекреаційних та лікувально-оздоровчих ресурсів та добре розвинена мережа залізниць, що дає можливість організації різноманітних за формою та змістом залізничних рекреаційних та лікувально-оздоровчих турів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми залізничного туризму розгля-

© Юхновська Ю.О.

дали багато вітчизняних фахівців і науковців. Серед вітчизняних учених, які досліджували питання функціонування та розвитку ринку туристичних послуг, можна виокремити таких науковців, як О.В. Аріон [1], Ю.С. Бараш [2], Л.С. Головкова [3], Л.А. Дяченко [4], А.Ю. Парфіненко [7], О.М. Пшінько [8], В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух та інші [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні залізничний туризм розвинений недостатньо й обмежується в основному лише перевезенням організованих груп людей до місць відпочинку. Тому дослідження цього питання є актуальним у науковому і практичному аспектах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження розвитку сучасного стану залізничних перевезень туристів України, виявлення основних системних проблем розвитку залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поки що в Україні залізничний туризм ще не набув бажаної популярності, у багатьох він асоціюється лише з приватними туристичними поїздками або з орендою висококомфортабельних вагонів для приватних подорожей. На нашу думку, інтерес для туристів може становити і залізнична інфраструктура, а саме старовинні будівлі вокзалів, окремі історичні ділянки залізниці, раритетні елементи залізничної інфраструктури та рухомого складу.

Безумовно, розвиток туристичних перевезень вимагає інвестування коштів у цей сектор ринку, а нестача їх в Укрзалізниці не дає змоги вирішити зазначену проблему. Окрім того, основною проблемою, що гальмує розвиток туристичних залізничних перевезень туристів, є відсутність спеціалізованого рухомого складу та відповідної туристичної інфраструктури необхідного рівня.

З огляду на загальну збитковість пасажирських перевезень та невелику частку перевезень туристів у загальному обсязі, розвиток туристичних залізничних перевезень сьогодні не є пріоритетним завданням для пасажирського господарства Укрзалізниці. Розвиток туристичних перевезень залізничним транспортом можливий лише за рахунок залучення приватного капіталу для розвитку його інфраструктури та рухомого складу.

Тож основним підходом, який необхідно реалізовувати в нашій державі у сфері залізничного туризму, є розвиток ефективного державно-приватного співробітництва. При цьому залізницею повинен бути розроблений комплекс нормативних документів та тарифів щодо допуску туристичних вагонів та поїздів на інфраструктуру, їх перевезення, обслуговування тощо.

Під час організації одноденних турів для невеликих груп туристів у межах приміської зони або екскурсійних турів із метою огляду мальовничих місць доцільно використовувати рейкові автобуси. Реалізація залізничних багатоденних туристичних маршрутів може забезпечуватися формуванням окремої туристичної екскурсійної групи вагонів, які включаються до складу пасажирських поїздів, що прямують за розкладом за існуючим маршрутом, або формуванням спеціалізованих туристично-екскурсійних поїздів, коли поїзд одночасно є і засобом пересування, і місцем мешкання туристів.

На вибір способу формування транспортного засобу для організації перевезення туристів істотно впливає кількість подорожуючих. Від цього чинника також залежить композиція туристично-екскурсійних поїздів. Як правило, до складу такого поїзда може входити від 5 до 18 вагонів, включаючи вагони-ресторани. Під час формування туристично-екскурсійних поїздів з'являється можливість змінювати географію поїздки, час відправлення, кількість та тривалість зупинок на шляху прямування залежно від розташування культурних, історичних та природних пам’яток.

Прихильники залізничного туризму віддають перевагу таким видам туристичних послуг: 9% респондентів цікавить пригодницький вид туризму, 12% бажають відпочивати під час подорожі, 18% бажають подорожувати з пізнавальною метою, 10% респондентів мають інтерес до знайомства з релігійними установами, 9% подорожують з лікувально-оздоровчою метою і 18% респондентів цікавить відпочинок біля моря або річок (пляжний туризм).

У процесі дослідження ринку туристичних послуг із перевезення туристів залізничним транспортом, було виявлено, що:

– існує скорочений попит на туристичні послуги, рівень якого можна підвищити за рахунок виявлених резервів та впровадження інновацій, перебудови бізнес-процесів;

– існує нереалізований попит на перевезення туристів залізничним транспортом, рівень реалізації якого можна було підвищити в минулому часовому періоді;

– існував нереалізований сукупний попит у минулому часовому періоді на перевезення

туристів залізничним транспортом (у тому числі на супутні товари та послуги);

– існує нерегулярний попит із перевезення туристів залізничним транспортом, який змінюється залежно від пори року;

– є потреба здійснювати реінжиніринг бізнес-процесів для кращого розвитку залізничного туризму в Україні та підвищення рівня задоволення споживачів, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств тощо.

Під час внутрішнього туризму найбільшу популярність мають автобусні і залізничні перевезення. В останні роки збільшився відсоток туристів, які користуються авіатранспортом, що пов'язано з розвитком таких видів туризму, як шоп-тури і бізнес-тури, де визначальним фактором є швидкість доставки.

Залізничний транспорт протягом багатьох років відігравав визначну роль в економічному та політичному житті України. В умовах переходу до ринкової економіки залізнична галузь потребує докорінної модифікації, тому що економічні показники порівняно із закордонними країнами дуже низькі.

Роль залізничного транспорту в туристичній індустрії сьогодні досить скромна.

Відповідно до ринкових досліджень на міжміських маршрутах серед основних цілей поїздок домінує «відвідування родичів і друзів». На другому місці – ділові, і лише на третьому – туристичні поїздки [10].

На території України функціонують шість основних залізничних магістралей, об'єднаних державним департаментом «Укрзалізниця»: Південно-Західна (управління в Києві), Донецька (Донецьк), Придніпровська (Дніпропетровськ), Південна (Харків), Львівська (Львів), Одеська (Одеса).

Залізничний транспорт, незважаючи на недоліки в якості обслуговування, найбезпечніший і високоекономічний вид транспорту (табл. 1).

Зараз ПАТ «УЗ» майже не займається туристичними перевезеннями пасажирів, оскільки не вистачає пасажирських вагонів необхідної якості. Крім того, організація туристичних перевезень потребує зараз підвищеного комфорту, більшої швидкості, спеціального рухомого складу, оснащеного вакуумними або біотуалетами, кондиціюванням повітря, Інтернетом, телебаченням, якісним харчуванням та ін.

Для розвитку залізничного туризму українській залізниці необхідно:

– кардинально покращити умови переїзду;

– модернізувати об'єкти інфраструктури залізничних ліній;

– знизити собівартість та підвищити рентабельність перевезень;

– розширити спектр пропонованих у поїздах додаткових послуг;

– підвищити рівень підготовки кадрів та соціального забезпечення працівників галузі залізничного туризму.

Основними системними проблемами розвитку залізничного транспорту України на сучасному етапі є:

– прогресуючий знос основних засобів;

– недостатність інвестиційних ресурсів для оновлення основних засобів та інноваційного розвитку;

– технічна та технологічна недосконалість забезпечення процесу перевезень;

– відсутність системи логістики національного рівня;

– відсутність компенсації у повному обсязі за здійснення соціально необхідних пасажирських перевезень та збитковість утримання малодіяльних дільниць;

– повільне реформування галузі;

– низький рівень залучення інвестицій та слабкий розвиток пріоритетно-партнерського підходу;

– недосконала політика у сфері організації додаткових послуг.

Перед ПАТ «Українські залізниці» в умовах спаду пасажирських перевезень і їхньої збитковості гостро постала проблема пошуку більш ефективних форм організації і шляхів забезпечення рентабельності господарської діяльності. Сьогодні залізниця поступово створює маркетингову систему управління пасажирськими перевезеннями, що враховує повною мірою кількісні і якісні зміни, які відбуваються на ринку транспортних послуг. Питанням розвитку пасажирських перевезень і особливо якісній стороні задоволення потреб населення у переміщенні намагаються приділяти більше уваги. Про це свідчить відкриття мережі сервіс-центрів на залізницях та впровадження надання певного переліку додаткових послуг як у поїздах, так і на вокзалах.

Ринок транспортних послуг є видовим (галузевим) субринком на туристичному ринку будь-якого масштабу. Техніко-економічні показники, які слугують основою у відповідних обґрунтуваннях визначення доцільності організації перевезень пасажирів конкретного транспорту, такі: довжина і густота шляхів сполучення; регулярність перевезень; швидкість і тривалість доставки пасажирів; собівартість перевезень; якість

Таблиця 1

Переваги та недоліки залізничного транспорту

Переваги	Недоліки
Вища швидкість доставки пасажирів і, як правило, коротший шлях перевезення порівняно з річковим і морським транспортом, у тому числі транспортними коридорами	Висока вартість споруд, пристроїв, рухомого складу за повільної віддачі капітальних вкладень (великий термін окупності – 6–10 років)
Можливість перевезень великої кількості пасажирів і висока пропускна і провізна спроможність залізничних ліній, що обчислюється десятками мільйонами пасажирів на рік у кожному напрямку	Недоліки в якості обслуговування
Регулярність перевезень незалежно від кліматичних умов, пори року і часу доби (вдень і вночі)	Велика питома вага (близько половини загальних витрат щодо експлуатації) умовно-постійних витрат (утримання та ремонт будівель, споруд, різних пристроїв, адміністративного персоналу та інше), що обмежує можливості управління доходами і витратами
Ресурсозбереженість	Обмежена кількість перевізників, а також низька можливість доставки до пунктів споживання, тобто за відсутності під'їзних шляхів залізничний транспорт повинен доповнюватися автомобільним
Велика ефективність під час масових перевезень пасажирів на середні та далекі відстані, особливо маршрутами	Останнім часом у всіх країнах залізниці перейшли у власність держави, тому відбулися деякі зміни у правилах
Відносно невисока собівартість перевезень пасажирів	Відсутність дотримання нормованих правил гігієни у вагонах, наприклад, погано випрана постільна білизна, подушки з неприємним запахом, матраци брудні тощо
Високий рівень безпеки руху	Вартість проїзного квитка: якщо ти не входиш до групи пільговиків (пенсіонери, учасники бойових дій, сироти, студенти тощо), то треба буде купувати квиток за повною вартістю, що є не набагато дешевше порівняно з іншими видами транспорту
Нижчий рівень заподіяної шкоди навколишньому середовищу	
Розвантаження автомобільних шляхів	
Безпечність для довкілля завдяки нижчому викиду CO_2	
Відносно невисока собівартість перевезень пасажирів	

Джерело: розроблено автором на основі джерел [5; 11].

обслуговування; надійність, безпека, екологічність перевезень; трудомісткість, капіталомісткість, енергоємність та металомісткість виду транспорту [6].

Висновки з цього дослідження. Спостерігається конкуренція серед видів транспорту, оскільки за зазначеними перевагами (час, комфортність, надійність і ціна) види транспорту нерівнозначні: залізничний транспорт дешевший і надійніший, але програє іншим видам у комфортності і витратах часу.

Транспортна інфраструктура України вимагає розвитку, а також будівництва нових залізничних ліній для швидкісного пасажирського руху та сучасних автомобільних доріг, модернізації річкового, морського та авіаційного транспорту, а також суттєвого підвищення якості обслуговування пасажирів на всіх видах транспорту. Поряд із розвитком конкуренції між видами транспорту з урахуванням їх переваг і недоліків необхідно продовжувати розвиток процесів інтеграції та взаємодії видів транспорту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аріон О.В. Організація транспортного обслуговування туристів : навч. посіб. / О.В. Аріон. – Київ : Альтерпрес, 2008. – 192 с.

2. Бараш Ю.С. Розвиток залізничного туризму в Україні / Ю.С. Бараш, А.О. Кравченко, О.С. Яснецов // Зб. наук. пр. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». – 2014. – Вип. 8. – С. 7–11.

3. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л.С. Головкова. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 339 с.

4. Дяченко Л.А. Управління підприємствами туристичної сфери : дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04. – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Л.А. Дяченко. – Київ: ЄУ, 2011. – 237 с.

5. Логістика: Теорія та практика: навч. посібник [Текст] / В.М. Кислий, О.А. Біловодська, О.М. Олефіренко, О.М. Смоляник. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 360 с.

6. Любіцева, О.О. Ринок туристичних послуг [Текст] / О.О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.

7. Парфіненко А. Ю. Туристичне країнознавство : навч. посіб. / А.Ю. Парфіненко. – Харків : Бурун Книга, 2010. – 288 с.

8. Пшінько О.М. Перспективи розвитку залізничного туризму в Україні / О.М. Пшінько, Р.В. Вернигора, Р.Г. Коробйова // Українські залізниці. – 2014. – № 12 (18). – С. 38–42.

9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії: навч. посібник ; за ред. проф. І.М. Школи. – Чернівці, 2003. – 596 с.

11. http://www.gaservesamerica.com/learn/transportation.html.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48

Хостели як колективні засоби розміщення в Україні

Алдошина М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Бондаренко Н.А.
студентка факультету міжнародних економічних відносин
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто актуальність розвитку хостелів в Україні як доступного бюджетного засобу розміщення для молоді. Висвітлено основні тенденції туристичної галузі, що підтверджують доцільність більш широкого впровадження хостелів в готельне господарство країни. Проаналізовано нормативно-правові положення, що регулюють діяльність підприємств цього типу в Україні. Наведено хостел-стандарти, що дають змогу класифікувати хостели за категоріями.

Ключові слова: готельне господарство, засоби розміщення, хостел, туристична інфраструктура, хостел-стандарти, молодіжний туризм.

Алдошина М.В., Бондаренко Н.А. ХОСТЕЛЫ КАК КОЛЛЕКТИВНЫЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена актуальность развития хостелов в Украине как доступного бюджетного средства размещения для молодежи. Освещены основные тенденции туристической отрасли, которые подтверждают целесообразность более широкого внедрения хостелов в гостиничное хозяйство страны. Проанализированы нормативно-правовые положения, регулирующие деятельность предприятий данного типа в Украине. Представлены хостел-стандарты, позволяющие классифицировать хостелы по категориям.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, средства размещения, хостел, туристическая инфраструктура, хостел-стандарты, молодежный туризм.

Aldoshina M.V., Bondarenko N.A. HOSTELS AS COLLECTIVE ACCOMMODATION FACILITIES IN UKRAINE

The article considers the relevance of the hostels development in Ukraine as an affordable budget accommodation for young people. The main tendencies of the tourism industry are highlighted, confirming the expediency of wider introduction of hostels to the hotel industry of the country. The legal provisions and regulations of the activities of enterprises of this type in Ukraine are analyzed. Hostel standards are provided to classify hostels by category.

Keywords: hotel industry, accommodation facilities, hostel, tourist infrastructure, hostel-standards, youth tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Є кілька точок зору щодо складу туристичної індустрії. Європейські фахівці з туризму розподіляють всю систему підприємництва в туризмі на дві частини, такі як туристична індустрія та індустрія гостинності. Туристична індустрія, відповідно до цієї точки зору, включає індустрію розваг, туроперейтинг, туристичні агентства, транспорт, екскурсійно-пізнавальні організації. Індустрія гостинності включає індустрію послуг, індустрію розміщення та індустрію харчування [1]. Індустрія гостинності – це особлива самостійна галузь економіки, що складається з групи галузей і підприємств, функції яких полягають у задоволенні різноманітного попиту на різні види відпочинку і розваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною та інформаційною базою дослідження готельної індустрії та сучасних тенденцій її розвитку є роботи таких відомих вітчизняних та зарубіжних учених, як, зокрема, П. Пуцентейло (економічні та організаційні аспекти готельного господарства [2]), Г. Папірян, Н. Кабушкін (менеджмент готельних підприємств [3; 4]), Г. Круль, А. Чуд-

© Алдошина М.В., Бондаренко Н.А.

новський (загальні методичні та теоретичні аспекти готельного бізнесу [5; 6]), Т. Сокол (особливості обслуговування на готельних підприємствах [7]), І. Писаревський (проблемні аспекти ведення готельної справи) [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Індустрія гостинності є однією з важливих складових світового ринку послуг та високодохідною галуззю, що швидко розвивається, створюючи нові види та форми підприємств. Одним із таких засобів розміщення, який активно поширюється на ринку готельних послуг, є хостел. Їх актуальність зростає з кожним днем, оскільки щорічно десятки мільйонів осіб відправляються в подорожі, а далеко не у всіх є достатня кількість коштів для проживання в готелях.

Останнім часом в Україні створюється все більше закладів розміщення, що позиціонують себе як хостели, однак проблема створення достатньої вітчизняної нормативно-правової бази, яка б регулювала діяльність таких засобів розміщення, залишається невирішеною.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей функціонування такого засобу розміщення туристів, як хостел, та аналіз основних нормативно-правових положень, що регулюють діяльність підприємств цього типу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Праобраз сучасних хостелів з'явився ще у 1909 р., коли німецький вчитель Річард Ширрманн задумав щонеділі здійснювати зі своїми учнями заміські прогулянки, які обов'язково потребували облаштування на ночівлю здебільшого в приміщенні школи. З того часу завдяки популяризації туризму серед молоді та найбільш активних верств населення з усіх куточків світу пропозиції недорогого, але безпечного та дружнього за умовами спілкування розміщення на ночівлю відповідним чином змінювалися, що й спонукало розвиток хостелів [9].

Загальноприйнятим вважається, що клієнта хостелу зазвичай можна визначити як людину, яка подорожує самостійно, не купуючи готовий туристичний продукт. Статистика свідчить про те, що популярність самостійних подорожей з кожним роком збільшується як у світі загалом, так і в Україні зокрема. Дані державного сайту статистики України свідчать про щорічне зростання кількості туристів, що подорожують самостійно (рис. 1).

Маркетингові дослідження сфери гостинності в різних населених пунктах України, де має місце стагнація розвитку галузей економіки, свідчать про те, що саме туристичний напрям діяльності має реальні підстави стати рушійною силою на шляху до вибору стратегічно правильного напряму розвитку низки регіонів та їх продуктивних сил у вигляді створення привабливої та відносно недорогої туристичної інфраструктури. Це стосується, зокрема, пропозицій в сегменті готельно-ресторанного бізнесу для внутрішнього та в'їзного туризму – хостел-пропозиції. На 2016 р., згідно з даними державного сайту статистики, в Україні налічується близько 4 256 засобів розміщення для туристів [11].

Досвід роботи показує, що міста та регіони України мають потужний історично-архітектурний, культурний та сприятливий природний потенціал, значні передумови для розвитку цієї галузі як вагомого джерела надходження коштів і наповнення відповідних бюджетів [12]. Після значного спаду у 2014 р. спостерігається тенденція збільшення кількості іноземних туристів в Україні (рис. 3), отже, можна сподіватися, що українські осередки історико-культурного, лікувально-оздоровчого, спортивного та іншого спрямування будуть приваблювати щороку дедалі більшу кількість іноземних туристів.

Водночас залишається потреба збільшення числа подорожуючих дітей та молоді України. Важливим заходом, спрямованим на розвиток внутрішнього та в'їзного туризму, є створення мережі засобів розміщення, які б за невисоку ціну забезпечили можливість проживання для молоді, школярів та іноземних туристів під час мандрівок історичними та рекреаційними центрами України. Задля цього світова практика та об'єктивна необхідність пропонують скористатися прогресивним досвідом зарубіжних країн у сфері функціонування популярних і відносно недорогих закладів для подорожуючих – хостелів (молодіжних готелів) [5].

Відповідно до ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщування. Терміни та визначення» хостел – це засіб розміщення, в якому номери розташовані, як правило, за коридорною або блочною системою та який має умови для самостійного приготування їжі й санітарно-технічні зручності на поверсі або в блоці» [13].

Відповідно до міжнародної класифікації UNWTO хостели належать до інших колективних засобів розміщення, що передбачає надання обмежених готельних послуг, за винятком щоденного заправляння ліжка

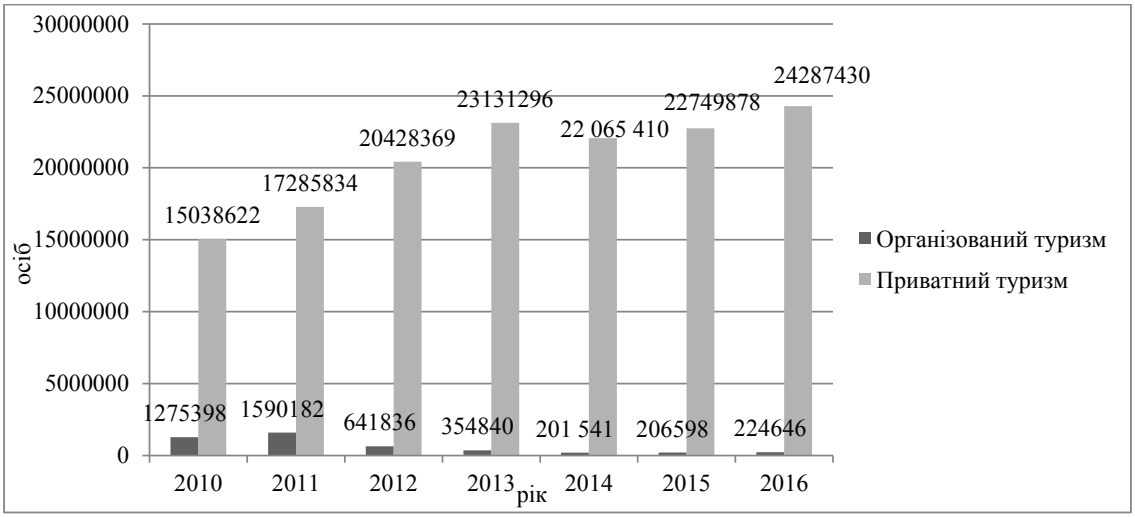


Рис. 1. Виїзд громадян України за кордон з метою поїздки, 2010–2016 рр. [10]

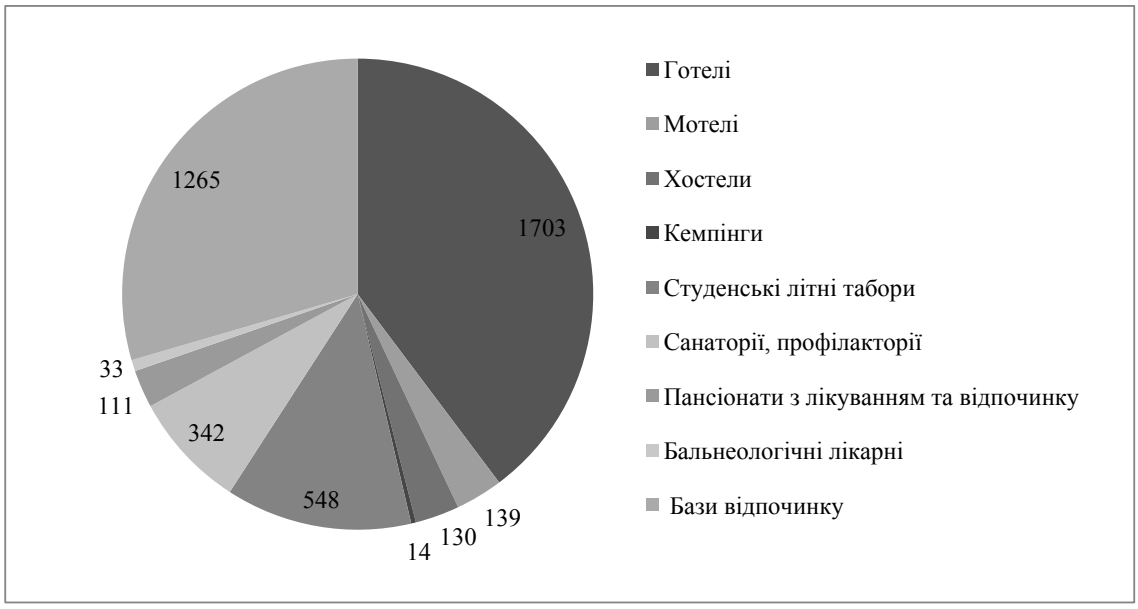


Рис. 2. Колективні засоби розміщення України за видами станом на 2016 р. [11]

та прибирання житлових приміщень (приміщення готується та прибирається лише для кожного нового гостя; послуги поточного прибирання приміщення клієнту не надаються, він має цим займатись самостійно, для чого отримує відповідний інвентар).

Діяльність хостелів в Україні регламентується такими нормативно-правовими документами, як Національний стандарт України «Засоби розміщення» ДСТУ 4268:2003, Національний стандарт України «Класифікація готелів» ДСТУ 4269:2003, Національний стандарт України «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення» ДСТУ 4527:2006, Правила користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг, Державні будівельні норми України – Громадські будинки та споруди ДБН В.2.2-9-2009 [13; 14; 15; 16].

Аналізуючи вітчизняну законодавчу базу, можна відзначити низку невідповідностей: хостели, згідно із Законом України «Про туризм», мають належати до категорії «аналогічні засоби розміщення» відносно до готелів, а це означає, що хостели як підприємства будь-якої організаційно-правової форми власності складаються з номерів і надають обмежені готельні послуги, включаючи щоденне заправляння ліжок, прибирання кімнат та санвузлів, а також повинні мати принаймні шість номерів, тобто, відповідно до української класифікації, хостел є одним із видів

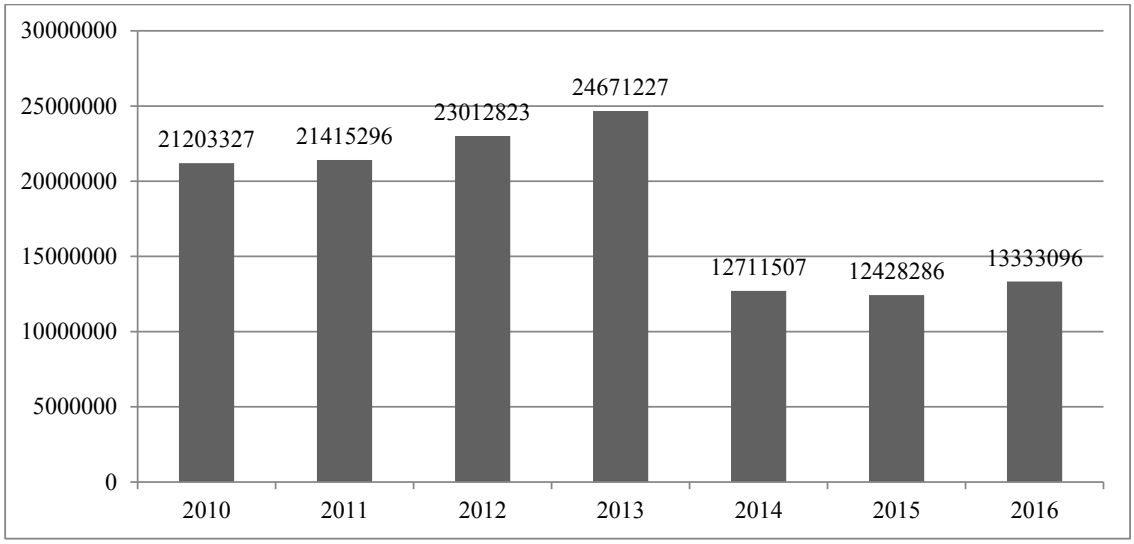


Рис. 3. Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну у 2010–2016 рр. [10]

готелів, що не відповідає міжнародній класифікації засобів розміщення; хостели пропонують своїм клієнтам набір обмежених послуг, навіть незважаючи на те, що в багатьох хостелах є індивідуальні кімнати, як правило, хостели більше нагадують гуртожитки, ніж готелі; хостели у вітчизняній статистичній звітності не виділяються в окрему категорію засобів розміщення, оскільки форма державного статистичного спостереження № 1 КЗР (річна) «Звіт про діяльність колективного засобу розміщування», затверджена в 2011 р., не передбачала збирання інформації про діяльність хостелів як окремого типу колективних засобів розміщення. Лише 30 листопада 2012 р. форму було змінено та доповнено. У зв'язку з цим сьогодні неможливо проаналізувати динаміку зростання кількості хостелів до 2011 р. Проблема прозорості статистичної звітності залишається і після внесення змін, тому що під хостели здаються в оренду приватні приміщення (квартири та офіси), що значно викривлює фактичні дані. З метою вирішення цього питання розроблено проект закону, який передбачає штраф до 80 тис. грн. за незаконне використання приватного житла, який може набути чинності наступного року.

В Україні з 2003 р. функціонує Всеукраїнська молодіжна хостел-асоціація (далі – ВМХА), яка щорічно здійснює перевірку хостелів щодо відповідності стандартам IYHF. Відповідно до статистичної інформації, що оприлюднює ВМХА, за містами України офіційно функціонує така кількість хостелів: Київ – 42, Львів – 22, Одеса – 13, Ужгород – 3, Харків – 2, Чернігів – 2, Бровари – 1 [17].

У зв'язку з відсутністю повної та оперативно поповнюваної інформації про ринок створення та надання послуг хостелів доцільно врахувати ту інформацію, яка сьогодні є доступною для широкого загалу дослідників. Так, наприклад, існує інформація, що більшість хостелів у світі знаходиться у великих і найбільш відвідуваних туристами з усього світу містах, а також у містах, де перебуває значна кількість молоді та студентів. Так, наприклад, у країнах Європи під час канікул для школярів і студентів функції хостелів можуть виконувати студентські гуртожитки та бази відпочинку, переобладнані на час канікул для розміщення туристів. Найбільшим провайдером молодіжних хостелів, наприклад в Англії, є некомерційна організація «Асоціація Молодіжних Хостелів Англії та Уельсу», створена у 1930 р. для того, щоб «навести мости між містом і селом» і зміцнити міжнародне співробітництво, членами якої є 221 хостел, а також 300 тис. індивідуальних членів. Асоціація є частиною Міжнародної Федерації Молодіжних Хостелів (International Youth Hostel Federation – IYHF) [9]. В Європі створена Міжнародна Європейська молодіжна хостельна федерація (European Youth Hostel Federation – EYHF). Картка постійного клієнта IYHF дає можливість отримання знижок у хостелах, що є акредитованими цією асоціацією. Асоціація має статус неурядової некомерційної організації та знаходиться під протекцією ЮНЕСКО. Асоціація встановлює стандарти для засобів розміщення такого класу, розробляє навчальні програми, публікує каталоги хостелів. Ця федерація є най-

старішим об'єднанням національних хостельних асоціацій і характеризується як найбільш вимоглива та консервативна. Тому кожен хостел, який акредитований IYHF, щорічно має проходити сувору перевірку щодо відповідності наявним вимогам. Всі хостели IYHF відзначені логотипом Hostelling International (трикутник, у якому зображені ліжко та ялинка).

Близько 400 хостелів IYHF об'єднані єдиною комп'ютерною системою резервування International Booking Network (IBN). Входження до IBN вимагає від хостелу офіційного підтвердження відповідності стандартам, затвердженим Міжнародною асоціацією хостелів IYHF [17].

Міжнародною Федерацією Молодіжних Хостелів хостели поділяються на три категорії: стандарт (Standart), покращений (Superior), люкс (Luxury). У 1994 р. IYHF були наведені загальні вимоги щодо хостел-стандартів та роботи хостелів. Незважаючи на свою простоту, вимоги є основоположними. Структурно вони розбиті на п'ять розділів: культура спілкування і прийом, чистота і порядок, безпека, самітність/конфіденційність, зручність.

У кожному з них наводяться мінімальні вимоги, належне виконання яких гарантує хостелу визнання федерацією як відповідного стандартам, а також дає йому право на використання офіційного логотипу.

Культура спілкування і прийом (Welcome). Керівництво та персонал хостелів повинні дотримуватися принципу «відкритість для всіх». Має бути налагоджена система забезпечення інформацією та прийому попередніх замовлень з бронювання місць. У хостелах повинні бути членські карти федерації, придбавши які, клієнти мають право на отримання знижок в хостелах та інших організаціях, що надають знижки за цими картами. Хостели одного класу повинні мати ідентичні години роботи. Інформацію для проживаючих і покажчики необхідно оформляти в зрозумілій формі та розміщувати в помітних місцях.

Чистота і порядок (Cleanliness) Технічний та обслуговуючий персонал повинен стежити за чистотою та порядком у приміщеннях хостелу, а також за своєю зовнішністю. Як зсередини, так і зовні хостел повинен виглядати охайним, прибраним і гарно оформленим.

Безпека (Security). У хостелі слід вживати необхідних заходів для забезпечення особистої безпеки клієнтів та збереження їхніх речей.

Самітність (Privacy). Хостел повинен забезпечувати своїм клієнтам належний рівень відокремленості/приватності.

Зручність (Comfort). Окрім того, що хостели повинні відповідати міжнародним хостел-стандартам, прийнятим федерацією, керівництво і персонал хостелу повинні забезпечувати клієнтів всім необхідним для комфортного проживання, зокрема ночівлі [17].

Визначимо головні критерії, які дають змогу віднести хостел до тієї чи іншої категорії за цією класифікацією (табл. 1).

В Україні одним із актуальних і перспективних для розвитку став напрям молодіжного та дитячого туризму. Пілотними проектами для пропозицій розміщення туристів у хостелах стали саме великі міста України, зокрема

Таблиця 1

Категоризація хостелів

Категорії	Критерії віднесення
Стандарт (Standart)	– гарна транспортна розв'язка поблизу хостелу; – кімнати розраховані на 4–14 осіб (чоловічі, жіночі, спільні); – кухня та умови для самостійного приготування їжі та санітарно-технічні зручності на поверсі; – загальна кімната для відпочинку з телевізором та Інтернетом.
Покращений (Superior)	– розташовані в пішій доступності до центру міста та крупних рекреаційних центрів; – кімнати розраховані на 2–14 осіб; – кухня та умови для самостійного приготування їжі, чай, кава для відвідувачів і санітарно-технічні зручності на поверсі; – загальна кімната для відпочинку, телевізор, Інтернет, можливі додаткові розваги; – пральня.
Люкс (Luxury)	– розміщені в центрі міста; – мають кімнати на одну та більше осіб; – кухня та умови приготування їжі та санітарно-технічні зручності в блоці або номері; – загальна кімната для відпочинку, пральня, спортзал.

столиця України – місто Київ, де зосереджена найбільша кількість гуртожитків і зручна для туристів інфраструктура, завдяки чому терміни окупності витрат на облаштування та надання послуг хостелів можна скоротити. Одночасно пілотні проекти почали реалізовуватись у найбільш відвідуваних туристами містах і різних населених пунктах України, що потребувало відповідної підтримки з боку органів місцевого самоврядування, молодіжного бізнес-середовища, громадськості [18].

Економіка малих і середніх міст у подальшому може стати одним з основних джерел формування місцевих бюджетів, забезпечення громадян робочими місцями і необхідними соціально-побутовими послугами, адже відродження й розвиток таких міст є першочерговими завданнями організації місцевого самоврядування за підтримки з боку державних органів влади. Так, наприклад, у законодавчій базі, що стосується розвитку туризму та готельно-ресторанної справи, важлива роль відводиться якісним послугам у сфері індустрії гостинності.

Враховуючи досвід різних країн світу, де мережа хостелів вже розвинена, вважаємо, що в Україні на початковій стадії розвитку доцільно організовувати цей тип розміщення на базі наявних засобів, наприклад студентських гуртожитків, виділяючи один або декілька поверхів в оренду.

Інвестування в будівництво нових студентських хостелів може стати наступним етапом цього напряму роботи, оскільки він характеризується набагато довшим терміном окупності. Причому задля досягнення окупності таких інвестицій протягом 3–4-х років потрібно забезпечити принаймні 70% наповненості хостелів. Утім, варто зазначити, що навіть у країнах, де мережа студентських хостелів більш розвинена, ніж в Україні, на цьому етапі середньорічна наповненість хостелів сягає лише 40–50%. Досвід інших країн також свідчить про те, що молодіжне хостельне господарство доцільно розвивати паралельно з екскурсійною діяльністю, а також із дитячим, молодіжним і сімейним туризмом. Саме ці цільові групи туристів є найчастішими відвідувачами та споживачами послуг хостелів. Таким чином, створення молодіжних хостелів може стати невід'ємною складовою розвитку молодіжного і дитячого туризму в Україні.

Висновки з цього дослідження. Підбиваючи підсумки, необхідно виділити основні рекомендації щодо вирішення поставленої мети:

– створення та покращення законодавчої та нормативно-правової бази щодо регулювання процесів створення, оподаткування та роботи хостелів;

– необхідність виділення хостелів у самостійний вид підприємства та віднесення до певної групи оподаткування, що спростить процес державної реєстрації та ведення статистичної звітності.

– створення та просування державної програми підтримки хостелів задля їх розвитку та інвестиційної підтримки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Воскресенський В. Міжнародний туризм / В. Воскресенський. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 255 с.

2. Пуцентейло П. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : [навч. посіб.] / П. Пуцентейло – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

3. Папирян Г. Менеджмент в индустрии гостеприимства (отели и рестораны) / Г. Папирян. – М. : Экономика, 2000. – 207 с.

4. Кабушкин Н. Менеджмент гостиниц и ресторанов : [учеб. пособ.] / Н. Кабушкин, Г. Бондаренко. – Мн. : Новое знание, 2001. – 216 с.

5. Круль Г. Основи готельної справи : [навч. посіб.] / Г. Круль. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 368 с.

6. Чудновский А. Туризм и гостиничное хозяйство : [учебник] / А. Чудновский – М. : Юркнига, 2005. – 448 с.

7. Сокол Т. Організація обслуговування в готелях і туристичних комплексах : [підручник] / Т. Сокол. – К. : Альтерпрес, 2009. – 447 с.

8. Проблеми розвитку туризму і готельного господарства: регіональний аспект : [монографія] / за заг. ред. І. Писаревського. – Х. : Харківська національна академія міського господарства, 2009. – 276 с.

9. Що таке Хостел [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hihostels.com.ua/uk/what-is-a-hostel/what-is-a-hostel.

10. Державний сайт статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/zr_u.html.

11. Колективні засоби розміщування в Україні у 2016 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 200 с.

12. Орленко О. Становлення та розвиток студентських хостелів в Україні – важливий напрям молодіжного та дитячого туризму / О. Орленко // Економічний часопис – XXI. – 2004. – № 3.
13. ДСТУ 4527:2006 послуги туристичні, національний стандарт України, засоби розміщення, терміни та визначення. Чинний від 1 жовтня 2006 р.
14. ДСТУ 4269:2003. Послуги туристичні, класифікація готелів. Чинний від 17 серпня 2014 р.
15. ДСТУ 4268:2003. Засоби розміщення. Чинний від 21 грудня 2001 р.
16. ДБН в.2.2-9-2009 Громадські будинки та споруди. – К. : Мінрегіонбуд України, 2009.
17. Всеукраїнська молодіжна хостел-організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hihostels.com.ua.
18. Давиденко І. Особливості розвитку хостелів в Україні та світі / І. Давиденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua.

УДК 339.138:17

Этические проблемы нейромаркетинговых исследований в процессе управления потребительским спросом

Астахова И.Э.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеца

Полякова Н.А.
студентка факультета международных экономических отношений
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеца

В статье рассматриваются подходы к определению нейромаркетинга, основные методы, преимущества и недостатки нейромаркетинговых исследований. Также в статье освещаются и анализируются основные нейроэтические проблемы с точки зрения нейромаркетинга, а также предлагаются пути решения данных проблем.

Ключевые слова: нейромаркетинг, нейромаркетинговые исследования, поведение потребителей, стимулирование потребительского спроса, нейроэтика.

Астахова І.Е., Полякова Н.О. ЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧИМ ПОПИТОМ

У статті розглядаються підходи до визначення нейромаркетингу, основні методи, переваги та недоліки нейромаркетинговых досліджень. Також у статті висвітлюються та аналізуються основні нейроетичні проблеми з точки зору нейромаркетингу, а також пропонуються шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: нейромаркетинг, нейромаркетингові дослідження, поведінка споживачів, стимулювання споживчого попиту, нейроетика.

Astahova I.E., Poliakova N.A. ETHICAL PROBLEMS OF NEUROMARKETING RESEARCHES IN PROCESS OF MANAGEMENT OF THE CONSUMER DEMAND

The article discusses the main approaches to definitions of neuromarketing, methods, advantages and disadvantages of neuromarketing research. The article also highlights and analyses the main neuroethical problems from the point of view of neuromarketing and suggest ways to overcome these problems.

Keywords: neuromarketing, neuromarketing research, consumer behavior, stimulate consumer demand, neuroethics.

Постановка проблемы в общем виде. Рынок товаров и услуг постоянно претерпевает различные изменения. Поэтому для разработки эффективных стратегий реализации товаров и услуг маркетологи вынуждены искать все более изощренные способы маркетинговых исследований поведения потребителей.

В период, когда активно развиваются нейрофизиологические и психологические науки, неудивительно, что маркетологи пришли к выводу, что для изучения поведения потребителей и их предпочтений нужно непосредственное участие самих потребителей в проводимых исследованиях.

Нейромаркетинг использует прогрессивные способы маркетинговых исследований, отношение к которым неоднозначно. Вопрос этичности нейромаркетинговых исследований не теряет своей актуальности, а споры по этому поводу происходят все чаще. Одни считают, что изучение нейропсихологических процессов человека с целью увеличения объемов реализации аморально. Другие считают, что такой способ исследования – отличный вариант как для продавца, так и для покупателя, ведь благодаря этому производитель точно знает, что товар будет пользоваться спросом, а покупатель уверен, что он сможет приобрести то, что ему необходимо.

Анализ последних исследований и публикаций. На протяжении длительного периода времени отечественные и зарубеж-

© Астахова И.Э., Полякова Н.А.

ные ученые делали вклад в изучение нейромаркетинга, его методов и других аспектов. Наиболее известными в этой сфере являются работы Г. Залтмана, О.Е. Клепикова, Г. Кругмана, Д. Льюиса, Э. Смидтса, М.А. Черновой [1].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Однако на данный момент вопрос этичности нейромаркетинговых исследований требует дополнительного изучения, так как возникают новые инструменты для проведения исследований, новые схемы обработки и применения полученных результатов.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является изучение причин возникновения этических проблем при использовании разных методов нейромаркетинговых исследований, предложение путей их преодоления и совершенствования слабых сторон нейромаркетинга.

Изложение основного материала исследования. Нейромаркетинг – одна из современных концепций маркетингового воздействия в розничной торговле, опирающаяся на исследование психологии потребителей, использующая технологию «сканирования» мозга потенциальных потребителей с целью определения того, на какие образы целевая группа реагирует наиболее активно, а также делающая ставку на чувства и эмоции клиентов [2, с. 179].

По мнению других ученых, нейромаркетинг – персонально-дифференцированный маркетинговый подход в изучении потребительского поведения, новая область практики, использующая достижения неврологии, которые позволяют определить особенности потребительского поведения в ответ на различного рода маркетинговые стимулы [1, с. 139].

Нейромаркетинг активно используют в следующих областях:

1) брендинг – создание мощного бренда на основе взаимосвязи фирмы с клиентами;

2) инновационный продуктовый дизайн – «измерение» реакции потребителей на идею о выпуске нового продукта или изменения упаковки прежнего продукта;

3) реклама – повышение эффективности рекламных кампаний через их воздействие на подсознание покупателя;

4) онлайн-бизнес – определение способов влияния на потребителя во время его пользования Интернетом, социальными сетями;

5) развлечения – создание нового отношения, получение нового опыта во время развлечений.

Предприниматели, имеющие возможность провести нейромаркетинговое исследование, способны выстроить по-настоящему эффективную рекламную кампанию, точно спрогнозировать ее результат, а также сформировать точку зрения потребителя относительно товара еще до того, как он выйдет на рынок. Методы, использующиеся при проведении нейромаркетинговых исследований, разнообразны по применяемому инструментарию, однако все они направлены на одну цель – создание комплекса приемов, которые воздействуют на подсознание потребителей и обеспечивают лояльность покупателей, превращают лояльность в желание обладать продуктом, а это желание – в регулярную потребность [3].

Наиболее распространенные методы проведения нейромаркетинговых исследований представлены в табл. 1.

Как любой другой вид маркетинга, нейромаркетинг имеет свои преимущества и недостатки. Преимущества нейромаркетинга заключаются в качестве получаемой информации, эффективности влияния потребительских стимулов, отсутствии субъективизма в исследовании, наглядности получаемых данных, высокой скорости и эффективности их обработки.

Однако нейромаркетинговым исследованиям присущи и недостатки. К ним можно отнести острую потребность в высококвалифицированных кадрах, имеющих знания и навыки в области психиатрии и нейрофизиологии, психологический дискомфорт потребителей, участвующих в исследованиях, сложность с позиционированием товара при получении результатов, неоднозначность интерпретации итогов исследований, сложность анализа, высокую стоимость исследований, невозможность группировать участников исследований, так как у каждого потребителя своя реакция на раздражитель, а вероятность выбора неправильного инструмента воздействия крайне высока.

На поведение потребителей, кроме эмоций, влияет множество факторов, а именно различные мотивы, определенные убеждения, установки, конкретные ситуации, индивидуальные особенности, уровень культурного развития.

Согласно модели ValS2 выделяют различные виды потребителей в зависимости от

Таблица 1

Основные методы нейромаркетинговых исследований [4]

Метод	Сущность
Техника извлечения метафор Залтмана (ZMET)	Позволяет изучать подсознание человека с помощью наборов специально подобранных картинок, вызывающих положительный эмоциональный отклик и активизирующих скрытые образы-метафоры, стимулирующие через нейронные цепочки различные нейронные кластеры, приводящие к поступкам или намерениям.
Полиграф (детектор лжи)	Технология биометрических методов исследования позволяет изучать воздействие ТВ-роликов и рекламы на респондентов путем комплексного измерения биопараметров мозга, кожи и мускульной системы. Процесс тестирования не утомителен для респондентов: на лице и на двух пальцах каждого из них устанавливают специальные датчики, а на голову надевают специальный матерчатый шлем.
Электромиография	Определение эмоционального отношения человека к предлагаемым стимулам, например картинкам на мониторе, продуктам, которые потребляет человек перед камерой, музыке, которую он слушает.
Функциональная магнитно-резонансная томография (ФМРТ)	Использование мощного магнита для отслеживания кровотока в головном мозге потребителя, когда ему предъявлен внешний стимул. ФМРТ позволяет фиксировать реакции самой глубинной части головного мозга, так называемого центра удовольствий.
Отслеживание движения глаз (eye tracking)	Позволяет получать информацию по движению глаз. Данный процесс подсознательный и не управляется человеком. Он отражает ход мышления человека, получающего визуальную информацию.

Таблица 2

Виды потребителей по модели ValS2

Вид	Описание
Актуализатор	Предпочитает вещи высокого качества, восприимчив к новинкам, скептически относится к рекламе.
Квалифицированный	Не обращает внимания на престиж вещи, основной объем потребляемого товара составляют товары для дома.
Консервативный	Предпочитает вещи отечественного производства, с трудом может поменять предпочитаемую марку товара.
Достигающий	Его привлекает разнообразие товара, он участвует в акциях.
Стремящийся	В первую очередь думает об имидже, тратит больше средств на покупку товаров личного пользования.
Экспериментирующий	Следует моде, склонен к импульсивным покупкам, большое внимание обращает на рекламу.
Деятельный	Совершает только ценные покупки для комфорта и на длительное время, не склонен к покупке предметов роскоши.
Борец	Предпочитает покупать товары только одних марок, интересуется распродажами и доверяет рекламе.

личностных ценностей, имеющихся ресурсов и жизненного стиля [5]. Они представлены в табл. 2.

На поведение людей влияют внешние раздражители. Это влияние достаточно сильное, но его не стоит использовать для регулирования потребительского поведения.

Классические инструменты маркетинга, такие как привлекательный вид упаковки или цвета постера, не способны создать достаточно сильный раздражитель. Они или совсем не оказывают влияния на выбор потребителя, или оказывают настолько слабое влияние, что его можно не учитывать. Кроме того, потребитель все время находится в процессе адаптации и учится отсеивать ненужную для него информацию.

В современном мире существует еще один недостаток нейромаркетинговых исследований – неосведомленность большинства потребителей о нарушении их этических норм, а также возможность влияния на систему ценностей потребителя при приобретении товаров.

Такими вопросами сегодня занимается нейроэтика – сравнительно новая междисци-

Таблица 3

Управление потребительским спросом через нейромаркетинг

Основной рычаг	Суть
Чувство неполноценности	Если потребитель не использует те или иные товары или услуги, то в понимании остальных потребителей он становится плохим родителем, работником и т. д.
Обманчивое восприятие цифр	Человек склонен обращать больше внимания на левую сторону цифры, поэтому даже такая разница в цене, как 39 у. е. и 40 у. е. будет восприниматься, как 30 у. е. и 40 у. е.
Вечные ценности	Использование в рекламных слоганах и изображениях таких человеческих ценностей, как семья, любовь, дружба, уважение.

плинарная область, в которой обсуждаются разнообразнейшие вопросы, возникшие вместе с современными исследованиями мозга. В ее рамках рассматриваются основные принципы нормативной этики нейрофизиологии, а также таких понятий, как свобода воли, моральная ответственность, автономия личности и индивидуума [6].

Проявления влияния нейромаркетинга на систему ценностей потребителя, убеждения и уязвимые места представлены в табл. 3 [7].

Используя эти рычаги влияния, производители товаров и услуг добиваются того, что подсознательно потребитель обращает внимание на продукцию, производители которой в рекламных кампаниях используют эти элементы.

Выводы из этого исследования. Что касается основных существующих этических проблем нейромаркетинга сегодня, то к ним можно отнести:

– умалчивание основных целей эксперимента (исследователи вмешиваются в приватные мысли потребителя, которые он не может скрыть, и используют их в своих целях);

– дискриминацию отдельных лиц посредством влияния на психофизиологические уязвимые точки потребителя;

– использование отдаленных образов в рекламе или дизайне товара, которые не соответствуют его сущности;

– отсутствие средств надзора и контроля нейромаркетинговых исследований;

– основную нацеленность производителя на реализацию своей продукции через использование данных, полученных недобросовестным путем при нейромаркетинговом исследовании.

Существование таких проблем порождает недоверие и негативное отношение к этому виду маркетинговых исследований в обществе, поэтому необходимо обратить внимание на такие аспекты:

– распространение научных материалов среди потенциальных потребителей с объяснением нюансов применяемых методов исследования;

– определение конкретной цели исследования и информирование о ней потребителей, которые являются его участниками, ведь потребитель должен знать, с какой целью проводится исследование, его метод проведения, информацию, которую производитель получит во время исследования;

– разработка контрольных и регулирующих мер по участию потребителей в нейромаркетинговых исследованиях;

– использование конкретных образов, связанных с исследуемым товаром, ведь многие компании в своих исследованиях прибегают к воздействию на потребителя через косвенные образы, которые не касаются целевой продукции, но побуждают к покупке вне зависимости от качества и личных потребностей покупателя;

– принятие во внимание ценностей и желаний потребителя.

Таким образом, предложенные пути преодоления этических проблем позволят повысить уровень морально-этической составляющей нейромаркетинговых исследований, что может существенно повлиять на повышение доверия и изменение отношения общества к ним.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Чернова М.А. Нейромаркетинг: к вопросу об этической составляющей / М.А. Чернова, О.Е. Клепиков // Национальный психологический журнал. – 2012. – № 1 (7). – С. 139–142.

2. Красильников А.Б. Становление концепции нейромаркетинга / А.Б. Красильников // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 1 (53). – С. 179–181.

3. Рябой Г.В. Нейромаркетинг: «за» и «против» / Г.В. Рябой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrday.net/ekonom/20782-neyromarketing-za-i-protiv.html.

4. Нейромаркетинговые исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.neiromarketing.ru/research.

5. Мориарти С. Факторы, влияющие на поведение потребителей / С. Мориарти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=599.

6. Нейроэтика – порождение нейробиологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://medikom.kiev.ua/nejroetika-porozhdenie-nejrobiologii.html.

7. Шутова Е.М. Такой запрещенный нейромаркетинг / Е.М. Шутова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://e-shutova.by/blog/takoj_zapreshchennyj_nejromarketing.

УДК 005.332.4

Формування стратегічних конкурентних переваг підприємства для забезпечення підвищення конкурентоспроможності

Балковська В.В.
асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Статтю присвячено актуальній проблемі управління конкурентоспроможністю підприємства шляхом визначення його стратегічних конкурентних переваг та джерел їх формування. Проаналізовано та систематизовано основні ресурси підприємства, на основі яких формуються конкурентні переваги. Визначено сутність конкурентних переваг та стратегічних конкурентних переваг. Розроблено карту формування стратегічних конкурентних переваг підприємства на прикладі молокопереробних підприємств.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, ресурси, конкурентна перевага, стратегічна конкурента перевага.

Балковская В.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Статья посвящена актуальной проблеме управления конкурентоспособностью предприятия путем определения его стратегических конкурентных преимуществ и истоков их формирования. Проанализированы и систематизированы основные ресурсы предприятия, на основе которых формируются конкурентные преимущества. Определено значение конкурентных преимуществ и стратегических конкурентных преимуществ. Разработана карта формирования стратегических конкурентных преимуществ предприятия на примере молокоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, ресурсы, конкурентное преимущество, стратегическое конкурентное преимущество.

Balkovska V.V. FORMATION OF STRATEGIC COMPETITIVE EDGES OF THE ENTERPRISE TO PROVIDING INCREASED COMPETITIVENESS

The article is dedicated the issue of competitiveness management by determination of its strategic competitive edges and the sources of their forming. The basic resources of enterprise, based on those competitive edges are formed, are analyzed and systematized. Essence of competitive edges and strategic competitive edges is certain. The map of forming of strategic competitive edges is developed on the example of dairy enterprises.

Keywords: competition, competitiveness, resources, competitive edge, strategic competitive edge.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конкуренція є невід'ємною частиною сучасних ринкових відносин, тому товаровиробникам постійно потрібно боротися з конкурентами за своє існування, формуючи власну конкурентоспроможність. Базою для ефективного управління конкурентоспроможністю є правильне та вчасне виявлення і формування конкурентних переваг підприємства.

На формування поточних та стратегічних конкурентних переваг підприємства може впливати багато факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Взагалі особливістю конкурентних переваг є те, що вони визначаються станом зовнішнього середовища, але формуються всередині підприємства та реалізуються лише шляхом використання його внутрішнього потенціалу. Визначення стратегічних конкурентних переваг на підприємстві є основою для побудови коректної конкурентної стратегії, реалізація якої в майбутньому дасть змогу посилити ринкові позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розуміння поняття конкурентної переваги почалося ще в межах теорії конкуренції школою класичної політекономії А. Смітом та Д. Рікардо. Пізніше М. Портер у своїх ґрунтовних дослідженнях конкуренції довів, що діяльність компанії залежить від конкурентних переваг порівняно з галузевими конкурентами. Вагомий внесок у розвиток теорії формування конкурентних переваг було зроблено відомим вченим-економістом Г.Л. Азоєвим. Також дослідженням конкурентоспроможності підприємства і конкурентних переваг займалися такі відомі вчені, як І. Ансофф, Л.В. Балабанова, Ж. Вальтер, Ж-Ж. Ламбен. Серед

© Балковська В.В.

вітчизняних учених варто відзначити вагомий внесок таких дослідників, як: О.А. Жамойда, Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко, І.В. Суха, Р.Б. Тян, І.В. Тюха, Л.І. Федулова, Б.І. Холод.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що в сучасному динамічному середовищі проблема формування конкурентних переваг підприємств постає досить гостро, практичні заходи щодо вирішення цього питання потрібно вдосконалювати. Особливо це стосується формування стратегічних конкурентних переваг, які зорієнтовані на тривале забезпечення конкурентоспроможності. Варто також відзначити, що формування конкурентних переваг молокопереробних підприємств у контексті комплексної системи управління конкурентоспроможністю досліджено недостатньо. У зв'язку з реальною загрозою для підприємств молокопереробної галузі України з боку іноземних конкурентів на дослідженні проблематики конкурентоспроможності та поточних і стратегічних конкурентних переваг, а також джерел їх формування потрібно зосередити особливу увагу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження спрямоване на визначення теоретичних і прикладних основ визначення стратегічних конкурентних переваг та джерел їх формування на підприємстві (на прикладі молокопереробних підприємств).

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку – складний та динамічний процес, який потребує постійного прийняття управлінських рішень, спрямованих на формування конкурентних переваг. Конкурентоспроможність підприємства є поняттям відносним, адже проаналізувати її ми здатні лише в порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, що функціонують у межах спільної галузі промисловості [5, с. 44]. Саме тому кожне рішення, прийняте одним із підприємств, буде впливати на дії решти конкурентів. За таких умов усвідомлення керівництвом підприємства власного потенціалу та впливу зовнішнього середовища стає надзвичайно важливим [7, с. 177].

Щоб забезпечити ефективне управління конкурентоспроможністю, необхідно передусім звернути увагу на раціональне використання ресурсів підприємства, що безпосередньо формують його конкурентоспроможність. Такі ресурси поділяються на три види:

1) базові;

2) конкурентні;

3) стратегічні.

Базовими називають набір необхідних ресурсів для виходу на той чи інший ринок. Це мінімальна межа ресурсів підприємства, за наявності яких воно може функціонувати та забезпечувати просте відтворення. Але використання лише базових ресурсів не забезпечить підприємству здатність посилити або ж навіть тривалий час утримувати власні позиції на ринку.

Конкурентними є такі ресурси, що будуть забезпечувати підприємству здобуття конкурентних переваг на рику. Найчастіше до таких ресурсів можна віднести особливості одного підприємства, що будуть його відрізняти від усіх інших (доступ до конкретного виду ресурсів, унікальні знання та технології, нове обладнання тощо).

Стратегічні ресурси дають змогу забезпечити підприємство унікальними можливостями для розвитку майбутнього лідерства на ринку. До такого типу ресурсів відносять насамперед інноваційні та інвестиційні. Також на їх формування доволі сильно буде впливати інвестиційна привабливість підприємства.

Структура конкурентних ресурсів підприємства постійно змінюється. За таких умов дуже важливо раціонально приймати управлінські рішення, адже частка стратегічних ресурсів підприємства, що є найважливішими для конкурентної боротьби, постійно має тенденцію до зниження, а отже, постійно потрібно знаходити шляхи для їх оновлення.

У формуванні ресурсів підприємства для забезпечення його подальшої конкурентоспроможності на ринку вагому роль відіграє саме час прийняття того чи іншого рішення. Стратегічні та конкурентні ресурси будь-якого підприємства з плином часу мають тенденцію до переходу у базові, тобто втрачають свою новизну та актуальність. Отже, чим пізніше буде прийняте рішення про поновлення таких видів ресурсів, тим менше конкурентних переваг матиме підприємство в майбутньому, при цьому чим раніше будуть поновлюватися такі види ресурсів (за рахунок як внутрішнього, так і зовнішнього потенціалу підприємства), тим вищою буде його конкурентоспроможність (рис. 1). Але у разі завчасного прийняття деяких управлінських рішень може виникати загроза перевитрат на його реалізацію. Отже, обов'язково необхідно чітко визначити конкретну стратегічну точку введення змін для того чи іншого виду ресурсів [3, с. 39–40].

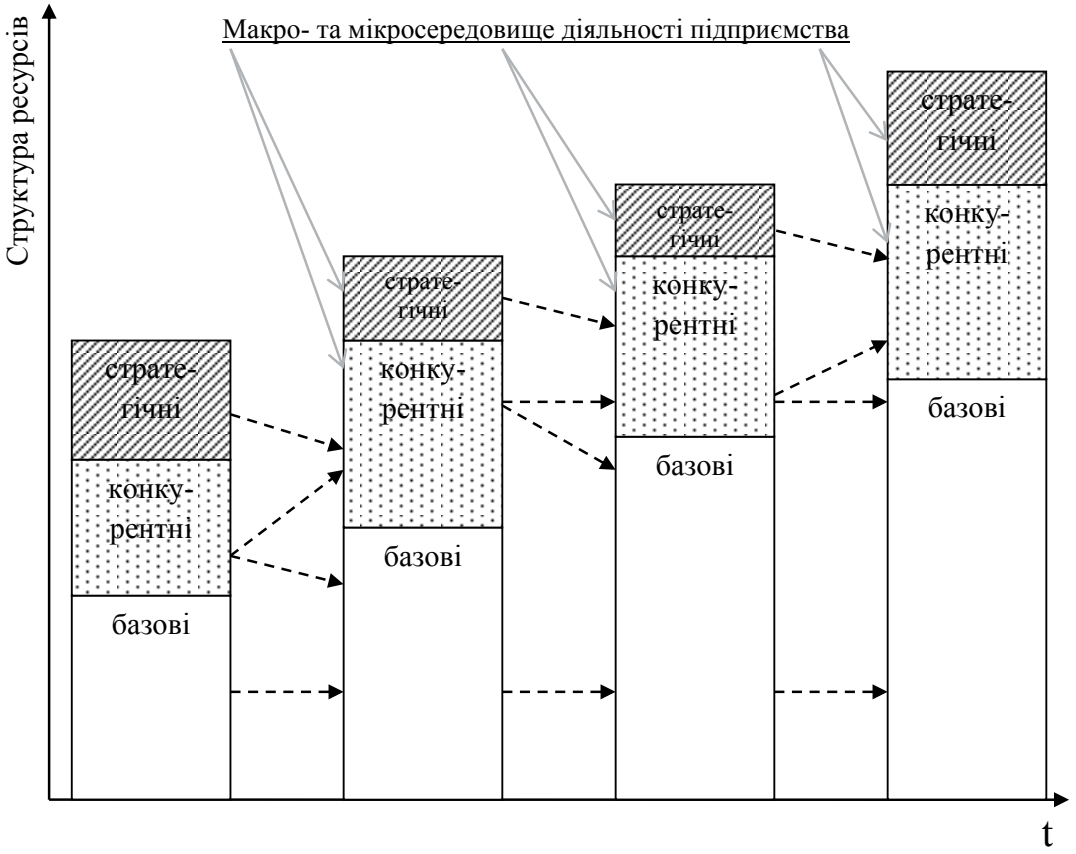


Рис. 1. Формування конкурентних ресурсів підприємства

За наявності необхідних ресурсів і враховуючи власний аналітичний, трудовий та творчий потенціал, підприємство здатне визначити власні конкурентні переваги. При цьому формування конкурентних переваг фірми буде нерозривно пов'язане з конкурентним середовищем на ринку, адже чим більшого розвитку на ринку набуватиме конкурентна боротьба, тим важливішим для підприємства буде здобуття конкурентних переваг, і навпаки.

Під час використання наведених вище видів ресурсів на підприємстві формуються конкурентні переваги. При цьому основним джерелом таких переваг є стратегічні конкурентні ресурси. Конкурентна перевага – це певна цінність або сукупність цінностей, приманних підприємству, використання яких у ході господарської діяльності здатне посилити його ринкові позиції порівняно з конкурентами та принесе вимірні результати господарювання в майбутньому в умовах мінливості ринкового середовища.

Особливу увагу під час формування конкурентних переваг варто приділити фактору часу, адже актуальні для підприємства конкурентні переваги сьогодні через деякий час можуть стати його звичайною характеристикою або навіть типовим явищем для підприємств усередині галузі та втратять свою значимість [1, с. 166]. За таких умов підприємству варто зосередитися на формуванні стійких конкурентних переваг. Стійка конкурентна перевага – це тривала вигода в застосуванні деякої унікальної, заснованої на неповторній комбінації внутрішньофірмових ресурсів і стану зовнішнього середовища, її завдяки унікальності не можна скопіювати [6, с. 44]. Але навіть формування стійких конкурентних переваг не є запорукою їх тривалого використання, адже будь-яка штучна конкурента перевага (створена в результаті людської діяльності) рано чи пізно буде визначена та повторена конкурентами.

Не кожна конкурентна перевага може бути корисною для підприємства. Для того щоб вона давала змогу отримувати додаткову користь, необхідно забезпечити відповідність таким вимогам: задовольняти потреби споживачів, які можуть постійно змінюватися; базуватися на специфічних ресурсах підприємства, яких немає або неможливо викорис-

тати в умовах підприємств-конкурентів; бути гнучкими; адаптуватися до ринкового середовища; забезпечувати стратегічний розвиток підприємства [4, с. 95].

Саме тому актуальним у сучасних умовах господарювання стає формування стратегічних конкурентних переваг. На відміну від звичайної поточної конкурентної переваги стратегічна зорієнтована на посилення ринкових позицій у майбутньому. До основних характеристик такого виду конкурентних переваг належать: висока адаптивність до факторів зовнішнього середовища, активне використання стратегічних ресурсів підприємства, які на даному етапі ще не приносять явної користі, але їх можна буде використати в майбутньому; спрямованість на усунення вузьких місць діяльності підприємства на ринку або мінімізація їх негативного впливу для посилення ринкових позицій; високий вплив соціуму та моди на майбутню продукцію формування такого виду конкурентних переваг.

Визначення стратегічних конкурентних переваг є складним багатоаспектним процесом, який передбачає ретельний аналіз діяльності підприємства, визначення його слабких та сильних сторін, визначення альтернатив тощо. Більш детально карту формування стратегічних конкурентних переваг на прикладі молокопереробного підприємства пропонуємо розглянути на рис. 2

Отже, основою для формування стратегічних конкурентних переваг є базові ресурси підприємства. На етапі визначення та аналізу базових ресурсів важливо визначити так, що наявні лише на досліджуваному підприємстві і не можуть використовуватися або не приносять переваг під час використання у діяльності конкурентів. Після визначення ресурсного потенціалу необхідно провести аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Під час аналізу внутрішнього середовища підприємства проводиться дослідження внутрішнього потенціалу підприємства (майнового, трудового, фінансового, інформаційного, маркетингового тощо) шляхом обчислення основних економічних показників діяльності. Виходячи з отриманих на даному етапі результатів, стає можливим визначити конкурентні ресурси підприємства, але важливо пам'ятати, що на підприємство впливає зовнішнє середовище, отже, їх необхідно адаптувати до нього.

Аналіз зовнішнього середовища підприємства є більш складним та тривалим процесом. Тут важливо провести дослідження як макросередовища, так і мезосередовища підприємства. Аналізу зовнішнього середовища необхідно приділити особливу увагу, адже неправильне або неповне його проведення зменшить адаптивність стратегічних конкурентних переваг в майбутньому та знизить ефективність їх використання або навіть може зробити їх неефективними. Ретельна діагностика факторів зовнішнього середовища допоможе визначити основні тенденції на ринку та спрогнозувати його подальший розвиток.

Провівши аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, можемо сформувати конкурентні переваги, які дадуть змогу посилити або утримати власні ринкові позиції. Дані переваги використовуються на сучасному етапі господарювання або можуть використовуватися у короткостроковій перспективі, поки конкуренти не здобули їх та не запровадили у власну діяльність або ж не перевершили їх ефект.

Визначивши конкурентні переваги та проаналізувавши ринок, можливо змоделювати позиції досліджуваного підприємства на ринку. Особливо важливо, провівши повний аналіз підприємства, визначити вузькі місця діяльності, адже саме на них варто буде зосередити максимальну увагу в майбутньому та зорієнтуватися на їх посилення або усунення.

Після визначення альтернатив та їх аналізу (за наявності таких) можна переходити до визначення стратегічних конкурентних переваг. Для цього на основі проведеного аналізу ринкового середовища необхідно змоделювати зміну вподобань та потреб споживачів виходячи з поточних тенденцій ринку та моди на майбутню продукцію. Стратегічні конкурентні переваги необхідно формувати для забезпечення підприємству тривалої конкурентоспроможності на ринку. Якщо розглядати дане економічне явище на прикладі молокопереробних підприємств, то отримання міжнародних сертифікатів якості ISO 9000 для таких виробників на сучасному етапі є конкурентною перевагою, але все більше і більше товаровиробників здобувають таку сертифікацію, а отже, скоро це перестане бути особливістю і стане звичним для споживача. На даному етапі господарювання підприємства – лідери на ринку молока та молочної продукції отримують органічну та екологічну сертифікацію. Не всі споживачі поки знають про існування та значення такої сертифікації, але культура споживання молочної продукції поступово зростає, тому з часом такі заходи

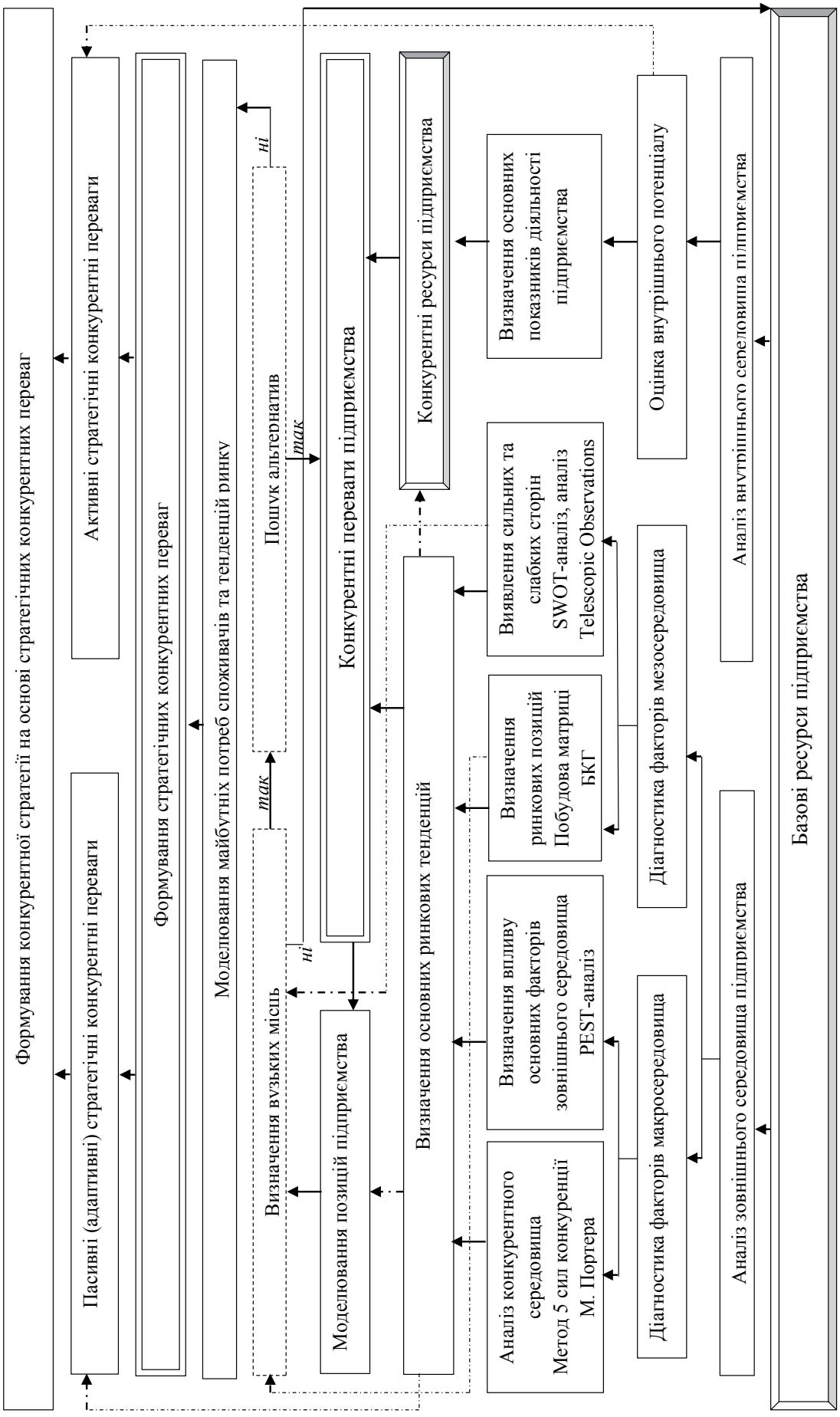


Рис. 2. Карта формування стратегічних конкурентних переваг молокопереробного підприємства

дадуть змогу виробникам максимально задовольнити потреби вибагливих споживачів. Отже, наявність органічної та екологічної сертифікації сьогодні є стратегічною конкурентною перевагою [2, с. 83–84].

Стратегічні конкурентні переваги підприємства доцільно розділити на два види: активні та пасивні.

Активні стратегічні конкурентні переваги – це такі, що сформовані на основі внутрішніх ресурсів підприємства та повністю або частково можуть регулюватися діяльністю підприємства. До таких переваг може належати використання новітніх технологій або впровадження нових моделей управління.

Пасивні стратегічні конкурентні переваги – це такі можливості зовнішнього середовища, до яких підприємство може швидко та вчасно адаптуватися, отримавши із цього додаткову користь. На такі переваги підприємство практично не здатне впливати, але може ефективно використати. Наприклад, після підписання Угоди про асоціацію України та ЄС 27 червня 2014 р. вітчизняні товаровиробники молочної продукції отримали чудовий шанс у найближчі роки завоювати нові європейські ринки збуту, а економічна частина підписаної Угоди передбачає надання дозволу українським підприємствам експортувати власну молочну продукцію до країн Західної Європи за умови, що вона відповідатиме вимогам якості. Ось для виробників, якість продукції яких відповідає вимогам ЄС, така особливість Угоди й буде пасивною стратегічною конкурентною перевагою, яку просто можна ефективно використати.

Висновки з цього дослідження. Отже, для забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства важливо звернути увагу на раціональне використання ресурсів підприємства, що безпосередньо формують його конкурентоспроможність. Такі ресурси для подальшого ефективного їх використання у формуванні конкурентних переваг підприємства доцільно поділити на три групи: базові, конкурентні та стратегічні. На основі наявного потенціалу та після детального аналізу зовнішнього середовища на підприємстві можливо визначити стратегічні конкурентні переваги, які дадуть змогу в майбутньому посилити позиції на ринку порівняно з конкурентами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балковська В.В. Визначення конкурентних переваг як базис для ефективного управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств / В.В. Балковська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 18. – С. 164–170.

2. Балковська В.В. Сертифікація продукції як один з основних способів підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств України / В.В. Балковська // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 4(09). – С. 81–86.

3. Вайсман Е.Д. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе упреждающего решения / Е.Д. Вайсман // Вестник университета (Государственный университет управления). – М. : Издательский дом ГУУ, 2010. – С. 37–44.

4. Пащенко О.П. Особливості формування конкурентних переваг підприємства: стратегічний аспект / О.П. Пащенко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2015. – № 3(73). – С. 94–100.

5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. И. Минервин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

6. Труніна І.М. Дослідження конкурентних переваг суб'єктів підприємницької діяльності в умовах глобалізації / І.М. Труніна, О.А. Сущенко // Часопис економічних реформ. – 2015. – № 3(19). – С. 43–49.

7. Шацька З.Я. Особливості формування стратегії створення конкурентних переваг підприємства / З.Я. Шацька, О.В. Короб // Международный научный журнал. – 2015. – № 9. – С. 175–179.

УДК 658.012.32

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: логістичні складники

Безсмертна О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності
Вінницького національного технічного університету

Адлер О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Білоконь Т.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності
Вінницького національного технічного університету

У статті розроблено групи показників для оцінки конкурентоспроможності підприємства за бізнес-процесами, ці групи об'єднано у потенціали, досліджено конкурентоспроможність підприємств гірничодобувної галузі за бізнес-процесами та потенціалами, а також визначено інтегральний індекс конкурентоспроможності підприємств. Виявлено вплив логістичних складників на рівень конкурентоспроможності підприємств. Виділено актуальні логістичні складники для підвищення рівня конкурентоспроможності гірничодобувних підприємств у розрізі виробничого, маркетингового та фінансового потенціалів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, бізнес-процес, потенціал, гірничодобувне підприємство, логістика, обслуговування, витрати.

Безсмертная О.В., Адлер О.А., Белоконь Т.Н. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

В статье разработаны группы показателей для оценки конкурентоспособности предприятия по бизнес-процессам, эти группы объединены в потенциалы, исследована конкурентоспособность предприятий горнодобывающей отрасли по бизнес-процессам и потенциалам, а также определен интегральный индекс конкурентоспособности предприятий. Выявлено влияние логистических составляющих на уровень конкурентоспособности предприятий. Выделены актуальные логистические составляющие для повышения уровня конкурентоспособности горнодобывающих предприятий в разрезе производственного, маркетингового и финансового потенциалов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, бизнес-процесс, потенциал, горнодобывающее предприятие, логистика, обслуживание, расходы.

Bezsmertna O.V., Adler O.O., Bilokon T.M. ENSURING OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS: THE LOGISTIC COMPONENTS

The groups of indicators for assessing the competitiveness of an enterprise depending on business processes are developed in the article, these groups are united into potentials. The competitiveness of mining enterprises depending on the business processes and potentials is investigated, and the integrated index of enterprises competitiveness is determined. The influence of logistics components on the level of enterprises competitiveness was revealed. The topical logistics components for increasing the competitiveness of mining enterprises by production, marketing and financial potentials were defined.

Keywords: competitiveness, business process, potential, mining company, logistics, service, expenses.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Невід'ємним складником успішного функціонування підприємства за умов ринкової економіки є його здатність бути конкурентоспроможним на ринку. На ринку сьогодні представлено велике розмаїття продукції вітчизняних та зарубіжних виробників, які намагаються привернути увагу споживача, поліпшуючи якісні показники продукції та знижуючи вартісні. Отже, ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства повинне бути ключовим у політиці будь-якого підприємства.

Крім того, конкурентоспроможність продукції набуває особливої актуальності в умовах євроінтеграції, коли продукція повинна відпо-

© Безсмертна О.В., Адлер О.О., Білоконь Т.М.

відати європейським вимогам якості та стандартизації і бути готовою до виходу на міжнародні ринки.

Важливо також зазначити, що основні теоретико-практичні зусилля із підвищення конкурентоспроможності підприємства слід спрямовувати на ті вітчизняні галузі промисловості, які сьогодні мають вагомий потенціал і можуть представляти нашу країну на закордонних ринках збуту. Що стосується Вінницької області, то на її території зосереджена велика кількість кар'єрів відкритого добування, продукція яких має достатній рівень попиту. Основними споживачами такої продукції є заводи залізобетонних конструкцій, виробники товарного бетону, організації, які займаються будівництвом та обслуговуванням автодоріг, будівельні компанії тощо.

Представниками гірничодобувних підприємств на ринку пропонується широкий асортимент різноманітних товарів – від високоякісного гранітного щебеню до складних архітектурно-будівельних виробів із граніту.

Зважаючи на сьогоднішній стан технологічного оснащення та високий фізичний і моральний знос основних фондів підприємств гірничодобувної галузі, підвищення їх конкурентоспроможності через показники якості продукції можливе лише за умови техніко-технологічної модернізації та підвищення інвестиційної активності. Оскільки такі заходи потребують величезних фінансових інвестицій, на які підприємства сьогодні просто не здатні, авторами запропоновано звернути увагу на заходи підвищення конкурентоспроможності, що базуються на поліпшенні організації виробничого процесу, зниженні собівартості продукції, сприянні збільшенню обсягів продажу. Зміст цих заходів знаходить своє відображення у логістичному підході до підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Як показує досвід сучасних підприємств, урахування логістичних аспектів в управлінні конкурентоспроможністю дає змогу сформулювати нові джерела конкурентних переваг підприємства. Це зумовлює актуальність дослідження перспектив використання логістичних складників для забезпечення конкурентоспроможності підприємств гірничодобувної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню конкурентоспроможності підприємства присвячено теоретичні та практичні дослідження багатьох вітчизняних та закордонних учених. Особливої уваги заслуговують роботи Л.С. Кобиляцького, А.В. Котлика, Р.Л. Лупака, О.І. Драган [2–5]. Науковці ґрунтовно підходять до визначення поняття конкурентоспроможності підприємства, підходів до її оцінки та шляхів підвищення.

Питанням підвищення конкурентоспроможності підприємства на засадах логістики присвячено праці таких науковців й практиків, як Н.В. Хвищун, А.М. Бутов [6; 7]. В їхніх роботах розглядаються особливості формування ефективної системи управління логістикою у напрямі використання логістичних стратегій на підприємстві для забезпечення його конкурентоспроможності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростання кількості досліджень і публікацій, присвячених проблемам формування і реалізації конкурентного потенціалу підприємства, недостатньо вивчено логістичні складники підвищення конкурентоспроможності підприємств гірничодобувної галузі. Це й визначило мету дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності гірничодобувних підприємств на основі вибору її логістичних складників.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність підприємства є одним із найважливіших об'єктів дослідження та управління, оскільки її рівень визначає здатність суб'єктів господарювання адаптуватися до умов конкурентного середовища. Складність дослідження рівня конкурентоспроможності пояснюється динамічністю та мінливістю цієї категорії. Крім того, залежно від об'єкта дослідження фактори, які формують конкурентоспроможність, а також наслідки високого або низького її рівня можуть бути різними.

Сучасні підприємства в умовах жорсткої конкуренції повинні постійно шукати нові резерви зміцнення своїх конкурентних позицій на ринку. Одним із таких резервів є логістика, яка пропонує нові методи управління постачанням, виробництвом та розподілом.

Значні переваги логістики в конкурентній боротьбі підтверджуються результатами досліджень британських учених, згідно з якими в структурі собівартості продукції близько 70% становлять витрати, пов'язані зі зберіганням, транспортуванням, упаковкою та іншими операціями з переміщення товарно-матеріальних цінностей. Звідси випливає, що саме у сфері логістики, а не виробництва, як уважалося

раніше, містяться найбільші резерви щодо поліпшення конкурентних позицій підприємства, тому логістика повинна стати частиною механізму функціонування підприємств.

Для дослідження рівня конкурентоспроможності та її логістичних складників обрано підприємства гірничодобувної галузі Вінницької області, які спеціалізуються на видобутку й переробці бутового каменю, сипких будівельних матеріалів.

Згідно з даними Департаменту міжнародного співробітництва Вінницької ОДА, обсяги промислового виробництва в розробленні кар'єрів та добувній промисловості Вінницької області в 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшилися на 15,9%. Лише половина підприємств були прибутковими, їх обсяг прибутків зріс майже у два рази та становив 180 млн. грн. Усі гранітні кар'єри області зорієнтовані на експорт. Зокрема, 80% видобутого на Вінниччині граніту вивозили за кордон – у Російську Федерацію, Білорусь. Однак після 2014 р. підприємства потрапили під російські санкції і суттєво зменшили видобуток корисних копалин [1]. Як результат, звузилися ринки збуту, а інвестори стали втрачати інтерес до галузі. Все це визначило відповідний рівень конкурентоспроможності підприємств гірничодобувної галузі Вінницької області.

У процесі дослідження конкурентоспроможності підприємств гірничодобувної галузі важливим завданням є формулювання визначення цього терміну, яке б ураховувало логістичні аспекти. На думку авторів, найбільш удалим є тлумачення, яке дає Л.С. Кобиляцький: «Конкурентоспроможність підприємства визначають показники, які характеризують ефективність виробничої діяльності, фінансового стану підприємства, ефективність організації збуту і просування товару порівняно з підприємствами-конкурентами, а також показники конкурентоспроможності товарів» [2, с. 81].

А.В. Котлик [3, с. 6] пропонує застосовувати процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства, що означає: виділення бізнес-процесів як об'єктів аналізу й управління конкурентоспроможністю, оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі конкурентоспроможності бізнес-процесів, а також орієнтацію управління конкурентоспроможністю підприємства на управління конкурентоспроможністю як кожного бізнес-процесу окремо, так і всіх бізнес-процесів у комплексі.

При цьому під конкурентоспроможністю підприємства за бізнес-процесом у дослідженні розуміється спроможність підприємства ефективно виконувати свої функції в умовах конкуренції, сприяючи гармонійному задоволенню інтересів основних зацікавлених сторін, тобто первинних і вторинних клієнтів бізнес-процесу, персоналу, власників підприємства.

За результатами анкетного опитування, проведеного на аналізованих підприємствах, було сформовано вісім груп показників бізнес-процесів, за якими слід оцінювати рівень конкурентоспроможності підприємства. Сформовані групи показників запропоновано об'єднати у три блоки-потенціали: виробництво, маркетинг, фінанси, у межах яких далі будуть розглядатися логістичні складники підвищення конкурентоспроможності (рис. 1).

Поняття потенціалу конкурентоспроможності підприємства, на думку Р.Л. Лупака, є однією з найбільш комплексних економічних характеристик підприємства. Суб'єкт господарювання з високим рівнем конкурентоспроможності має вищі шанси на успішніше функціонування на ринку порівняно з конкурентами, розвиток власної торгової мережі, розширення торгових площ, збільшення товарних запасів та формування інтелектуально-кадрового потенціалу майбутнього розвитку. Таким чином, доцільно трактувати потенціал конкурентоспроможності підприємства як системну комплексну характеристику його здатності у коротко- та довгостроковій перспективі перемагати в конкурентній боротьбі з прямими та опосередкованими конкурентами за споживачів та їх купівельні фонди, цільові ринкові сегменти, фінансове, матеріально-технічне та інтелектуально-кадрове забезпечення, інвестиційно-інноваційний потенціал розвитку, обсяги співробітництва з виробничим та логістично-постачальницьким секторами, масштаби соціальної відповідальності на споживчому ринку [4, с. 108].

Підхід до формування сукупності факторів, які визначають рівень конкурентоспроможності підприємства, покладено в основу теорії ефективної конкуренції. Згідно із цією теорією, найбільш конкурентоспроможним є те підприємство, де найкраще організована робота всіх служб і підрозділів [5, с. 52]. Оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ним відповідних ресурсів.

Для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств гірничодобувної галузі авторами пропонується розрахувати індекси конкурентоспроможності по кожній групі біз-

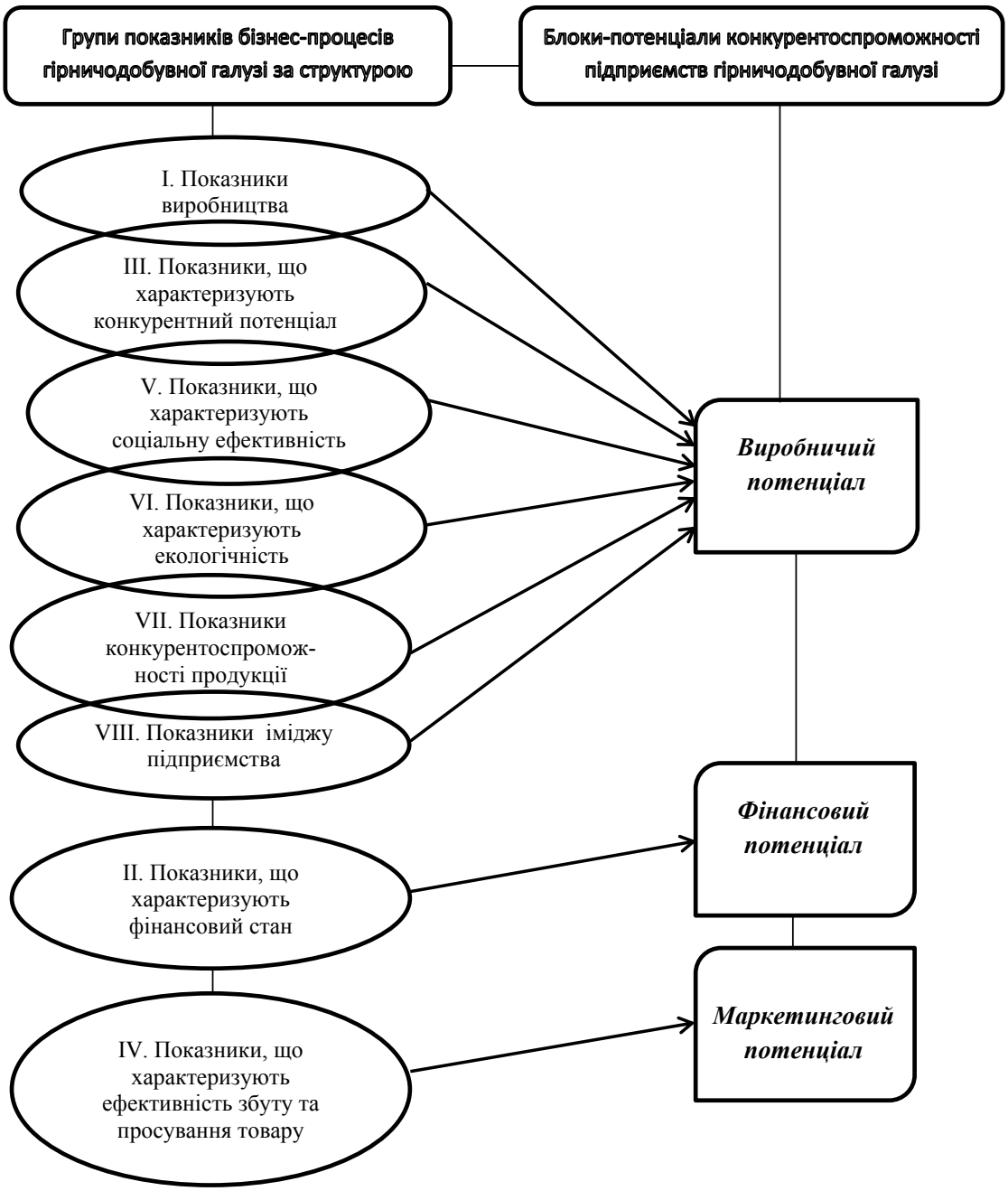


Рис. 1. Групи показників бізнес-процесів та блоки-потенціали конкурентоспроможності підприємств гірничодобувної галузі

Джерело: побудовано за [3; 4]

нес-процесів, інтегральні індекси для кожного із потенціалів та інтегральний індекс конкурентоспроможності підприємств.

Для забезпечення можливості включення отриманих індексів конкурентоспроможності підприємств за бізнес-процесами до складу інтегрального доцільно трансформувати показники в індекси так, щоб останні завжди були стимуляторами, тобто щоб найкращому (найбажанішому) значенню індексу відповідало значення 1, а найгіршому – 0 [3, с. 11].

Для визначення інтегрального індексу конкурентоспроможності було обрано три підприємства гірничодобувної галузі Вінницької області: ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр» (Г), ПрАТ «Стрижавський кар'єр» (С) та ПАТ «Жежелівський кар'єр» (Ж), серед яких основним конкурентом обрано ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр». У результаті порівняння показників кожної групи бізнес-процесу з аналогічним показником підприємства-конкурента (С/Г та Ж/Г) та підрахунку одиничних

показників визначено індекси конкурентоспроможності за кожною групою бізнес-процесів (табл. 1).

За даними табл. 1 видно, що ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр» у 2011–2015 рр. порівняно зі своїми конкурентами є лідером за показниками виробництва, причому протягом даного періоду підприємство постійно поліпшувало ці показники. Аналогічна тенденція спостерігається під час аналізу фінансового стану підприємств. ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр» характеризується кращою ліквідністю, фінансовою стійкістю та діловою активністю.

Успіхи ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр» пояснюються тим, що на підприємстві, відповідно до стратегії виробничої логістики, крім виробництва нерудних будівельних матеріалів організовано виробництво тротуарної плитки, введено в дію цех із виробництва електродів. Будівельні матеріали є необхідними під час будівництва і ремонту доріг, залізнодорожних полотен, будівництва житлових будинків. Це дає змогу виробнику знайти ринки збуту продукції.

За конкурентним потенціалом ПрАТ «Стрижавський кар'єр» наздоганяє ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр», що підтверджується значеннями індексу конкурентоспроможності за відповідним бізнес-процесом у межах 0,73–1,05. Дійсно, підприємство націлене на постійний розвиток, зокрема проведена комплексна реконструкція наявних виробничих потужностей.

Нестабільна динаміка змін індексу конкурентоспроможності підприємств за показниками ефективності збуту та просування товару не дає змоги виділити однозначного лідера та свідчить про відсутність стратегічного підходу під час розроблення маркетингової політики підприємств та необхідність підвищувати ефективність логістики.

Між тим за показниками соціальної ефективності, екологічності та конкурентоспроможності продукції беззаперечним лідером є ПрАТ «Стрижавський кар'єр», за ним – ПАТ «Жежелівський кар'єр», тоді як ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр» займає останні позиції. Загальними проблемами в межах цих показників для всіх кар'єрів є зменшення ринків збуту та, відповідно, обсягів виробництва через військовий конфлікт на Сході України. Підприємства змушені звільняти працівників. У такій ситуації вони втрачають інвесторів.

За показниками іміджу підприємства впевнено лідирує ПАТ «Жежелівський кар'єр», який

Таблиця 1

Індекси конкурентоспроможності підприємств гірничодобувної галузі Вінницької області за групами показників бізнес-процесів

Група показників бізнес-процесу	Індекси конкурентоспроможності підприємства за бізнес-процесами									
	Підприємства									
	С/Г					Ж/Г				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Показники виробництва	0,84	0,80	0,77	0,77	0,68	0,65	0,60	0,63	0,50	0,48
Показники, що характеризують фінансовий стан	0,50	0,37	0,50	0,49	0,36	0,70	0,58	0,78	0,40	0,35
Показники, що характеризують конкурентний потенціал	0,98	0,73	1,05	0,88	0,88	0,70	0,65	0,82	0,73	0,73
Показники, що характеризують ефективність збуту та просування товару	1,06	0,92	1,32	0,74	0,85	0,85	1,00	1,43	0,92	1,06
Показники, що характеризують соціальну ефективність	1,89	1,64	1,89	1,89	1,64	1,47	1,55	1,55	1,35	1,47
Показники, що характеризують екологічність	3,11	3,11	3,11	3,11	3,11	1,96	1,55	1,55	1,55	1,55
Показники конкурентоспроможності продукції	4,90	4,90	4,90	4,90	4,90	2,45	2,45	2,45	2,45	2,45
Показники іміджу підприємства	0,74	0,74	0,74	0,61	0,61	1,92	2,12	2,12	1,66	1,36

знаходиться у власності компанії STRABAG SE і виробляє фракції за європейськими стандартами, забезпечуючи максимально повне задоволення потреб споживачів. На другому місці – ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр», на третьому – ПрАТ «Стрижавський кар'єр».

Заключним етапом оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств є визначення інтегральних індексів для кожного з потенціалів та інтегрального індексу конкурентоспроможності підприємств. Оскільки фінансовий та маркетинговий потенціали включають лише за однією групою бізнес-процесу, то для них інтегральні індекси конкурентоспроможності не розраховувалися. Результати підрахунку наведено в табл. 2.

Результати підрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності аналізованих підприємств дають змогу зробити такі висновки. За виробничим потенціалом, який об'єднує шість груп показників бізнес-процесів (рис. 1), лідирує ПрАТ «Стрижавський кар'єр», яке видобуває породи для виробництва будівельних матеріалів, застосовуваних у всіх видах будівництва без обмежень. Для цього на підприємстві побудовано дробильно-сортувальний завод, бетонний завод, реконструйовано навантажувальну площадку та енергомережі. Такий підхід дав змогу підприємству отримати постійну прихильність споживачів. Не відстає від ПрАТ «Стрижавський кар'єр» за виробничим потенціалом і ПАТ «Жежелівський кар'єр».

За фінансовим потенціалом явним лідером є ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр», що підтверджує попередні висновки по табл. 1.

Індекс конкурентоспроможності за маркетинговим потенціалом показує, що на передових позиціях знаходяться ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр» та ПАТ «Жежелівський кар'єр». Так, ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр» постійно працює над пошуком нових ринків збуту, розширює асортимент продукції тими позиціями, на які сьогодні є зростаючий попит, зокрема це будівельні матеріали. Крім того, у межах транспортної логістики стороннім організаціям, населенню надаються послуги автотранспорту для перевезення вантажів.

ПАТ «Жежелівський кар'єр» переважає як за виробничим, так і за маркетинговим потенціалом. Підприємство здійснює інвестиції, націлені на реалізацію логістичних заходів, а саме: інвестиції в купівлю транспортних засобів та екскаватора для технологічного транспорту і видобування відбитої породи, інвестиції у виробництво кубічних фракцій на ремонт поверхні шляхів мобільної технології і, нарешті, інвестиції у будівництво нової залізничної вітки та технологічної лінії для збільшення обсягу і, головне, якості виготовлюваної продукції.

За результатами підрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності підприємств явним лідером залишається ПрАТ «Гніванський гранітний кар'єр».

Таким чином, результати дослідження рівня конкурентоспроможності підприємств

Таблиця 2

Інтегральні індекси конкурентоспроможності підприємств гірничодобувної галузі Вінницької області

Показник	Інтегральні індекси конкурентоспроможності підприємства									
	Підприємства									
	С/Г					Ж/Г				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Інтегральний індекс конкурентоспроможності підприємства за виробничим потенціалом	2,08	1,99	2,08	2,02	1,97	1,52	1,49	1,52	1,37	1,34
Індекс конкурентоспроможності підприємства за фінансовим потенціалом	0,50	0,37	0,50	0,49	0,36	0,70	0,58	0,78	0,40	0,35
Індекс конкурентоспроможності підприємства за маркетинговим потенціалом	1,06	0,92	1,32	0,74	0,85	0,85	1,00	1,43	0,92	1,06
Інтегральний індекс конкурентоспроможності підприємства	1,03	0,88	1,11	0,90	0,85	0,97	0,95	1,19	0,80	0,79

Таблиця 3

Переваги вибору логістичних складників конкурентоспроможності підприємства [7, с. 127]

Потенціал підприємства	Логістичні складники конкурентоспроможності підприємства		
	Час	**Якісне обслуговування**	**Логістичні витрати**
Виробництво та виробничий потенціал	Елімінація часу використання операцій, ефективна організація процесу виробництва	Стійкі партії виробництва продукції, відсутність простоїв	Ефективне планування витрат на виробництво
Маркетинг	Скоординована діяльність маркетингових служб, налагоджена співпраця з постачальниками, короткі терміни виконання замовлення	Високі обсяги продажу, постійна прихильність споживачів, передпродажний та післяпродажний сервіс	Високі витрати на обслуговування в кінцевому результаті призводять до зниження загальних витрат по підприємству
Фінанси	Скорочення витрат на виконання операцій	Підвищення обсягів фінансових надходжень внаслідок високих обсягів продажу	Складання бюджету за зниженими показниками витрат, внаслідок зменшення витрат на складування та зберігання

гірничодобувної галузі Вінницької області підтверджують необхідність урахування впливу логістичних складників. Н.В. Хвищун виділяє такі логістичні складники конкурентоспроможності підприємства для виробничого, маркетингового та фінансового потенціалів: елімінація часу логістичних операцій; підвищення якості надання послуг; зниження логістичних витрат [6, с. 127].

Обґрунтування вибору зазначених складників конкурентоспроможності підприємства наведено в табл. 3.

За даними табл. 3 для підприємств гірничодобувної галузі Вінницької області по кожному потенціалу (виробництво, маркетинг, фінанси) можна виокремити особливо актуальні фактори. У сфері виробництва важливим сьогодні є ефективна його організація з мінімальними витратами. Щодо маркетингу, то нагальним питанням є пошук нових ринків збуту продукції. Від середини 2015 р., коли почала відновлюватися будівельна індустрія, з'явилися замовлення на цеглу, ремонтні роботи, пісок тощо, інвестори розпочали будувати нові підприємства. Вже за підсумками двох місяців 2017 р. порівняно з попередніми роками видобуток глини та піску вийшов на так званий докризовий рівень – рівень початку 2014 р. [1].

Що стосується фінансів на аналізованих підприємствах, то реалізація виробничих та маркетингових стратегій дасть їм змогу досягти оптимального рівня загальних витрат та сформувати збалансований або профіцитний бюджет. Це, своєю чергою, приверне увагу інвесторів, як іноземних, так і внутрішніх.

Отже, логістичні складники чинять значний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства, і вчасне їх виявлення та прийняття і реалізація логістичних рішень дадуть змогу підприємствам досягти стабільності на ринку та закріпити свої позиції серед конкурентів.

Висновки з цього дослідження. Аналіз індексів конкурентоспроможності підприємств за бізнес-процесами на підприємствах гірничодобувної галузі Вінницької області показав, що починаючи з 2014 р. кар'єри зменшили обсяги виробництва, втратили основні ринку збуту, а також зацікавленість інвесторів. Упродовж 2015 р. підприємства, які мали достатній виробничий, фінансовий та маркетинговий потенціали, досягли докризових показників за рахунок використання логістичних складників підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, можна зробити висновок, що логістика впливає на всі аспекти діяльності кар'єрів та визначає їх довгострокову життєздатність. Найбільш актуальними логістичними складниками підвищення конкурентоспроможності гірничодобувних підприємств є: ефективна організація виробництва та збуту продукції, ефективне планування та скорочення загальних витрат, пошук нових ринків збуту через пропозицію не лише якісної продукції, а й якісного сервісу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кліщук Л. Війна на сході заблокувала видобуток корисних копалин на Вінниччині / Л. Кліщук // Правда сили. – 2017. – 10 квітня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlasno.info/ekonomika.

2. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю : [навч. посіб. для вузів] / Л.С. Кобиляцький. – К. : Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.

3. Котлик А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі процесного підходу : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А.В. Котлик ; Харк. націон. економ. ун-т. – Х., 2009. – 20 с.

4. Лупак Р.Л. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посіб.] / Р.Л. Лупак, Т.Г. Васильців. – Львів : ЛКА, 2016. – 484 с.

5. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАКККіМ, 2006. – 160 с.

6. Хвищун Н.В. Логістичні складові підвищення конкурентоспроможності підприємства / Н.В. Хвищун // Логістика: теорія та практика. – 2011. – № 1. – С. 126–134.

7. Бутов А.М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства / А.М. Бутов // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 124–131.

УДК 658:339.188.1

Матричний метод оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів 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

Каліновська Д.Л.
магістрант
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Здійснення будь-якої діяльності потребує використання різноманітних ресурсів, зокрема фінансових, матеріальних, трудових, енергетичних. У сучасних умовах господарювання визначальну роль відіграють саме матеріальні ресурси, оскільки вони є основою для здійснення виробничої діяльності та займають найбільшу частку в собівартості виготовленої продукції. Раціональне використання матеріальних ресурсів, зниження собівартості продукції безпосередньо сприяють зростанню ефективності промислового виробництва та є фактором зростання прибутку і рентабельності підприємства. Найбільшої уваги заслуговує матричний метод аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства.

Ключові слова: підприємство, матеріальні ресурси, ефективність використання, матеріаломісткість, матричний метод, оцінка ефективності.

Биба В.В., Теницкая Н.Б., Калиновская Д.Л. МАТРИЧНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Осуществление любой деятельности требует использования различных ресурсов, в частности финансовых, материальных, трудовых, энергетических. В современных условиях хозяйствования определяющую роль играют именно материальные ресурсы, поскольку они являются основой для осуществления производственной деятельности и занимают наибольшую долю в себестоимости произведенной продукции. Рациональное использование материальных ресурсов, снижение себестоимости продукции непосредственно способствуют росту эффективности промышленного производства и являются фактором роста прибыли и рентабельности предприятия. Наибольшего внимания заслуживает матричный метод анализа эффективности использования материальных ресурсов предприятия.

Ключевые слова: предприятие, материальные ресурсы, эффективность использования, материалоемкость, матричный метод, оценка эффективности.

Byba V.V., Tenytska N.B., Kalinovska D.L. MATRIX METHOD OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF USE OF MATERIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

The carrying out of any activity requires the use of various resources: financial, material, labor, energy, etc. In today's economic conditions, the crucial role is played by material resources, since they are the basis for the implementation of production activities and occupy the largest share in the cost price of the manufactured products. The rational use of material resources, reducing the cost of production, directly contributes to the growth of the efficiency of industrial production and is a factor in the growth of profit and profitability of the enterprise. The matrix method of analyzing the efficiency of the use of material resources of the enterprise deserves the greatest attention.

Keywords: enterprise, material resources, efficiency of use, material capacity, matrix method, estimation of efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема ефективного використання матеріальних ресурсів гостро стоїть буквально на кожному підприємстві сучасного типу. В нинішніх ринкових умовах економіки головною метою діяльності будь-якого

© Биба В.В., Теницька Н.Б., Каліновська Д.Л.

підприємства є отримання прибутку за мінімальних затрат.

Під час вирішення питання про найбільш ефективне використання матеріальних ресурсів одна з головних ролей відводиться методам аналізу, а найбільшої уваги заслуговує матричний метод.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів присвячені праці таких вітчизняних науковців, як, зокрема, Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков, В.А. Панков, А.А. Герасимов, В.В. Ровенська. Проте сьогодні питання покращення ефективності використання матеріальних ресурсів за рахунок зниження матеріаломісткості продукції потребують поглибленого дослідження, оскільки від активації ресурсозбереження значною мірою залежать економічна самостійність і екологічна безпека країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Цінність методів аналізу полягає в тому, що вони дають змогу оцінювати ступінь досягнення потенціалу, визначити лімітуючі ресурси, «слабкі місця», ступінь конкурентності та дефіцитності.

Нами розглянуто методику та систему показників для визначення ефективності використання матеріальних ресурсів за допомогою матричного методу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями дослідження є аналіз методики матричного метода під час оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріальні витрати займають в собівартості продукції від 50% до 85%. Вони визначають конкурентоспроможність продукції і всього підприємства, тому важливо точно оцінити матеріальні витрати і проаналізувати їх з метою пошуку резервів. Підходи до вимірювання й аналізу матеріальних ресурсів можуть бути різними.

Однією з методик аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів є матричний метод. Його сенс полягає в накладенні матриці на економічну інформацію про підприємство для її структурування, що дає змогу зробити аналіз ефективності та виявити слабку ланку в ланцюжку взаємозв'язків [4].

В матричному методі аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів можна виділити чотири етапи.

На першому етапі вимірюють, розраховують і вивчають кількісні показники використання матеріальних ресурсів, витрачених на виробництво (матеріаловіддачі, матеріаломісткості), а також показники результатів виробництва та реалізації продукції.

Під час побудови системи показників матричного методу аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів потрібно дотримуватися вимог порівнянності показників, їх доступності та достовірності. Всі відібрані показники об'єднуються у три групи. Перша група містить показники, що відображають ресурси підприємства, а саме оборотні активи та трудові ресурси. До другої групи віднесені показники затрат, а саме матеріальні затрати та витрати на оплату праці. Третю групу складають показники, що відображають кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємства, а саме обсяг виготовленої продукції, товарів, робіт, послуг, чистий дохід (виручку) від реалізації продукції та прибуток від реалізації продукції.

Систему показників матричного методу аналізу для визначення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства зображено на рис. 1.

На другому етапі оцінюють тісноту зв'язку між витратами і результатами, витратами та ресурсами, а також тісноту взаємозв'язків кінцевих результатів виробництва та реалізації продукції, внаслідок чого отримують інтегральну оцінку інтенсивності виробничої діяльності.

Третій етап аналізу полягає в оцінці ефективності використання матеріальних ресурсів за допомогою методу факторного аналізу зміни обсягу виробництва продукції і матеріаловіддачі.

На четвертому етапі вимірюють оборотність матеріальних ресурсів і визначають економічний ефект від їх зміни [4].

Для цього необхідно скласти три матриці випуску продукції, а саме планових, фактичних та індексних значень.

У піддіагональному полі матриць планових та фактичних значень розташовуються прямі показники економічної ефективності використання матеріальних ресурсів, показники матеріаловіддачі, а над головною діагоналлю матриці наведені показники матеріаломісткості продукції. Матриці планових та фактичних значень складаються з парних локальних показників ефективності.

У кожній парі (наприклад, рентабельність витрат і витратомісткість прибутку)



Рис. 1. Система показників матричного методу аналізу для визначення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства

Показники	Прибуток від операційної діяльності (П)	Чистий дохід(виручка) від реалізації продукції (РП)	Обсяг виробництва продукції, товарів, робіт, послуг (ТП)	Собівартість реалізованої продукції (СР)	Матеріальні затрати(МЗ)			Витрати на оплату праці (ОП)
					Всього	сировина і матеріали (СМ)	паливо і електроенергія (ПЕ)	
	$П_1/П_0$	$РП_1/РП_0$	$ТП_1/ТП_0$	$СР_1/СР_0$	$МЗ_1/МЗ_0$	$СМ_1/СМ_0$	$ПЕ_1/ПЕ_2$	$ОП_1/ОП_0$
Прибуток від операційної діяльності (П)	x	РП на 1 грн. П	ВП на 1 грн. П	Витратомісткість П	Матеріало-місткість П	Сировино-місткість П	Енергомісткість П	Зарплатомісткість П
$П_1/П_0$		РП/П	ТП/П	СР/П	МЗ/П	СМ/П	ПЕ/П	ОП/П
Чистий дохід(виручка) від реалізації продукції (РП)	Рентабельність РП	x	Співвідношення ТП і РП	Витрати на 1 грн. РП	Матеріало-місткість РП	Сировино-місткість РП	Енергомісткість РП	Зарплатомісткість РП
$РП_1/РП_0$	П/РП		ТП/РП	СР/РП	МЗ/РП	СМ/РП	ПЕ/РП	ОП/РП
Обсяг виробництва продукції, товарів, робіт, послуг (ТП)	Рентабельність ТП	Співвідношення РП і ТП	x	Витрати на 1 грн. ТП	Матеріало-місткість ТП	Сировино-місткість ТП	Енергомісткість ТП	Зарплатомісткість ТП
$ТП_1/ТП_0$	П/ТП	РП/ТП		СР/ТП	МЗ/ТП	СМ/ТП	ПЕ/ТП	ОП/ТП
Собівартість реалізованої продукції (СР)	Рентабельність СР	Витратовіддача по РП	Витратовіддача по ТП	x	Питома вага МЗ в СР	Співвідношення СМ і СР	Енергомісткість СР	Зарплатомісткість СР
$СР_1/СР_0$	П/СР	РП/СР	ТП/СР		МЗ/СР	СМ/СР	ПЕ/СР	ОП/СР
Матеріальні затрати(МЗ)	Рентабельність МЗ	Матеріаловіддача по РП	Матеріаловіддача по ТП	Закріпленість СР за МЗ	x	Співвідношення СМ і МЗ	Енергомісткість МЗ	Співвідношення ЗП і МЗ
$МЗ_1/МЗ_0$	П/МЗ	РП/МЗ	ТП/МЗ	СР/МЗ		СМ/МЗ	ПЕ/МЗ	ОП/МЗ
сировина і матеріали	Рентабельність СМ	Сировиновіддача по РП	Сировиновіддача по ТП	Закріпленість СР за СМ	Закріпленість МЗ за СМ	x	Співвідношення ПЕ і СМ	Співвідношення ЗП і СМ
$СМ_1/СМ_0$	П/СМ	РП/СМ	ТП/СМ	СР/СМ	МЗ/СМ		ПЕ/СМ	ОП/СМ
паливо і електроенергія (ПЕ)	Рентабельність ПЕ	Енерговіддача по РП	Енерговіддача по ТП	Закріпленість СР за ПЕ	Закріпленість МЗ за ПЕ	Закріпленість СМ за ПЕ	x	Співвідношення ОП і ПЕ
$ПЕ_1/ПЕ_2$	П/ПЕ	РП/ПЕ	ТП/ПЕ	СР/ПЕ	МЗ/ПЕ	СМ/ПЕ		ОП/ПЕ
Витрати на оплату праці (ОП)	Рентабельність ОП	Зарплатовіддача по РП	Зарплатовіддача по ТП	Закріпленість СР за ОП	Закріпленість МЗ за ОП	Закріпленість СМ за ОП	Закріпленість ПЕ за ОП	x
$ОП_1/ОП_0$	П/ОП	РП/ОП	ТП/ОП	СР/ОП	МЗ/ОП	СМ/ОП	ПЕ/ОП	

Рис. 2. Матриця індексних значень ефективності використання матеріальних ресурсів

один показник (прямий показник ефективності – рентабельність витрат) повинен збільшуватися під час підвищення ефективності, а інший (зворотний показник – витратомісткість прибутку) – зменшуватися. Це встановлюється в результаті побудови індексної матриці (на основі матриць планових та фактичних показників), що представлено на рис. 2.

Матриця індексних значень відображає їх динаміку. За відсутності на підприємстві планових показників порівняння можна проводити для двох періодів, а саме базового і звітного.

В індексній матриці додатково розраховуються блокові та інтегральні оцінки ефективності виробництва продукції. Кожен з них має свій власний економічний зміст [1].

Існують 3 блоки:

– блок взаємозв'язків між результатами господарської діяльності (А1);

– блок перетворення ресурсів і витрат на кінцеві результати (А2);

– блок взаємозв'язків між ресурсами і витратами (А3).

Блокові оцінки розраховуються як середньоарифметичне від індексних значень відповідних показників.

До інтегральних оцінок ефективності виробництва продукції належать оцінки інтенсивності та ефективності виробництва продукції.

Оцінка інтенсивності виробництва продукції визначається за формулою:

$$O_{інтен} = \frac{A_1 + A_2}{2}, \quad (1)$$

де Оінтен – оцінка інтенсивності виробництва продукції;

А1 – блокова оцінка взаємозв'язків між результатами господарської діяльності;

А2 – блокова оцінка перетворення ресурсів і витрат на кінцеві результати.

Оцінка ефективності виробництва продукції визначається за формулою:

$$O_{ефект} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{3}, \quad (2)$$

де Оефект – оцінка ефективності виробництва продукції;

А – блокова оцінка взаємозв'язків між ресурсами і витратами.

Для правильної інтерпретації блокових та інтегральних оцінок ефективності виробництва продукції слід керуватися тим, що за умови ефективного виробництва їх нормальне значення має коливатися близько 1. Значення блочних та інтегральних оцінок менше 1 говорить про зниження ефективності виробництва і використання матеріальних ресурсів [1].

Висновки з цього дослідження. Матричний метод аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів розкриває економіку виробництва на підприємстві і дає якісну характеристику його результатів, дає змогу зрозуміти, як використовуються матеріальні ресурси в динаміці та якою «ціною» досягаються результати.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Анташов В.В. Резервы эффективного использования материальных ресурсов / В.В. Анташов, Г.А. Уварова // Экономика и жизнь. – 2008. – № 42. – С. 27–30.

2. Михальчишина Л.Г. Матеріальні ресурси та визначення їх складових: обліково-економічний огляд / Л.Г. Михальчишина // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 128–131.

3. Степаненко Т.О. Управління матеріальними ресурсами підприємства : дис. … канд. екон. наук / Т.О. Степаненко. – К., 2017. – 267 арк. – Бібліогр.: С. 225–238.

4. Шевчук Н.С. Аналіз матеріальних ресурсів в умовах інфляції / Н.С. Шевчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 36. – С. 205–209.

УДК 339.138

Застосування маркетингу в електронній комерції

Бозуленко О.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри товарознавства, маркетингу та комерційної логістики
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Жалба І.О.
доцент кафедри товарознавства, маркетингу та комерційної логістики
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено значення електронної комерції в умовах ринку. Розкрито основну мету інтернет-маркетингу. Розглянуто основні інструменти інтернет-маркетингу та їх специфіку. Встановлено місце та роль новітніх інструментів інтернет-маркетингу. Наведено рекомендації щодо застосування різних інтернет-технологій.
Ключові слова: електронна комерція, маркетинг, інтернет-маркетинг, інструменти інтернет-маркетингу, інтерент-технології.

Бозуленко А.Ю., Жалба И.А. ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГА В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ
В статье определено значение электронной коммерции в условиях рынка. Раскрыта основная цель интернет-маркетинга. Рассмотрены основные инструменты интернет-маркетинга и их специфика. Определены место и роль новейших инструментов интернет-маркетинга. Приведены рекомендации относительно применения разных интернет-технологий.
Ключевые слова: электронная коммерция, маркетинг, интернет-маркетинг, инструменты интернет-маркетинга, интернет-технологии.

Bozulenko O.Yu., Zhalba I.O. THE USE OF MARKETING IN E-COMMERCE
The article defines a concept of e-commerce in market conditions. The main purpose of online marketing is revealed. The main tools of online marketing and their specifics are considered. The place and role of latest online marketing tools are determined. Recommendations on the application of various web-based technologies are given.
Keywords: e-commerce, marketing, online marketing, online marketing tools, web-based technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Будь-яка інновація бере свій початок з ідеї і проходить стадії дослідження, розробки та створення нових технологій. Підприємства мають вибирати таку інноваційну стратегію, щоб в умовах ринку створити надійні конкурентні переваги. Перспективним спрямуванням нинішнього інтерактивного бізнесу стала електронна комерція, яка охоплює всі види торгівлі через Інтернет. Електронне середовище відкриває для підприємництва нові економічні можливості. Широке використання Інтернету в повсякденній діяльності підприємств привело до появи нових видів підприємницької діяльності у сфері електронної комерції.

З поширенням новітніх інформаційних технологій та Інтернету все більша кількість підприємств залучається до сфери електронної комерції. Відбуваються як створення нових підприємств, орієнтованих тільки на електронну комерцію, так і використання традиційними підприємствами елементів електронної комерції у своїй практиці.

Проте проблеми застосування принципів електронної комерції у підприємницькій діяльності досліджені недостатньо, оскільки через порівняно недавню появу та бурхливий розвиток електронних інформаційних технологій практика електронної комерції, що постійно вдосконалюється, значно випереджає теорію, у зв'язку з чим це явище потребує постійного моніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення проблем розвитку електронної комерції зробили праці вітчизняних і зарубіжних фахівців, таких як, зокрема, Г. Багієв, В. Дик, П. Дойль, М. Макарова, О. Кожушко, Л. Лігоненко, Д. Страус, Р. Уілсон, І. Успенський, Р. Фрост, В. Холмогоров, А. Юрасов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на вагомість проведених досліджень різних

© Бозуленко О.Ю., Жалба І.О.

аспектів застосування інформаційних технологій та електронної комерції у підприємницькій діяльності, слід сказати, що організація бізнес-процесів, що ґрунтуються на принципах електронної комерції підприємцями, потребують подальшого висвітлення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Сьогодні залишаються невирішеними важливі теоретичні та методичні питання, пов'язані з розробкою сучасних моделей, принципів і методів ухвалення економічно обґрунтованих управлінських, проектних та інвестиційних рішень у системах віртуального бізнесу й електронної комерції. Тому метою нашої роботи є дослідження теоретичних питань, пов'язаних з розробкою принципів побудови систем електронної комерції в галузі торгівлі з використанням маркетингових інтернет-технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливість сучасної економіки полягає в наявності електронного середовища як результату розвитку глобальних інформаційних і комунікаційних технологій. Сучасне підприємництво активно застосовує можливості інформаційних технологій у своїй практиці. При цьому часто рівень такого використання визначає успішність ведення бізнесу, місце підприємців як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Серед найбільш значимих досягнень інформаційних технологій у XX столітті слід назвати появу та розвиток Інтернету. У сучасному світі Інтернет є найбільшим відкритим сховищем інформації з різних галузей людської діяльності. Створення мережі Інтернет сприяло швидкому розвитку електронного бізнесу, а в його складі головної компоненти – електронної комерції. Виникла специфічна сфера людської діяльності, що отримала назву «інтернет-економіка» (віртуальна економіка). Традиційний бізнес продовжує активно освоювати Інтернет. Нині найшвидше збільшується чисельність сайтів у категоріях, що мають відношення до власності, товарів, послуг, бізнесу та кар'єри.

Існування електронного ринку в середовищі Інтернету зумовлено можливістю реалізації в Інтернету платіжних систем, що дають змогу інтерактивним чином оплачувати товари та послуги. Ринок Інтернету ефективніший порівняно з традиційним, оскільки забезпечує споживача найповнішою інформацією про товари і послуги, надаючи значно більший контроль над процесом пошуку та вибору інформації через такі онлайн-моделі, як, зокрема, електронні газети, книги, реклама, які мають значно більший обсяг, ніж, наприклад, друковані видання чи реклама на телебаченні або радіо [1, с. 72].

Зазвичай термін «електронна комерція» асоціюється з роботами, що відбуваються в комп'ютерних мережах за допомогою електронного документообігу. Насправді розвиток електронної комерції не є самоціллю, а є засобом для вирішення проблеми приведення у відповідність сучасним вимогам інформаційної структури підтримки ринку. Загалом система електронної комерції є певною інтернет-технологією, що дає змогу учасникам цієї системи отримати такі можливості:

– виробникам і постачальникам товарів та послуг різних категорій – представити в мережі Інтернет товари і послуги;

– споживачам – передивлятися за допомогою стандартних інтернет-браузерів каталоги й прайси пропонованих товарів і послуг, а також оформляти через Інтернет замовлення на товари і послуги, що зацікавили.

Отже, електронна комерція являє собою «комплекс технологій, що охоплюють різні сфери комерційної діяльності і операцій, що забезпечують повний замкнутий цикл, з використанням електронних засобів обміну даними» [2].

Але електронна комерція – це не тільки продаж і купівля товарів та послуг через Інтернет для отримання прибутку, але й створення попиту на товари і послуги, післяпродажна підтримка та обслуговування споживачів, полегшення взаємодії з партнерами. Головна особливість ринку електронної комерції полягає в його інтерактивності.

Розвиток інформаційних технологій, серед яких одне з головних місць посідає Інтернет, а також зростання електронної комерції стали підґрунтям появи нового напряму в сучасній концепції маркетингу взаємодії – інтернет-маркетингу, тобто теорії і методології організації маркетингу в гіпермедійному середовищі Інтернету, яке характеризується високою ефективністю в уявленні та засвоєнні інформації, що значно підвищує можливості маркетингу у взаємозв'язку підприємства та споживача [3, с. 103].

Інтернет-маркетинг – це найперспективніший напрям розвитку маркетингу в Україні, який відрізняється швидким поширенням інформації, не потребує значних матеріальних ресурсів і затрат, може в мінімально короткий строк охопити активну, мобільну цільову споживацьку аудиторію.

Сучасні підходи до визначення онлайн-маркетингу розглядають його як діяльність щодо застосування всіх аспектів та елементів традиційного маркетингу в мережевому просторі. Основною метою таких заходів є отримання максимального ефекту від потенційних користувачів сайту і збільшення їх потоку. Стратегія інтернет-маркетингу передбачає поетапну роботу над визначенням потреб аудиторії, створенням і просуванням контенту, залученням користувачів до активних процесів придбання. В глобальному сенсі метою цього маркетингу є заробіток на своєму сайті (блозі), монетизація бази фоловерів.

Якщо раніше інтернет-маркетинг асоціювався з інтернет-комунікаціями, то сьогодні він поступово стає самостійною науковою теорією. Так, американський теоретик маркетингу П. Дойль вважає, що він належить до четвертої стадії еволюції маркетингу і визначає інтернет-маркетинг як «управління відносинами з індивідуальними покупцями» [4, с. 103], що дає змогу:

– охопити багатомільйонну споживчу аудиторію за мінімальною ціною, оскільки вартість повноцінної рекламної кампанії із застосуванням Інтернету значно нижча, ніж з використанням інших рекламних носіїв;

– повністю автоматизувати процес обслуговування потенційних споживачів без додаткових затрат, здійснюючи обслуговування двадцять чотири години на добу, сім днів на тиждень і триста шістдесят п'ять днів у році;

– підтримувати зворотний зв'язок зі споживачем і оперативно вивчати поточний попит, вчасно змінювати власні маркетингові плани та рекламні проекти відповідно до економічної ситуації, що постійно змінюється.

Фактично інтернет-маркетинг володіє цілим комплексом дочірніх галузей, що включають не лише банерну рекламу та public relations, але й методики проведення маркетингових досліджень в Інтернеті, зокрема вивчення попиту та споживчої аудиторії, засвоєння алгоритмів формування і забезпечення високої ефективності рекламних кампаній, способів правильного позиціонування торгової марки на ринку [5].

В інтернет-маркетингу товаром є не кінцевий продукт, а його віртуальний образ у вигляді інформації про кінцевий продукт. На відміну від матеріальних товарів, цей образ може бути безкінечно розтиражований та адресно доведений до кожного потенційного покупця. Саме він і є об'єктом купівлі-продажу, матеріалізуючись після оплати [6, с. 157].

Використання Інтернету вносить нові особливості та надає більші переваги порівняно з традиційним маркетингом (наприклад, перехід ключової ролі від виробників до споживачів, глобалізація діяльності та зниження трансакційних витрат, персоналізація взаємодії і перехід до маркетингу «один-одному», зниження трансформаційних витрат) [3, с. 104–105].

Вагоме місце серед інструментів інтернет-маркетингу посідає сайт підприємства, особливо якщо врахувати можливість його використання під час реалізації всіх елементів маркетингу-мікс. Значна кількість вітчизняних і зарубіжних підприємств, що користуються послугами інтернет-маркетингу, виділяють такі етапи створення сайту в мережі Інтернет: визначення призначення та задач сайту, дослідження цільової аудиторії, вивчення побудови сайту, створення дизайну та стилю сайту (графіка сайту, яка повинна бути ефективною та ефектною), визначення навігаційної моделі, яка буде забезпечувати зручний доступ до інформаційної складової сайту, інформаційне наповнення та підтримка (інформація, яка є на сайті), визначення з хостингом (місце, де фізично буде розміщено сайт). Далі після визначення цілей і завдань сайту, структури та дизайну особливу увагу слід приділити підбору цільової аудиторії та рекламі, які забезпечують чи не 60% його успіху [7, с. 63].

Але для побудови прибуткового бізнесу створити красивий сайт і залучити аудиторію ще недостатньо. Не можна ігнорувати зростаючу кількість інтернет-користувачів. Майбутні клієнти вже з дитинства користуються Інтернетом, тому принаймні найближчим часом чисельність потенційних споживачів, що вибиратимуть Інтернет як канал продажу, щороку зростатиме. Важливим є визначення загальної кількості користувачів Інтернету в Україні. Згідно з даними Інтернет Асоціації України аудиторія українського Інтернету становить 21,6 млн. користувачів, проникнення Інтернету складає 64,8%. Основні категорії користувачів у порядку зниження користування Інтернетом виглядають так: школярі/студенти, власники або директори великого та середнього бізнесів та військовослужбовці (100%); офісні працівники (98%); жінки, що перебувають у декретній відпустці (92%), власники малого бізнесу (91%), кваліфіковані спеціалісти (90%), державні службовці (88%), приватні підприємці й тимчасово працюючі, директори підприємств або топменеджери (не власники) (84%), домогосподарки (81%) [8].

Однією з ознак успішного онлайн-бізнесу є така характеристика ефективності, як конверсія, тобто відношення кількості людей, що здійснили на сайті цільову дію, до загальної кількості відвідувачів сайту (за певний проміжок часу), помножене на 100%. Головною метою сайту є макроконверсія або продаж товарів. Поряд з макроконверсією відстежують також показники мікрокорнверсії (відвідування конкретної сторінки на сайті, отримання заявки за допомогою форми зворотного зв'язку, відправка товару до кошика, додавання товару для порівняння або у вішлист), який вказує на те, що потенційний покупець уже бере участь у процесі, хоча ще не завершив покупку. На показник конверсії насамперед впливає тематика інтернет-магазину. Вона також змінюється залежно від каналу трафіку (SEO або реклама), правильності зібраного семантичного ядра сайту та його юзабіліті. Низький показник конверсії може бути викликаний нецільовим трафіком, неправильною подачею інформації на сайті, невдалою навігацією, поганим юзабіліті. Оптимізація конверсії – одне з найбільш актуальних питань у сфері інтернет-маркетингу [9].

Для цього перш за все онлайновим підприємцям зі стратегічної точки зору необхідно проводити маркетингові дослідження відвідувачів. Також доцільним є застосування стимулюючих заходів. Так, дослідницька компанія e-Tailing пропонує передусім користуватися такими онлайновими техніками для зростання продажів, як більше використання контекстної реклами, «переписування» контенту сайту, а також робити акцент на підтриманні споживчих товариств. Потреба у змінах підходів у використанні онлайнових інструментів перш за вск пов'язана з кризою. Тому найбільша частка серед інструментів маркетингу належить застосуванню промоакції з обмеженим терміном дії (limited-time-only promotions), що стимулюють покупців розкуповувати товар.

Під час виходу інтернет-підприємств на нові ринки чи залучення нової групи товарів також необхідним є використання інструментів інтернет-маркетингу, адже можна створити свою нішу з незначними змінами маркетингового бюджету або відвоювати частину ринку у крупних гравців, збільшуючи свою лояльність до клієнтів.

Ще одним важливим інструментом є пошуковий маркетинг. Більшість (85%) підприємств покращили «глибинний» (in-depth) пошук, дві третини (63%) використовують на своєму сайті зручну навігацію (guided navigation), а 77% дають можливість завантаження вісіляких стартових сторінок.

Не менш продуктивним є використання маркетингу співтовариств і маркетингу в соціальних медіа. Згідно з дослідженнями Gartner 75% компаній, що належать до Fortune 1000, намічають застосовування соціальних медіа для розвитку бізнесу через просування своїх ресурсів або побудову системи інтернет-комунікацій з клієнтами.

Одним із найбільш прогресуючих інструментів інтернет-маркетингу є блоггінг, проте його різні форми використовують тільки 10–20% відомих компаній [10]. Сама природа блогів робить їх ідеальними для маркетингу, оскільки вони надають новий контент для залучення людей і пропонують спосіб взаємодії зі споживачами та бізнесом. Актуальними ресурсами сьогодні є "Twitter", "Tumblr", "Google Blogger", "Live Journal", "Word Press".

До інших сучасних інструментів інтернет-маркетингу належать такі: e-mail-маркетинг – індивідуальні розсилання по електронній пошті; вірусний маркетинг – технологія, заснована на створенні «вірусу», який цікавий для користувачів рекламної інформації та який передається ними один одному у вигляді розваги, а не реклами; онлайн-ігри із вбудованою рекламою або елементами брендів компаній; мобільний маркетинг (СМС-маркетинг); відеомаркетинг; формування суспільної думки; маркетинг соціальних зв'язків, ідея якого полягає у залученні відносин між людьми для просування продуктів або послуг; аналітичний маркетинг (до відомих web-аналітичних ресурсів у мережі Internet належать "Google Analytics", «Яндекс Метрика», "Open Web Analytics", "Woopra", "Go Squared", "Chart beat", "Going Up", "Mix Panel", "Kiss metrics") [11].

Інтернет-маркетинг – одна з найбільш мінливих сфер, у якій постійно відбувається щось нове. З'являються новітні технології, платформи, змінюється й поведінка користувачів. Це щороку приводить до появи сучасних трендів у його розвитку, за якими необхідно стежити, щоб не пропустити прибуток. До таких основних тенденцій у 2016 році слід віднести миттєвий інтернет-маркетинг із застосуванням смартфонів, краудсорсинг-контент, автоматизацію інтернет-маркетингу, «мерехтливу» комунікацію через "Snapchat", якісний контент, пошук і соціальну мережу 2 в 1; мобільність, персоналізацію; збільшення частки native advertisement – порівняно

новий вид реклами, в якому рекламне звернення органічно вливається в медіаконтент; Data-driven marketing – найбільш ефективне рекламне звернення, тобто персоналізоване; гейміфікацію – використання ігрових методик в бізнес-процесах; соціальну відповідальність – різного роду меценацтво, спонсорство; онлайн-репутації – усе більше користувачів приймають рішення про покупку на основі інформації, отриманої в мережі; підкастинг, видеоблогінг, стримінг та інший розважальний контент [12; 13, с. 339].

Таким чином, інтернет-маркетинг – це процес визначення цільової аудиторії (визначення потреби), створення для неї контенту (задоволення потреби), просування цього контенту до аудиторії і робота над залученням цієї аудиторії на ресурсі.

Висновки з цього дослідження. Всі інструменти інтернет-маркетингу різняться між собою особливостями та специфікою застосування. Отже, підприємство повинно вибрати свій оптимальний набір, який принесе йому максимальний ефект та буде відповідати вимогам споживачів. Будь-який проект, реалізований в мережі Інтернет, може стати успішним і принести розробнику прибуток, якщо його автор володіє необхідними теоретичними знаннями та практичними навичками.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Электронная коммерция : [учебное пособие для служащих государственных организаций и коммерческих фирм] / под общ. ред. Л. Реймана. – М. : НТЦ «ФИОРД-ИНФО», 2002. – 272 с.

2. Балыбердин Е. Современные формы организации электронной коммерции в России (на примере разработки и реализации проекта интернет-магазина) : автореф. дисс. … канд. экон. наук / Е. Балыбердин. – М., 2003. – 25 с.

3. Векшинский А. Интернет-маркетинг как новое направление в современной концепции маркетинга взаимодействия / А. Векшинский, Л. Тывин // Технико-технологические проблемы сервиса. – 2012. – № 2 (20). – С. 102–108.

4. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.

5. Холмогоров В. Главный секрет Интернет-маркетинга / В. Холмогоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.thepromo.ru/articleview.php?id=40.

6. Калужский М. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход : [монография] / М. Калужский. – Москва ; Берлин : Директ Медиа, 2015. – 402 с.

7. Ляшенко Г. Інтернет-маркетинг та його інструменти / Г. Ляшенко, Р. Моткалюк // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2013. – № 3. – С. 59–65.

8. В Україні на початок 2017 року нараховано 21,6 млн. користувачів Інтернету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://promo.semantrum.net/uk/20 17/04/21/v-ukrayini-na-pochatok-2017-roku-narahovano-21-6-mln-koristuvachiv-internetu.

9. 30 простих кроків для підвищення конверсії сайтів електронної комерції в 2017–2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.plerdy.com/ua/blog/30-steps-for-increase-conversion.

10. Новітні інструменти інтернет-маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knigilib.net/book/17-yekonomika-kryma-4-332010-nauchno8208prakticheskij-zhurnal/77-novitni-instrumenti-internet-marketingu.html.

11. Богуславська М. Новітні технології інтернет-маркетингу / М. Богуславська // Інтернаука. – 2017. – № 5. – С. 108–110.

12. Тренды интернет-маркетинга в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://i-marketinga.net/trendy-internet-marketinga-v-2016-godu.

13. Присакар І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу / І. Присакар // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 12. – С. 333–339.

УДК 658

Формування прибутку на підприємствах олійно-жирової галузі України

Болдирєва Н.О.
магістр з фінансів, банківської справи та страхування
Донецького національного університету імені Володимира Стуса

Юрчишена Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету імені Володимира Стуса

У статті досліджено питання, пов'язані з формуванням прибутку підприємств олійно-жирової галузі України. Здійснено макроекономічний аналіз чистого прибутку підприємств цієї галузі. Оцінено динаміку факторів формування прибутку підприємств на прикладі ПрАТ «Вінницький ОЖК», а також визначено ступінь їх впливу на фінансовий результат. Проведено аналіз показників рентабельності підприємства. Розроблено і запропоновано концепцію механізму формування та розподілу прибутку підприємств.

Ключові слова: олійно-жирова галузь, прибуток підприємства, рентабельність, фінансовий результат, ефективність, формування.

Болдырева Н.О., Юрчишена Л.В. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье исследованы вопросы, связанные с формирование прибыли предприятий масложировой отрасли Украины. Осуществлен макроэкономический анализ чистой прибыли предприятий данной отрасли. Оценена динамика факторов формирования прибыли предприятий на примере ЗАО «Винницкий МЖК», а также определена степень их влияния на финансовый результат. Проведен анализ показателей рентабельности предприятия. Разработана и предложена концепция механизма формирования и распределения прибыли предприятий.

Ключевые слова: масложировая отрасль, прибыль предприятия, рентабельность, финансовый результат, эффективность, формирование.

Boldyrieva N.O., Yurchyshena L.V. THE FORMATION OF PROFITS AT ENTERPRISES OF THE OIL AND FAT INDUSTRY IN UKRAINE

In the article the questions connected with formation of profit of the enterprises of oil and fat industry of Ukraine are investigated. Macroeconomic analysis of the net profit of enterprises of this industry was carried out. Dynamics of factors of profit formation of enterprises on the example of CJSC "Vinnitsa SWC" is estimated and the degree of their influence on the financial result is determined. The analysis of profitability indicators of the enterprise is carried out. The concept of the mechanism of formation and distribution of profit of the enterprises is developed and offered.

Keywords: oil and fat industry, enterprise profit, profitability, financial result, efficiency, formation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основною метою діяльності будь-якого підприємства є одержання прибутку, а тому він є одним з основних економічних показників, адже виявляє ефективність функціонування всіх господарських процесів. Прибуток як економічний показник дає змогу поєднувати економічні інтереси не тільки підприємства, але й держави, робітників та власника підприємства. Таким чином, він є основою економічного розвитку і основним джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Функціонування підприємств олійно-жирової галузі значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів.

Нині в Україні спостерігається велика кількість збиткових підприємств цієї галузі, тому зростає потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних з процесом формування прибутку підприємства та ефективністю його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами формування прибутку підприємств займалося велике коло вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема І. Балабанов, І. Бланк, М. Білик, О. Чорна, О. Кривицька, В. Геєць, Дж. Джуран, А. Дайле, С. Дорогунцов, П. Друкер, П. Єгоров, І. Кац, А. Ковальова, Г. Крамаренко, Л. Костирко,

© Болдирєва Н.О., Юрчишена Л.В.

М. Коробова, Ю. Лисенко, Л. Лігоненко, С. Підкропивний, В. Стасюк.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей процесу формування прибутку підприємств олійно-жирової галузі та напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво олійно-жирової продукції в Україні характеризується інтенсивним розвитком, постійним збільшенням посівних площ під олійними культурами, зростанням переробних потужностей у промисловій сфері, високим рівнем залучення галузі в міжнародний поділ праці.

Підприємства олійно-жирової галузі України можна поділити на декілька категорій. До першої категорії належать підприємства, що виробляють олію, а саме олійно-жирові та олійно-екстракційні комбінати. Основними компаніями-виробниками олії є “Cargill”, «Кернел Груп», «Оптимус Агро», “Vioil”. Всі ці компанії працюють на базі великих українських заводів. До другої категорії належать дрібні виробники олії в компаніях, для яких виробництво олії не є основним видом діяльності. Ці переробні підприємства більше залежать від ситуації на внутрішньому ринку, оскільки на них налагоджено виробництво дрібних партій олії, а також вони забезпечують потреби переважно сільського населення [1].

Олійно-жирова галузь переробної промисловості – це чи не єдина галузь, яка отримала зиск від державного регулювання в аграрній сфері, що виявило себе у встановленні заградувальних мит на експорт насіння соняшнику. Це одразу практично припинило його вивезення і сприяло відновленню промислового сектору підкомплексу. В результаті такої політики рівень виробництва олії в Україні поступово зростає (рис. 1).

У 2014 р. обсяг виробленої продукції складав 49 720,8 млн. грн. У 2015 р. показник збільшився на 51 715 млн. грн. і складав 101 435,8 млн. грн., що у 2 рази більше, ніж в попередньому періоді. У 2016 р. обсяг виробленої продукції збільшився на 3 592,6 млн. грн., тобто є в 1,4 рази більше, ніж у попередньому періоді, і становив 105 028,4 млн. грн. Причинами зростання обсягів виробництва підприємств олійно-жирової галузі є підвищений попит на олійну сировину, який обумовлений, з одного боку, щорічно зростаючою потребою в сировинних ресурсах переробних потужностей олійно-жирової галузі, а з іншого боку, щорічним збільшенням чисельності населення планети, що зумовлює ріст попиту на продукцію, яка використовується в харчових цілях, збільшенням частки використання олійних культур в промислових цілях.

Незважаючи на те, що обсяг виробленої продукції підприємств олійно-жирової галузі зростає, фінансова криза та ускладнення умов господарювання спричинили погіршення фінансових результатів діяльності підприємств цієї галузі України (рис. 2).

З рис. 2 спостерігається негативна тенденція щодо зниження фінансових результатів підприємств виробництва олії та тваринних жирів з 473,7 тис. грн. в 2014 р. до -10 517,6 тис. грн. в 2016 р., що зумовлено внутрішніми та зовнішніми факторами. Негативним внутрішнім фактором було збільшення витрат на виробництво на 111,5%. До зовнішніх факторів варто віднести події 2014 р., які зумовили втрату та закриття ключових тор-



Рис. 1. Обсяг виробленої продукції підприємств виробництва олії та тваринних жирів за 2014–2016 рр. [2]

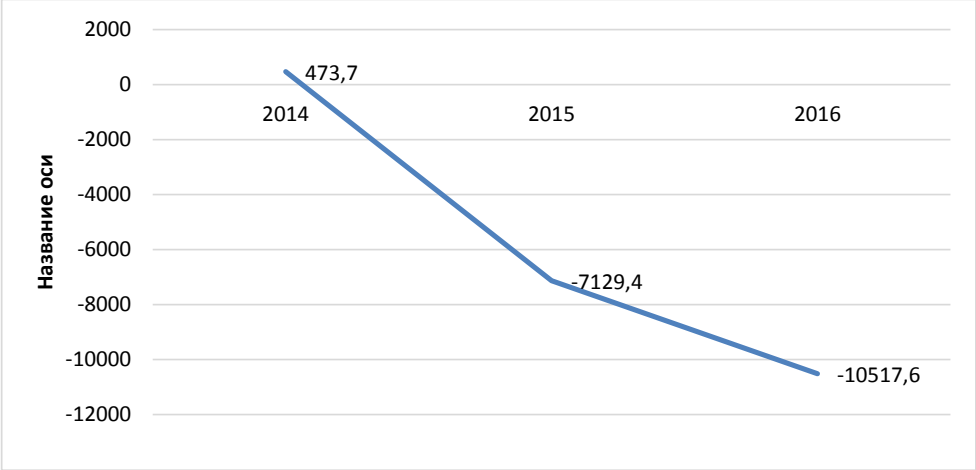


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку підприємств виробництва олії та тваринних жирів за 2014–2016 рр. [10]

говельних ринків збуту. Крім того, озброєний конфлікт разом із політичною нестабільністю призвів до безпрецедентного відтоку іноземних інвестицій.

Діяльність підприємств протягом 2015–2016 рр. у зоні збитковості свідчить про неефективне використання ресурсів і характеризується показниками збитковості, тенденція зростання яких має стрімку динаміку.

Це явище можна пояснити складним політико-економічним становищем країни та іншими чинниками, серед яких слід назвати високі відсоткові ставки за кредитами (35% та вище), відмова багатьох банків від кредитування на довгострокову перспективу, відтік капіталу за кордон, зміну курсів іноземної валюти, її подорожчання, що спричинило значні збитки компаніям від зовнішньоекономічної діяльності. Більшість великих підприємств має зобов'язання перед іноземними інвесторами або банками та купує сировину, матеріали, обладнання в іноземних валютах.

Усе це свідчить про необхідність вжиття заходів щодо виведення підприємств олійно-жирової галузі зі стану збитковості та прискорення темпів зростання їх прибутку.

Подальші дослідження формування та використання прибутку підприємств олійно-жирової галузі України проведено за даними ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» з огляду на те, що воно входить до п'ятірки найбільших підприємств галузі.

Як видно з табл. 1, за 2014–2016 рр. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 1 118,8% за рахунок збільшення обсягу реалізованої продукції на 953,8%, а також за рахунок підвищення цін.

Собівартість реалізованої продукції за звітний період зросла на 2 958 354 тис. грн., що на 1 640,2% більше, ніж у попередньому періоді. Темпи зростання собівартості реалізованої продукції у 2016 р. на 521,4% більші порівняно з темпами росту обсягів реалізації продукції. Це явище є негативним і свідчить про екстенсивний шлях розвитку досліджуваного підприємства.

Збільшення обсягу реалізації привело до збільшення питомих постійних витрат і, відповідно, собівартості реалізованої продукції на 128%, що зменшило валовий прибуток у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 12,6%. Така негативна тенденція може призвести до зниження ефективності виробництва в перспективі.

Прибуток від операційної діяльності у 2016 р. порівняно з 2014 р. збільшився на 9 9487 тис. грн. (120,2%) за рахунок збільшення валового прибутку та інших операційних доходів на 23 4277 тис. грн. та на 49 656 тис. грн. відповідно. Негативна тенденція зменшення прибутку від операційної діяльності у 2016 р. відносно 2015 р. на 141 117 тис. грн. (43,6%) відбулась за рахунок збільшення витрат на збут на 259,5% , що, як наслідок, негативно вплинуло на фінансовий результат діяльності підприємства.

Крім основної діяльності, ПрАТ «Вінницький ОЖК» займається фінансовою діяльністю, що дає можливість отримувати фінансові доходи, нести витрати і, як наслідок, змінювати чистий прибуток. За 2014–2016 рр. збільшення фінансових доходів у сумі 214 496 тис. грн. позитивно вплинуло на чистий прибуток, який збільшився на 318 тис. грн., або 460,9%. Проте порівняно з 2015 р. у 2016 р. підпри-

Таблиця 1

Формування прибутку ПрАТ «Вінницький ОЖК»

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення, ± 2016 р. відносно		Темп приросту, % 2016 р. до	
				2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	285 368	1 764 925	3 477 999	3 192 631	1 713 074	1 118,8	97,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	180 358	1 376 600	3 138 712	2 958 354	1 762 112	1 640,2	128
Валовий прибуток	105 010	388 325	339 287	234 277	-49 038	223,1	-12,6
Прибуток від операційної діяльності	82 683	323 287	182 170	99 487	-141 117	120,2	-43,6
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2 463	2 664	1 966	-497	-698	-20,1	-26,2
Чистий прибуток	69	570	387	318	-183	460,9	-32,1

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності [3; 4; 5]

Таблиця 2

Динаміка рівня показників рентабельності ПрАТ «ВОЖК» за 2014–2016 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення, ±	
				2016 р./2014 р.	2016 р./2015 р.
Рентабельність активів	0,0046	0,0186	0,0083	0,0037	-0,0103
Рентабельність власного капіталу	0,0068	0,0247	0,0138	0,007	-0,0109
Рентабельність операційної діяльності (окупність витрат)	37,55	21,97	5,42	-32,13	-16,55
Рентабельність продукції	0,0357	0,0398	0,0117	-0,024	-0,0281
Рентабельність валового прибутку	36,79	22,01	9,76	-27,03	-12,25

ємство зменшило фінансові доходи на 27,5%, що стало одним з негативних факторів зменшення чистого прибутку на 32,1%.

Відносним показником, який характеризує ефективність діяльності підприємства, є рентабельність. З урахуванням факту отримання прибутку ПрАТ «ВОЖК» доцільно оцінити його рівень і порівняти ефективність використання ресурсів підприємством і загалом по галузі (табл. 2).

Рентабельність активів показує, який прибуток одержує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи. Показник на ПрАТ «Вінницький ОЖК» є досить низьким, проте за період 2014–2016 рр. відбулися позитивні зрушення, а також він збільшився на 0,0037 в. п. за рахунок збільшення чистого прибутку підприємства на 460,9%.

Рентабельність власного капіталу відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів. До 2015 р. показник збільшувався, а в 2016 р. він знизився на 0,0109 в. п. Основними причинами є зниження чистого прибутку у 2016 р. відносно 2015 р. на 32,1%, а також зменшення власного капіталу на 22,1%.

Рентабельність операційної діяльності підприємства показує, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат. Показник протягом 2014–2016 рр. має негативну тенденцію, оскільки відносно 2014 р. у 2016 р. рентабельність операційної діяльності зменшилась на 32,13 в. п., а порівняно з 2015 р. – на 16,55 в. п. Основною причиною негативних зрушень є збільшення операційних витрат підприємства на 139,13%.

Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Розрахункове значення показника рентабельності продукції для ПрАТ «Вінницький ОЖК» свідчить про те, що підприємство у 2016 р. отримало 0,0117 копійок прибутку на 1 гривню затрат. Цей показник зменшується протягом аналізованого періоду, що обумовлено зростанням собівартості продукції на 1 640,2%.

Рентабельність валового прибутку показує, чи ефективно використовуються матеріальні ресурси та робоча сила в процесі здійснення виробничо-комерційного або торговельно-технологічного процесу. Так, у 2016 р. порівняно з 2014 р. рентабельність валового прибутку зменшилась на 27,03 в. п., а порівняно з 2015 р. – на 12,25 в. п., що зумовлено збільшенням матеріальних витрат на 2 798,2%.

Загалом аналіз показників рентабельності показав, що дуже мала частина прибутку припадає на власний капітал, валовий прибуток та виручку від реалізації.

Формування чистого прибутку ПрАТ «Вінницький ОЖК» здійснюється під впливом зростання виручки від реалізації продукції та інших операційних доходів на 97,1% та 119,1% відповідно. Позитивна динаміка збільшення доходів не збалансувала інтенсивне зростання собівартості, адміністративних витрат та інших операційних витрат, які скоротили розмір чистого прибутку 2016 р. порівняно з 2015 р. на 32,1%.

Таким чином, тенденція зменшення чистого прибутку та показників рентабельності характерна як для усієї олійно-жирової галузі, так і для конкретного досліджуваного підприємства.

Функціонування підприємств цієї галузі значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Олійно-жирове виробництво відноситься до бюджетоформуючих галузей аграрного сектору з потужним експортним потенціалом, яка динамічно розвивається. Цим визначається необхідність розробки концепції механізму формування та розподілу прибутку підприємств (рис. 3).

Ця концепція є системою взаємопов'язаних елементів, які включають принципи, мету, завдання та механізми, націлені на оптимізацію процесів формування та розподілу прибутку підприємств як на макро- так і на мікрорівнях, а також на досягнення економічного ефекту, який полягає в підвищенні прибутковості підприємств України.

Принципи, відображені у схемі, є базовими у формуванні механізму розподілу прибутку підприємств:

– інтегрованість політики розподілу із загальною системою управління підприємством;

– збалансованість інтересів (розподіл прибутку між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом повинен проводитись з урахуванням інтересів держави в формуванні на відповідному рівні бюджетів і зацікавленості підприємств у стимулюванні їх діяльності);

– цільова спрямованість (прибуток до держави надходить до відповідних бюджетів у вигляді податків і зборів, ставки яких не можуть бути довільно змінені; склад і ставки податків, порядок їх числення і внесків до бюджету встановлюються законодавчо);

– зацікавленість власників підприємства (величина прибутків підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості в зростанні обсягу виробництва і поліпшенні результатів виробничо-господарської і фінансової діяльності);

– стимулювання діяльності (прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, перш за все спрямований на накопичення, що забезпечує його подальший розвиток, і лише в решті частини – на споживання).

Мета вдосконалення концепції механізму формування та розподілу прибутку підприємства полягає в забезпеченні оптимального розподілу чистого прибутку підприємства; максимізації чистого прибутку в поточному і перспективному періодах.

Реалізацію поставленої мети забезпечує вирішення ключових завдань:

1) забезпечення фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення підприємства;

2) здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства;

3) підвищення рівня платоспроможності підприємства;

4) забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;

5) забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників;

6) реалізація соціального розвитку підприємства;

7) зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення.

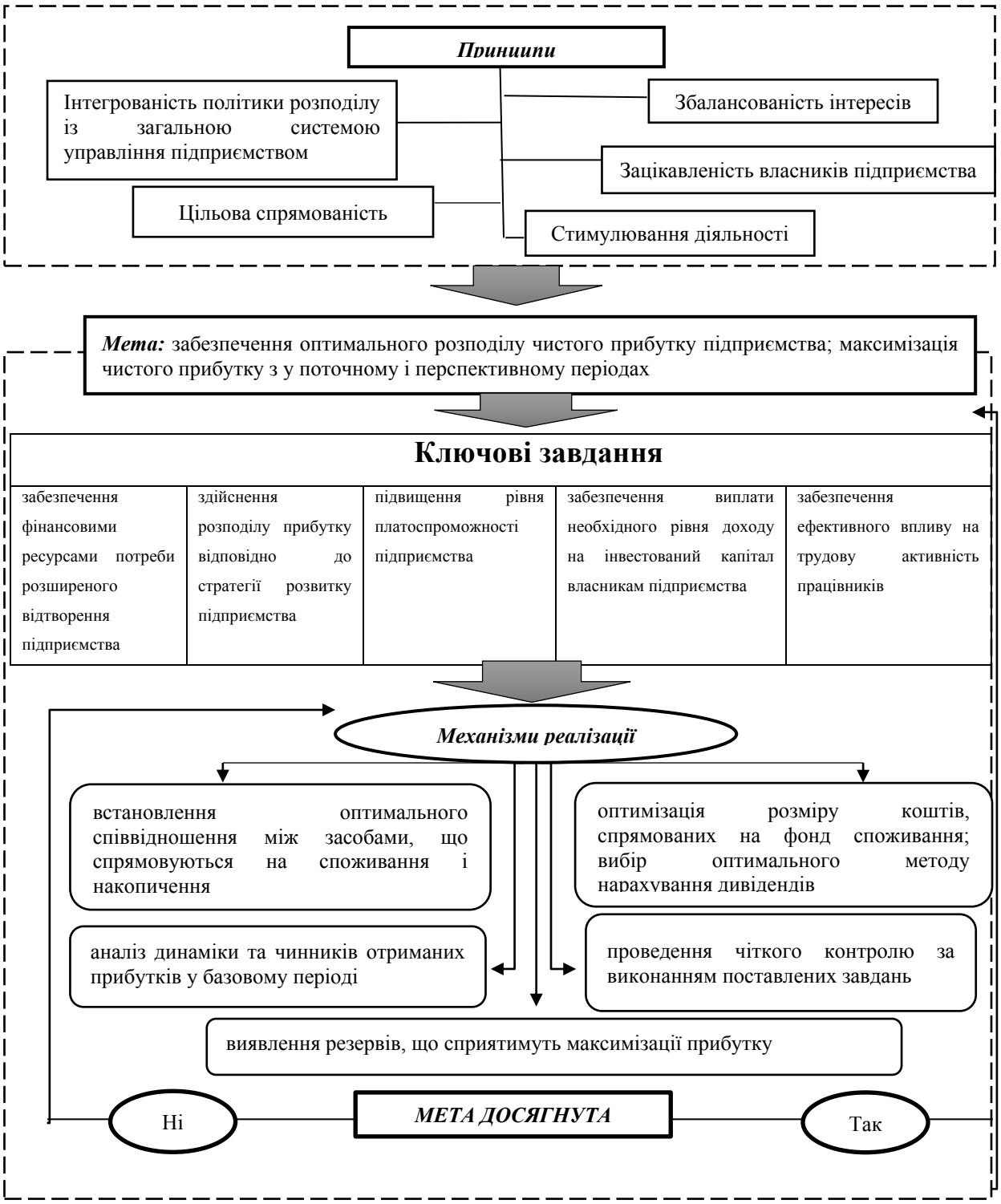


Рис. 3. Концепція механізму формування та розподілу прибутку підприємств

Поставлені завдання мають бути реалізовані через механізм, складовими якого є:

– встановлення оптимального співвідношення між засобами, що спрямовуються на споживання і накопичення;

– оптимізація розміру коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на фонд споживання; вибір оптимального методу нарахування дивідендів;

– проведення економічної роботи щодо аналізу, динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді;

– виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку;

– проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку.

Саме досягнення визначеної мети та завдань за умови дотримання зазначених принципів дасть змогу забезпечити оптимальний розподіл чистого прибутку українських підприємств, що дасть можливість максимізувати чистий прибуток у поточному і перспективному періодах.

Висновки з цього дослідження. В ході дослідження особливостей формування прибутку підприємств олійно-жирової галузі України встановлено, що в результаті своєї діяльності у 2016 р. велика кількість підприємств отримала збиток.

Аналіз формування чистого прибутку ПрАТ «Вінницький ОЖК» дає змогу сказати про його загальне збільшення у 2015 р. порівно з 2014 р. На таку зміну позитивно вплинуло збільшення виручки від реалізації продукції, інших доходів, інших операційних доходів. Водночас зростання собівартості, адміністративних витрат, інших операційних витрат та інших витрат скоротило розмір чистого прибутку 2016 р. порівняно з 2015 р.

Дослідження показників ефективності роботи ПрАТ «Вінницький ОЖК» свідчить про низьку ефективність його роботи. Для зацікавленості зовнішніх інвесторів рентабельність власного капіталу підприємства має бути близько 10%. Показник рентабельності сукупних активів не може бути меншим 5%.

Для забезпечення фінансової безпеки підприємств олійно-жирової галузі запропоновано застосовувати порядок розподілу прибутку, який забезпечить вирішення таких задач:

– забезпечити отримання власниками необхідної норми прибутку на інвестований капітал;

– визначити пріоритетні цілі стратегічного розвитку підприємства за рахунок частки прибутку, яка капіталізується;

– створити умови стимулювання трудової активності та додатково соціального захисту працівників;

– визначити необхідні розміри резервного та інших фондів підприємства.

З урахуванням особливо складних сучасних реалій в Україні підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що має сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Подальші дослідження формування та розподілу прибутку підприємств олійно-жирової галузі України будуть спрямовані на розробку інноваційних підходів до управління прибутком підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз впливу державного регулювання на ринок олійно-жирової продукції в Україні / [П. Антонюк, В. Лисюк, О. Антонюк] // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 2 (18). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/echp_2013_2_10.pdf.

2. Державна служба статистики України. Діяльність суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Річна фінансова звітність ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vmzhk.vioil.com/static.vmzhk.vioil.com/pdf/fo-2014.pdf.

4. Річна фінансова звітність ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vmzhk.vioil.com/static.vmzhk.vioil.com/pdf/fin_zvit_2015.pdf.

5. Річна фінансова звітність ПрАТ «Вінницький ОЖК» за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vmzhk.vioil.com/static.vmzhk.vioil.com/pdf/fin_zvit_2016.pdf.

6. Чорна О. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О. Чорна, О. Мацнєва // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fbi.crimea.edu/arhiv/2012/nv_1-2012/006chorna.pdf.

7. Господарський кодекс України від 8 грудня 2016 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

8. Повідомлення про проведення загальних зборів, 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vmzhk.vioil.com/shareholders/meetings.html.

9. Повідомлення про проведення загальних зборів, 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vmzhk.vioil.com/shareholders/meetings2015.html.

10. Повідомлення про проведення загальних зборів, 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vmzhk.vioil.com/shareholders/meetings2016.html.

11. Статут ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vmzhk.vioil.com/static.vmzhk.vioil.com/pdf/Statut2013.pdf.htm.

12. Кривицька О. Формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки / О. Кривицька // Наукові записки. Серія: Економіка. – 2009. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Natali/Desktop/%D0%9A%D1%83%D1%82%D1%80/Nznuoa_2009_11_36%20(1).pdf.

13. Бланк І. Фінансовий менеджмент. Навчальний курс / І. Бланк. – К. : Ельга, 2005. – 656 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.booksite.ru/localtxt/blanc/fin/nan/sy/fin_menedj.pdf.

УДК 339.137.2

Інновації як фактор конкурентоспроможності поліграфічного підприємства

Бондаренко С.М.
кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету технологій та дизайну

Грибан Н.С.
магістр кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Розглянуто вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств. Проаналізовано місце України в світових рейтингах конкурентоспроможності національних економік. Виявлено взаємозв'язки підвищення конкурентоспроможності з розвитком інноваційних процесів на підприємстві та розглянуто можливості управління цими процесами на основі інноваційної збалансованості. Розглянуто підходи до забезпечення конкурентоспроможності поліграфічного підприємства на інноваційній платформі.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, поліграфічне підприємство.

Бондаренко С.М., Грибан Н.С. ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрено влияние инновационной деятельности на конкурентоспособ-ность предприятий. Проанализировано место Украины в мировых рейтингах конкурентоспособности национальных экономик. Выявлены взаимосвязи по-вышения конкурентоспособности с развитием инновационных процессов на предприятии и рассмотрены возможности управления этими процессами на основе инновационной сбалансированности. Рассмотрены подходы к обеспечению конкурентоспособности полиграфического предприятия на инновационной платформе.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, полиграфическое предприятие.

Bondarenko S.M., Griban N.S. INNOVATIONS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF PRINTING ESTABLISHMENT

The influence of innovation activity on the competitiveness of enterprises is considered. The place of Ukraine in the world ratings of the competitiveness of national economies is analyzed. The relationships of increasing competitiveness with the development of innovative processes at the enterprise are revealed and the possibilities of management of these processes on the basis of innovation balance are considered. The approaches to ensuring the competitiveness of the printing company on the innovation platform are considered.

Keywords: innovations, innovative activity, competitiveness, competitive advantages, polygraphic enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Історія досягнення успіху у бізнес-середовищі доводить, що процвітання національної економіки забезпе-чується високими результатами і конкурентними перевагами окремих організацій та підприємств. У світовій практиці немає жодного прикладу економічно сильної держави, яка б не мала або мала мало сильних компаній, конкурентоспромож-них на світовому ринку. Підприємства і організації України мають бути конкурентоспромож-ними на глобалізованому насиченому ринку. Висока динаміка економічних процесів, науково-технічного прогресу, інтенсивність конкуренції вимагають від усіх учасників ринку активізації інноваційної діяльності. І хоча в результаті інноваційних перетворень зростають витрати всіх видів ресурсів і ризики, проте збільшується різноманітність підходів до процесів забезпечення конкурентоспроможності підприємства і його перемоги у конкурентній боротьбі. Нині відсутність інновацій призводить до втрати конкурентоспроможності підприємства, тому обрана тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом завдань щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі інновацій займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як О. Гудзинський, М. Денисенко, Є. Діденко, П. Друкер, А. Касич, К. Оппенлендер, А. Поддєрьогін, Й. Шумпетер та ін. У роботах [2–5; 12; 16] розглянуто питання конкуренції, конкурентоспроможності та кон-

© Бондаренко С.М., Грибан Н.С.

курентних переваг. Управлінню інноваціями на підприємстві присвячено статті [6; 7; 9; 10]. Інновації завжди пов'язані з інвестиціями, внутрішні можливості формування яких досліджено в роботі [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У швидкоз-мінному та часто несприятливому ринковому середовищі функціонування сучасних підприємств суттєво підвищилася значущість створення конкурентних переваг, забезпечення конкурентоспроможності та реалізації стратегій конкуренції на основі інновацій. Незважаючи на широке коло наукових досліджень у цій сфері, вказані проблеми потребують подальшого розгляду та вдосконалення. Зокрема, до цього часу у науковців немає одностайної думки щодо сутності поняття конкурентоспроможності підприємства на основі інновацій. Зазначене актуалізує необхідність досліджень, пов'язаних із формуванням конкурентних переваг на основі інноваційної збалансованості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану та проблем управління конкурентоспроможністю підприємства, визначення ролі інновацій та виявлення взаємозв'язків підвищення конкурентоспроможності з розвитком інноваційних процесів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Конкурентоспроможність – це здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку [16].

Як свідчать статистичні дані, досягнуто успіхів за інноваційним вектором розвитку, результатом чого стало поліпшення позицій України у Глобальному індексі конкурентоспроможності 2015/2016 (The Global Competitiveness Index) за субіндексом «Інновації» порівняно з минулим роком – з 93-го до 52-го місця серед 148 країн. У рейтингу за Глобальним інноваційним індексом 2016/2017 (The Global Innovation Index) Україна піднялась на шість позицій і посіла 50-е місце [1].

Зросла частка промислових підприємств, які займалися інноваціями: у 2015 р. вона становила 17,36% від загальної кількості промислових підприємств України, а в 2016 р. – 18,9%. Для імплементації положень Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26 листопада 2015 р. № 848-VIII визначено порядок конкурсного обрання членів Наукового комітету Національної ради з питань розвитку науки і технологій, що дасть змогу забезпечити участь лідерів наукової спільноти, які мають визначні наукові здобутки, бездоганну наукову репутацію та довіру в науковому середовищі, у процесах формування та реалізації основних напрямів наукової та науково-технічної діяльності в Україні. Іншим важливим кроком на шляху розбудови інноваційної економіки та інноваційної інфраструктури стало затвердження середньострокових пріори-тетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня, де визначено найважливіші вектори високотехнологічного розвитку України, зокрема в галузях машинобудування, АПК, фармацевтики та медичного обслуговування, а також природоохоронних, ресурсозберігаючих, інформаційних та нанотехнологій.

Високі місця у світових рейтингах конкурентоспроможності національних економік займають лише ті країни, видатні здобутки яких зумовленні залученням саме інноваційного чинника. Центр новин ООН назвав Швейцарію, Великобританію, Швецію, Нідерланди і США світовими лідерами у сфері інновацій. Такий висновок зроблено згідно з доповіддю про становище в галузі інтелектуальної власності у світі за 2015 р., яка була присвячена впливу інновацій на економічне зростання і розвиток [13].

Україна посідає 64-е місце в світі у сфері інновацій. Інтенсивність перебігу глобалізаційних процесів у світовій економіці вимагає від України реакції на важливі економічні виклики [13]. Важливо розвинути здатність своєчасно й ефективно опанувати передові досягнення в галузях науки, техніки і новітніх технологій, оскільки вплив науково-технічної та інноваційної сфер сприяє швидкому економічному зростанню держави. Нехтування проблемами організації та стимулювання розвитку інноваційного складника економіки з боку держави може призвести до втрати Україною можливості брати активну участь у формуванні основних тенденцій відтворення глобальних ринків науково-технічних інновацій та нових технологій.

Інновації мають здатність швидко змінювати цілі сектори економіки та приносити величезні економічні, соціальні та фінансові зиски країнам, які створюють для них сприятливе середовище. Тобто для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності

підприємства мають переходити від поодинокого освоєння впроваджень нововведень до масштабного комплексного процесу щодо генерування та впровадження інновацій, а саме, стати на шлях інноваційного розвитку.

Для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України інноваційними мають стати всі вітчизняні підприємства, бо вони в своїй масі, на жаль, є недосконалими і часто продукують конкурентоспроможну продукцію неефективними засобами, які характеризуються високими енерго-, матеріалозатратами і трудомісткістю, низькою заробітною платою, невисокими прибутками.

На забезпеченість конкурентоспроможності та досконалість вітчизняних підприємств впливає низка гальмівних чинників, серед яких відзначимо [7]: недостатність фінансових ресурсів та інформації щодо впровадження нових технологій; низький рівень попиту на інноваційну продукцію; небажання і слабку сприйнятливість підприємств до впровадження інновацій; низький рівень інноваційного потенціалу підприємств; нестачу кваліфікованого персоналу; труднощі кооперації та інтеграції з іншими підприємствами тощо.

Міжнародні експерти визначають чотири чинники низької інноваційної активності вітчизняних підприємств:

– домінуюча частка традиційних галузей (металургія, вуглевидобування, енергетика, основна хімія), які не є науково інтенсивними і не формують попит на НДР;

– висока інфляція, коливання курсу, високі процентні ставки не створюють сприятливого інвестиційного клімату для НДР;

– наявні інструменти підтримки інновацій (інвестиційні фонди, технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо) обмежені у фінансових можливостях та не мають кваліфікованих менеджерів;

– для банків більш привабливим є кредитування інших видів підприємницької діяльності (торговельні операції, будівництво, операції з нерухомістю), відсутні стимули для підтримки НДР [7].

Часто вважають, що інновації – це тільки питання технологій. Проте це не так. Інноваційність стосується будь-якого аспекту діяльності підприємства: інновацій в організації й управлінні підприємством, кадрових, маркетингових, інформаційних, фінансових інновацій тощо. Під час вибору інноваційних проектів також приймається до уваги ресурс часу. Важливо враховувати, що заплановані інновації завжди мають певні часові межі.

Дослідження інновацій як основи конкурентоспроможності проводилося на базі поліграфічних підприємств України. Поліграфія є однією із найсучасніших інформаційних сфер діяльності, що швидко розвиваються. Сьогодні тут використовуються останні досягнення електроніки, автоматики, обчислювальної техніки, фізики, хімії, інших наук. Зростаючі вимоги сучасних споживачів сприяють розвитку кращого сервісу, стимулюють до впровадження новітньої техніки й устаткування, поліпшення якості продукції та швидкості друку.

Велика частина поліграфічних компаній займається найзатребуванішим видом діяльності – друком брошур і буклетів, конвертів, візиток і бейджів, рекламних плакатів, листівок, постерів, бланків, блокнотів та іншої продукції. Сьогодні великий попит на терміновий цифровий друк, і впровадження новітніх технологій дає змогу максимально знизити тимчасові витрати на підготовку і друк будь-якої продукції друкарні. Всі етапи робіт здійснюють у межах лише однієї цифрової друкарні, що значно спрощує процес.

Сучасні можливості цифрової поліграфії просто вражають. Новітні комп'ютери й устаткування для цифрового друку дають змогу домагатися неймовірних ефектів. Останні досягнення комп'ютерної обробки зображення, підготовки і цифрового друку ведуть до того, що буклети, плакати і настільні календарі виглядають ефектно і привабливо. Високоякісний друк кольорових зображень не лише максимально наближає відтворення кольору до оригіналу, а й народжує нові художні можливості, що посилюють виразність об'єктів дизайну. Новітні технології розділення кольорів у поліграфії забезпечують високоякісну передачу колірного і тонального зображення практично на будь-який носій [15].

Інновації в поліграфії дають змогу максимально зменшити трудомісткість робіт і скоротити кількість співробітників організації, що веде до здешевлення вартості друкарської продукції. Всі етапи підготовки виробу до друку в сучасній цифровій поліграфії може виконувати лише один працівник.

Нове устаткування у цифровій поліграфії дає змогу відкривати напрями діяльності, які нещодавно здавалися неможливими. Зараз навіть невеликі друкарні, обладнані за останнім словом техніки, можуть конкурувати з великими підприємствами в якості й обсягах накладів повнокольорової друкарської продукції. Причому терміни виконання замов-

лення тут набагато менше, а сервіс – якісніший. Маленькі приватні друкарні зазвичай орієнтовані на клієнта і на відміну від великих компаній виконують навіть невеликі обсяги робіт. Перелік послуг такої поліграфії досить широкий, а устаткування дає змогу виготовляти друкарську продукцію різної складності дуже оперативно і відмінної якості.

У зв'язку з таким розвитком поліграфічного виробництва докорінно змінюється роль друкаря на підприємстві. Це вже не колишній друкар, а висококваліфікований оператор сучасного поліграфічного устаткування, функції якого докорінно міняються залежно від обслуговуваних їм машин. Тому змінюються і програми для навчання друкарів, які повинні досконало опанувати сучасну комп'ютеризовану техніку. Друкар має бути знайомий із технологією підготовки видавничих процесів, і з допечатними технологіями, і, звичайно, з мультимедіа і новими програмними рішеннями, без яких сьогодні неможливо і кроку ступити [17].

Підґрунтям забезпечення конкурентоспроможності поліграфічного підпри-ємства на інноваційній платформі потрібно вважати такі підходи, як: визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності поліграфічного підприємства, виходячи з його цілей, політики і економічної стратегії; скорочення кількості рівнів управління підприємством для прискорення процесу впровадження інновацій; оптимізація термінів розроблення та впровадження інноваційних проектів; упровадження міжнародних стандартів у систему управління поліграфічним підприємством; забезпечення економічної безпеки поліграфічного підприємства та ін.

Висновки з цього дослідження. На глобалізованому насиченому ринку підприємства України мають бути конкурентоспроможними. Висока динаміка економічних процесів, науково-технічного прогресу, інтенсивність конкуренції вимагають від усіх учасників ринку активізації інноваційної діяльності. Розглянуто вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств. Проаналізовано місце України у світових рейтингах конкурентоспроможності національних економік. Проаналізовано чинники інноваційної активності вітчизняних підприємств. Акцентовано увагу на необхідності активізації інноваційної діяльності поліграфічного підприємства та розглянуто підходи до забезпечення їх конкурентоспроможності на інноваційній платформі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К. : НІСД, 2017. – 928 с.

2. Бондаренко С.М. Ділова досконалість підприємств як фактор конкурентоспроможності національної економіки України / С.М. Бондаренко // Економічний простір. – 2016. – № 116. – С. 200–208.

3. Бондаренко С.М. Моделювання стратегії конкуренції промислового підприємства / С.М. Бондаренко // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – Вип. 7. – С.– 400–408.

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. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку / С.М. Бондаренко // Проблеми науки. – 2001. – № 10. – С. 40–46.

6. Волова О.В. Інноваційна діяльність підприємства як основа його стабільного та безпечного розвитку / О.В. Волова, Є.О. Діденко // Формування ринкових відносин в Україні. – К. : НДЕІ, 2014. – № 11(162). – С. 77–82.

7. Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства / О.Є. Гудзь // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2015. – Вип. 161. – С. 3–11.

8. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26 листопада 2015 р. № 848-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19.

9. Касич А.О. Інноваційна продукція як основа підвищення конку-рентоспроможності підприємств України / А.О. Касич, М.В. Назарова, Т.А. Климович // Держава та регіони. – 2008. – № 2. – С. 66–69.

10. Касич А. Investigation of modern approaches to efficiency analysis of the functioning of corporate innovation systems / А. Касич, М. Вохозка, Н. Бугас // Техологический аудит и резервы производства. – 2017. – № 2/4(34). – С. 35–40.

11. Касич А.О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3(117). – С. 243–250.

12. Осовська Г.В. Менеджмент організацій : [навч. посіб.] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2007. – 676 с.

13. Семеген І. Світові лідери у сфері інновацій / І Семеген // Free voice information analysis center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iac.org.ua/svitovi-lideri-u-sferi-innovatsiy/.

14. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К. : Державна служба статистики України. – 2016. – 257 с.

15. Сучасні технології і інновації в поліграфії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.innovanews.ru/info/news/media/9682/.

16. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособ.] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.

17. Філін В. Загальні тенденції розвитку поліграфічних послуг / В. Філін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://compuart.ru/article/8846.

УДК 338.518:620.2

Тенденції розвитку товарознавства в сучасних умовах

Борисенко О.С.
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

Фісун Ю.В.
асистент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

У статті досліджено теоретичні та практичні засади товарознавства, розглянуто визначення та вимоги до якості товарів, процеси ідентифікації товарів для виявлення або попередження фальсифікації, а також розглянуто та оцінено нові можливості сучасних засобів пакування.

Ключові слова: товарознавство, якість, ідентифікація, тара та пакування, фальсифікація, сучасні засоби пакування.

Борисенко Е.С., Фисун Ю.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОВАРОВЕДЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье исследованы теоретические и практические основы товароведения, рассмотрены определение и требования к качеству товаров, процессы идентификации товаров для выявления или предупреждения фальсификации, а также рассмотрены и оценены новые возможности современных средств упаковки.

Ключевые слова: товароведение, качество, идентификация, тара и упаковка, фальсификация, современные средства упаковки.

Borysenko O.S., Fisun Iu.V. DEVELOPMENT TREND OF COMMODITY SCIENCE UNDER CURRENT CONDITIONS

The article examines the results of the study of merchandising theoretical and practical principles, definition and requirements to the goods quality, determines the processes of goods identification for detecting or preventing falsifications, and also considers and evaluates the new possibilities of modern packaging facilities.

Keywords: merchandizing, quality, authentication, container and packing, falsification, modern facilities of packing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Товарознавство як наука на сучасному етапі розвитку, безумовно, не повинно стояти на місці. У століття комп'ютеризації та нанотехнологій товарознавство повинно бути не академічною наукою, а прикладною.

Зі зміною соціально-економічних умов певні проблеми знову стають злободенними та вимагають нових підходів. До таких проблем належать перш за все якість товарів, їх тара й упаковка, а також ідентифікація для виявлення або попередження фальсифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині пріоритетним напрямом розвитку товарознавства є проблема забезпечення якості товарів і послуг, а також виявлення фальсифікації товарів. У зв'язку з цим набувають актуальності аналіз наявних методів товарознавства, їх глибоке вивчення та вдосконалення. Питанням вивчення методологічних основ товарознавства присвячені роботи вчених в галузі товарознавства, таких як О.Ф. Оснач [6], І.О. Дудла, М.П. Зрезарцев, А.А. Дубініна [2], І.В. Сирохман, В.М. Завгородня, В.О. Назаренко [1], роботи яких характеризують особливості наявних методів визначення якісних і кількісних характеристик продукції та товарів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак виникає потреба в теоретичному узагальненні та доповненні методик, які використовуються в товарознавстві.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення сучасних тенденції розвитку товарознавства не тільки як академічної науки, але й як прикладної.

Відповідно до вищесказаного метою статті є огляд теоретичних підходів до визначення вимог до якості товарів, процесів їх ідентифікації для виявлення або попередження фальсифікації, а також розгляд та оцінка нових можливостей сучасних засобів пакування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для товарознавства існують багато визначень. В сучасних умовах під товарознавством перш за все розуміють прикладну економічну дисципліну, яка вивчає споживчі властивості товарів. Мета товарознавства зводиться до виявлення й аналізу тих характе-

© Борисенко О.С., Фісун Ю.В.

ристик товару, які й визначають його споживчу цінність. Природно, що на етапах руху товару відбувається зміна цих характеристик, коли іншою метою товарознавства стає вивчення цих закономірностей. Предметом аналізу для товарознавства є перш за все корисні властивості товарів. Крім цього, в товарознавстві приділяється чимала увага тим факторам, які визначають якість товару. З прикладної точки зору товарознавство охоплює такі галузі, як контроль і оцінка якості, а також ті умови зберігання і транспортування товарів, за яких їх корисні властивості не втрачаються. З теоретичної точки зору в товарознавстві приділено особливу увагу класифікації та стандартизації товару. Товарознавство має власні методи, такі як, зокрема, моніторинг, експеримент, аналіз, синтез, порівняння, вимір, реєстрація. Застосування того чи іншого методу обумовлено або досягненням конкретної практичної мети (ідентифікація товарної інформації, отримання фактичних даних про властивості товару), або необхідністю підготовки теоретичної бази в певній галузі. Багато методів, які використовуються, є високотехнологічними.

Сьогодні в обов'язки товарознавця входять не тільки забезпечення руху товару, але й виконання послуг, що стосуються закупівлі, збуту, зберігання, пакування товарів, а також інших послуг як роздрібної, так і оптової торгівлі.

Про реальне призначення товарознавства в сучасній економіці можна судити про те місце, яке зараз займають фахівці в цій науці, товарознавці. Їх посадові обов'язки, як правило, більшою мірою визначаються стратегіями того структурного підрозділу, в якому вони працюють. Виділяють три основних напрями товарознавчої діяльності, а саме технологічне (технологія просування), організаційно-управлінське (стимулювання збуту, визначення попиту та ринку збуту, організація закупівель), маркетингове. Отже, як на виробництві, так і в торгівлі затребувані товарознавці цих категорій, а саме товарознавці-технологи (інженери), товарознавці-менеджери і товарознавці-маркетологи. Крім того, деякі види маркетингової діяльності виконують товарознавці.

Проте, на відміну від маркетингу, товарознавство більше пов'язано з функціями, які вимагають досконалого знання споживчих властивостей товарів. Для визначення тих чи інших споживчих властивостей товарів необхідно використовувати експертизу товару, яка передбачає оцінку ключових його характеристик, а також їх змін, що виникають в процесі руху товару. Експертиза товару проводиться з метою отримання незалежних компетентних висновків. Таким чином, в результаті експертизи на підставі виявлених значень характеристик товару робиться висновок про їх відповідність вже наявним вимогам, а також товарної інформації. Слід зазначити, що згадані вимоги можуть визначатися не тільки нормативними документами, але й самими експертами.

Ключовими характеристиками товарів вважаються асортиментні, якісні, кількісні, вартісні характеристики. Саме вони аналізуються під час експертизи. Експертиза товару здебільшого спрямована на експертизу споживчих товарів. Проте якщо проводиться комплексна експертна оцінка, то об'єктом товарної експертизи може стати сировина, документи, технологічні процеси, зберігання і транспортування або післяпродажне обслуговування. Незважаючи на те, що оцінці можуть підлягати одиничні екземпляри товару, все ж таки більш часто експертизу проводять для пакувальних одиниць і товарних партій. Це обумовлено тим, що для них характерна спільність ознак, таких як одночасність виготовлення, спільність сировини та виробництва, єдині транспортні засоби.

Для експертизи товару характерні як об'єктивні методи, так і евристичні. Об'єктивні методи вимагають складних вимірювальних приладів. Водночас органолептичні методи передбачають використання лише органів почуттів. Для цієї групи методів характерні швидкість і відсутність дорогого устаткування. Недоліком органолептичних методів вважається суб'єктивність. Призначенням соціологічних методів є установка споживчої оцінки товару.

Товарну експертизу можуть проводити як фізичні, так і юридичні особи. Щоб стати експертами, фізичним особам потрібно отримати статус кандидата в експерти, а потім пройти атестацію або сертифікацію в певній системі або експертній організації. Як експерти можуть бути також залучені висококваліфіковані фахівці з галузі науки, технології, техніки, торгівлі або громадського харчування. Такі фахівці вважаються незалежними експертами.

В сучасних умовах під час використання комерційної діяльності все частіше застосовують товарну експертизу. Можна виділити дві істотні причини. Перша причина полягає в тому, що з проведенням експертизи товару

зменшується ризик реалізації, виробництва і закупівлі великих товарних партій низької якості. Друга причина полягає в тому, що проведення експертизи нових товарів допомагає вчасно виявити їх переваги та недоліки. Тоді знайдені недоліки можна вчасно усунути, уникнувши зниження попиту та конкурентоспроможності.

Значення експертизи для комерційних організацій полягає в тому, що експертиза є ефективним засобом підвищення якості товарів, що випускаються, і вдосконалення їх асортименту. Вона виступає як специфічний вид діяльності, пов'язаної з проведенням аналізу та оцінки споживчої якості товару з використанням експертних методів на основі досліджень та обліку результатів випробувань. Експертиза має свою структуру, що включає кілька основних компонентів, таких як суб'єкт, об'єкт, критерії, методи, процедура та результат. Експертні комісії, як правило, складаються з двох груп, а саме експертної та робочої. Професійний склад і чисельність фахівців, які входять в ці групи, їх структура та принцип організації залежать від цілей та етапів експертизи, особливостей оцінюваного виробу, умов проведення експертизи, а також встановлюються нормативними документами.

Таким чином, можна з упевненістю сказати що експертиза як вид професійної діяльності, що здійснюється людьми багато років, не втратила своєї актуальності і сьогодні, є вкрай необхідною й буде здійснюватися в майбутньому.

Наступне питання, яке вирішує товарознавство, це питання якості. Різні товари одного й того ж призначення здатні різною мірою задовольняти потреби користувача, тобто володіти різною якістю. Тому цілком природно, що одним з найважливіших завдань товарознавства є вивчення споживчих властивостей товарів, розкриття закономірностей формування якості товару на всіх етапах його життєвого циклу, а саме під час проектування, виробництва, зберігання, транспортування, реалізації та споживання. Під якістю розуміють сукупність властивостей товару, що обумовлюють його здатність задовольняти певні потреби відповідно до його призначення.

Саме тому контроль якості продукції на підприємствах поділяють на три види: вхідний, міжопераційний і вихідний (приймальний), здійснюваний відділом технічного контролю.

Вхідний контроль – перевірка якості сировини і допоміжних матеріалів, що надходять у виробництво. Постійний аналіз якості сировини, що поставляється, і матеріалів дає змогу впливати на виробництво підприємств-постачальників, домагаючись підвищення якості. Міжопераційний контроль охоплює весь технологічний процес. Цей контроль іноді називають технологічним, або поточним. Мета міжопераційного контролю полягає в перевірці дотримання технологічних режимів, правил зберігання та пакування продукції між операціями. Вихідний (приймальний) контроль – контроль якості готової продукції. Мета вихідного контролю полягає у встановленні відповідності якості готових виробів вимогам стандартів або технічних умов, виявленні можливих дефектів. Якщо всі умови виконані, поставка продукції дозволяється. Відділ технічного контролю перевіряє також якість упаковки і правильність маркування готової продукції. Вхідний, міжопераційний і вихідний контроль може бути вибірковим, суцільним і статистичними. Вибірковим є контроль частини продукції, результати перевірки якої поширюються на всю партію. Суцільному контролю піддається вся продукція. Статистичний контроль є попереджувальним. Він проводиться по всьому технологічному процесу з метою попередження виникнення браку. У торгівлі контроль якості товарів здійснюють товарознавці за якістю оптових і роздрібних підприємств. Вид контролю – суцільний або вибірковий – встановлюється стандартами. У разі невідповідності виробів вимогам нормативно-технічної документації відбирають повторну вибірку в подвоєному розмірі. За відхилення виробів повторної вибірки від вимог НТД викликають представника виробника, а за його неявки – експерта бюро товарних експертиз. За результатами перевірки складають акт про фактичну якість і комплектність товарів, на підставі якого висувають претензії виробнику. Велике значення для виробництва товарів належної якості та управління якістю має контроль якості товарів, що є процедурою перевірки відповідності показників якості товарів, вимогам нормативно-технічної документації і договорів поставки [1; 6, с. 92–95].

Одним із завдань контролю є виявлення дефектів продукції, до яких відноситься кожна окрема невідповідність товару вимогам, зазначеним в документах. Дефекти продукції можуть бути виявлені як під час органолептичного, так і під час вимірювального контролю, а деякі дефекти можуть бути виявлені тільки в процесі експлуатації. Залежно від

можливості виявлення дефекти можуть бути явними і прихованими.

Явний дефект товару – це дефект, для виявлення якого в нормативній документації, обов'язкової для цього виду контролю, передбачені відповідні правила, методи і засоби. Багато явних дефектів виявляються вже під час візуального контролю продукції.

Прихований дефект товару – це дефект, для виявлення якого в нормативній документації, обов'язкової для цього виду контролю, не передбачені відповідні правила, методи і засоби. Приховані дефекти виявляються, як правило, під час експлуатації товару.

Важлива також значимість дефекту, що є відносною величиною, яка визначається видом, розміром, місцезнаходженням дефекту і характеризується ступенем його впливу на рівень якості товару порівняно з іншими дефектами. За ступенем впливу на якість передбачено градацію дефектів на критичні, значні, незначні.

Критичний дефект – це дефект, за наявності якого використання товару за призначенням практично неможливо або неприпустимо.

Значні дефекти товару суттєво впливають на можливість використання товару за призначенням, на його якість і тривалість експлуатації.

Незначні дефекти суттєво не впливають на використання виробу за призначенням і на його довговічність [3; 6, с. 112–114].

В результаті суцільного або вибіркового контролю якості продукції виявляються придатна продукція та брак. Придатна продукція (товар) – це товар, що відповідає всім встановленим вимогам. Браком вважається продукція, передача якої споживачу не допускається через наявність дефектів, які не допускаються нормативними документами. Для деяких груп і видів продукції передбачено розподіл за сортами, групами складності, марками, номерами тощо.

Проте яким би не був контроль якості як на виробництві так і в точках продажів існує не менш важлива проблема – фальсифікація. Об'єктом фальсифікації є саме привабливa за зовнішнім виглядом упаковка, що імітує продукт високої якості, тоді як вміст упаковки найчастіше виявляється фальсифікованим.

Останніми роками наукою створюються матеріали, призначені для виготовлення спеціальних захисних етикеток, особливих і унікальних для кожного виду продукту.

Таким чином, ідентифікація продукції й товарів стала необхідною в сучасних реаліях. Науково обґрунтовано, що ідентифікація – початковий етап під час дослідження фальсифікації товарів. За використанням ресурсів методи ідентифікації товарів прийнято розділяти на інформаційно-аналітичні (маркувальний, документальний, аналітичний), органолептичні та вимірювальні (хімічний, фізичний, фізико-хімічний і мікробіологічний).

Залежно від порядку проведення заходів ідентифікацію товарів поділяють на два рівні, а саме первинну та вторинну ідентифікацію. Для більш узагальненого уявлення про методи виявлення фальсифікації товарів та їх використання на етапі ідентифікації (як початковому етапі процедури) нами наведено послідовність дій з ідентифікації товарів із застосуванням методологічного підходу до використання наявних методів її проведення (табл. 1).

Таким чином, розробка, вдосконалення й правильний підбір методів ідентифікації повинні стати надійним бар'єром для зменшення поширення фальсифікації товарів на споживчому ринку.

Перспективними напрямами подальших досліджень є вивчення та вдосконалення методів боротьби з фальсифікацією товарів, захисту добросовісних виробників якісної та безпечної продукції, істотного підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

В умовах сучасності не варто забувати про тару й упаковку до яких сьогодні висувається довгий перелік вимог.

Продукція, що випускається на території України, й та, що імпортується, здебільшого переміщається від виробника до споживача в упакованому виді. Відповідно до чинних стандартів упаковка визначається як засіб або комплекс засобів, що забезпечують захист продукції від ушкоджень і втрат, довкілля від забруднень, а також тих, що полегшують процеси ефективної доставки, транспортування, розподілу, інформування, реалізації та споживання продукції.

Загалом усі функції, які виконує тара, можна розділити на такі три групи: призначені для споживача, для виробника та для посередника. Покупці оцінюють упаковку товару щодо відповідності її естетичним вимогам, зручності та безпеці, можливості транспортування, відкривання, закривання, знищення, відповідності величини упаковки потребам, наявності важливої для покупця інформації.

Виробник під час аналізу упаковки визначає її привабливість для покупця; наявність перед-

Таблиця 1

Послідовність проведення ідентифікації з урахуванням методологічного підходу до використання наявних методів

Дія/етап	Методи	Використовувані ресурси
Первинна ідентифікація. Використовуються прості методи, що не вимагають акредитованої вимірювальної лабораторії: 1) виділяються значимі ознаки на підставі вивчення товарно-супровідних документів; 2) виділяються ознаки, характерні для товарів, змінених із застосуванням відомих методів фальсифікації; 3) виділяються ознаки змін властивостей товару, найбільш вигідні для фальсифікатора; 4) вибираються співпадаючі ознаки за трьома попередніми пунктами. Якщо документація на вироби відсутня або для здійснення повноцінної первинної ідентифікації інформації недостатньо, робиться припущення про можливість фальсифікації товару на основі акту вилучення товару або власного досвіду експерта.	Маркувальний; Документальний;	Супровідні матеріали: товарно-транспортна накладна; податкова накладна; рахунок-фактура і чеки; доручення; сертифікати якості, походження або відповідності; паспорт на виріб; упаковка; акт вилучення; нормативна документація.
	Органолептичний	Органолептичні показники якості
Вторинна ідентифікація. Із співпадаючих ідентифікуючих ознак вибирається визначальний, найбільш значимий і залежно від вимог до швидкості і вартості проведення аналізу той або інший метод дослідження. Проводиться вимір ідентифікуючих показників якості товару. Досліджені показники підтверджують або спростовують припущення первинної експертизи. Якщо результати вторинної ідентифікації підтверджують припущення первинною, то формується ідентифікаційне укладення. Якщо спростовують, то необхідно повернутися на етап первинної експертизи, виділити інші ознаки і знову провести дослідження. Цей цикл може повторюватися кілька разів. Відбуваються отримання достовірних результатів вторинної ідентифікації, формування ідентифікаційного укладення.	Вимірювальні	Фізичні, хімічні, фізико-хімічні, мікробіологічні показники якості
		Вимірювальні акредитовані лабораторії
	Аналітичний	Усі результати щодо проведеної ідентифікації

баченої законодавством інформації; відповідність вимогам безпеки, екологічності, правовим нормам країни, в якій продається товар; пристосованість вимогам споживачів за обсягом, легкістю використання та іншим параметрами; унікальність, узгодженість з позиціонуванням товару та іміджем підприємства; тип, структуру й властивості товару; вартість і можливість використання для рекламних цілей.

Для посередника ж ключовими параметрами оцінки тари й упаковки є такі: можливість легко ідентифікувати товар; зручність під час транспортування, складування, нанесення цін, розташування на полицях, обслуговування клієнтів, захисту товарів від знищення тощо, наявність усіх правових вимог в інформації.

Зі зміною технологій у виробництві тари та пакувальних матеріалів пов'язана наявність великої різноманітності різних видів тари, критеріїв, що класифікуються за низкою умов, а саме функції, кратність використання, приналежність, призначення, методи виготовлення, конструктивні особливості, міцність та стійкість до зовнішніх дій, за матеріалом виготовлення тощо. Традиційно тару роблять з дерева, кераміки, скла, картону та текстилю, проте все більшу популярність набирає тара, зроблена з полімерних матеріалів, що обумовлено її властивостями.

Так, окремі види плівки, які використовуються для упаковки продуктів, за певних умов збільшують термін їх зберігання й реалізації. Недоліком цього виду тари є несприятлива

дія на організм людини внаслідок взаємодії деяких полімерних матеріалів з продуктами харчування. Все частіше використовується тара, виготовлена з комбінованих матеріалів.

Ще одним нововведенням у вдосконаленні тари та упаковки став перехід виробників від твердої упаковки до гнучкої. Гнучка упаковка все швидше нарощує свою ринкову частку по відношенню до класичної жорсткої упаковки. Різновидом гнучкої упаковки, що використовується для рідких та сипких продуктів, є дой-пак. Дой-пак (фр. “Doypack”) – особливий вид гнучкої вакуумної упаковки, що є пластиковим пакетом з денцем, який дає змогу упаковці в наповненому виді стояти вертикально. Принциповою особливістю дой-паку є багатошовна (від 1 до 5) конструкція з гнучким дном.

Дой-пак служить для ручної або автоматизованої упаковки найрізноманітніших харчових продуктів (кави, чаю, приправ, сухофруктів, соків, майонезу, цукерок тощо), а також будь-яких інших неагресивних субстанцій (насіння, хімічних засобів тощо).

Такий швидкий ріст популярності дой-паку обумовлений їх перевагами. Так, на відміну від склотари, дой-пак неможливо розбити, він має практично мінімальну власну вагу по відношенню до ваги продукту, а також може бути виготовлений не лише з пластика.

У комбінації зі струнним замком або пробкою дой-пак подовжує терміни зберігання вмісту вже відкритого товару та забезпечує додаткову зручність користування для споживача. Крім того, у дой-паку нижча ціна виготовлення через недорогі початкові матеріали.

Однією з ключових переваг гнучкої упаковки над жорсткою вважається дієздатність організації вводити додаткові перешкоди. Так, безліч продуктів (вино, соки і молоко) вимагають складнішої міри захисту від дії зовнішнього середовища, що забезпечується застосуванням дой-паку фольги, яка є захисним бар’єром від таких дій, як волога або зовнішні запахи.

Недоліком фольги є її ламкість під час згинання упаковки, що призводить до створення тріщин та сприяє проникненню в них повітря, світла й води, що утворилися. Для заміщення фольги ведеться розробка гнучкіших матеріалів на прикладі стіролакрилонітрилу [5, с. 243–245].

Тара з гнучкої пластикової плівки може робиться практично різної форми. В процесі розвитку упаковки на ній з’явилися ручки для зручності перенесення, механізми розкриття упаковки, що спростило її використання.

Проте є й чинники, що гальмують використання дой-паку, а саме значно нижча швидкість заповнення дой-паку порівняно з ПЕТ-пляшками. ПЕТ-пляшки заповнюються рідиною зі швидкістю 1 500 упаковок в хвилину, а дой-пак – не більше 400 упаковок в хвилину. Проте експерти вважають, що з часом здатні розв’язати й цю проблему.

За ступенем вдосконалення технологій обсяг ринку гнучких упаковок росте, а звичайна картонна коробка або пакет для зберігання сухих сніданків швидко змінюються на гнучкі пакети з якісною графікою, а так само з функцією повторного закриття.

Ще одна тенденція у світі пакувальних матеріалів – рециклінг, або переробка упаковки й тари, її повторне використання. Технічний прогрес та економічні рамки примушують Україну услід за Європою робити вибір на користь вторинної переробки матеріалів упаковки, тобто на користь розвитку ринку пакувальних відходів. Доля рециклінгу в країнах з розвиненою економікою дуже висока.

За декілька останніх десятиліть пакувальна індустрія перетворилася на найважливішу ланку економіки, але одночасно і на загрозливо широкий потік неконтрольованого знищення ресурсів. Визнано взаємозв’язок розвитку пакувального господарства та росту сміттєвих звалищ.

Науково-технічний прогрес і розширення обсягів виробництва вивели таропакувальне господарство в розвинених країнах на рівень провідних галузей економіки. Стрімке розширення та вдосконалення цього господарства в другій половині XX століття дали змогу скоротити втрати продукції, гарантувати збереження її якості, збільшити терміни зберігання. Очевидним стало й інше: за наявного підходу до упаковки витрачається все більш вагома частка матеріальних ресурсів, що добуваються на планеті. Виконавши свою роль, ці ресурси в результаті виявляються на звалищах, які вже сьогодні більше ніж на 41% складаються з використаної упаковки. Згідно з деякими оцінками доля упаковки твердих побутових відходів досягає 51–61%, половина якої є цінною вторинною сировиною. У зв’язку з цим в усіх зарубіжних країнах тією чи іншою мірою реалізується принцип відповідальності виробника упаковки за життєвий цикл упаковки, введеної їм в звернення на ринок.

Таким чином, можна стверджувати, що майбутнє на ринку тари за новими, сучасними й технологічними пакувальними матеріалами, які поступово витісняють звичні

для нас картон і скло. Виробники прагнуть знизити вагу тари й одночасно добитися її більшої місткості за рахунок нових форм і матеріалів. Також чимале значення має екологічність майбутньої упаковки, оскільки суспільство з кожним роком все гостріше й гостріше стикається з проблемою екології та нестачею місць для звалищ, особливо у великих містах.

Висновки з цього дослідження. Отже, сучасний етап розвитку науки товарознавства характеризується інтеграцією наукових знань різних галузей. Одним з підходів до інтеграції двох розділів, таких як товарознавство харчових продуктів і товарознавство непродовольчих товарів, є створення загальних для обох розділів теоретичних основ, що розглядають характеристики всіх товарів незалежно від їх призначення. Усе це робиться для споживача і для задоволення його потреб, що все збільшуються. А оскільки сучасне суспільство є споживчим суспільством, товарознавство як наука стає все більш затребуваною. Усе це зобов'язує на сучасному етапі розвитку товарознавства гармонізувати обидва напрями, а саме практичний і науковий, оскільки вони доповнюють і збагачують один одного, а також виявляти нові проблеми та шляхи розвитку товарознавства для потреб сучасного суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Назаренко В.О. Формування якості товарів / В.О. Назаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/10450117/tovaroznavstvo/formuvannya_yakosti_tovariv_-_nazarenko_vo.

2. Дубиніна А.А. Методи визначення фальсифікації товарів / А.А. Дубініна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/18140310/tovaroznavstvo/metodi_viznachennya_falsifikatsiyi_tovariv_-_dubinina_aa.

3. Пахолюк О.В. Товарознавчі аспекти формування асортименту та якості лляних тканин : [монографія] / О.В. Пахолюк. – Луцьк : Ред.-вид. відділ ЛНТУ, 2011. – 186 с.

4. Крупак І.М. Інженерні мережі з полімерів : [посібник] / І.М. Крупак. – Львів : ЕКОінформ, 2008. – 372 с.

5. Михальські Т. Управління якістю у харчовій промисловості із врахуванням Європейського харчового кодексу і міжнародно визнаних стандартів : довідник / Т. Михальські. – Львів : ПАІС, 2006. – 336 с.

6. Оснач О.Ф Товарознавство : [навчальний посібник] / О.Ф. Оснач. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 219 с.

7. Технічний стандарт Британського консорціуму роздрібних продажів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.brc.org.uk.

8. Global Food Safety Initiative (Глобальна ініціатива з безпечності продуктів харчування – GFSI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.theconsumergoodsforum.comstrategic-focus/product-safety/our-productsafety-pillar.

УДК 658.511

Еволюція концепцій управління витратами підприємства

Бурачек І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Іщук В.А.
магістр
Житомирського державного технологічного університету

У статті здійснено ретроспективний аналіз розвитку теорії управління витратами підприємств у процесі її поступальної еволюції. Досліджено основні аспекти системи «стандарт-кост», методів нормативного визначення витрат, систем «директ-костинг», «абзорпшен-костинг», “Activity Based Costing”, «таргет-костинг», концепції управління витратами за центрами відповідальності, «точно вчасно», стратегічного управління витратами.

Ключові слова: витрати, управління витратами, теорія управління витратами підприємства, стратегічне управління витратами.

Бурачек И.В., Ищук В.А. ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье осуществлен ретроспективный анализ развития теории управления затратами предприятия в процессе ее поступательной эволюции. Исследованы основные аспекты системы «стандарт-кост», методов нормативного определения затрат, систем «директ-костинг», «абзорпшен-костинг», “Activity Based Costing”, «таргет-костинг», концепции управления затратами по центрам ответственности, «точно вовремя», стратегического управления затратами.

Ключевые слова: затраты, управление затратами, теория управления затратами предприятия, стратегическое управление затратами.

Burachek I.V., Ishchuk V.A. EVOLUTION OF THE CONCEPTS OF ENTERPRISE COST MANAGEMENT

In the article retrospective analysis of historical and evolutionary theory of management costs has been done. The main aspects of the system of “standard-cost”, methods regulatory costing, “direct costing”, “absorption costing”, “Activity Based Costing”, “Target-costing” concept of cost management by responsibility centers, “just in time” strategic cost management have been discovered.

Keywords: costs, cost management, theory of cost Management Company, strategic cost management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У витратах підприємства відображаються всі аспекти господарської діяльності підприємств, їх досягнення і слабкі сторони. Так, роль витрат під час здійснення економічних розрахунків полягає в тому, що витрати утворюють нижню межу встановлюваної на виготовлену продукцію (товари, роботи, послуги) ціни; облік складових витрат дає змогу виділити найбільш значимі елементи, а після здійснення техніко-економічного аналізу впливати на їх зменшення; аналіз витрат дає можливість товаровиробнику порівнювати власні витрати із середньогалузевими, а також з витратами конкуруючих підприємств; величина витрат визначає рівень рентабельності (прибутковості) виготовлення продукції (товарів, робіт, послуг); групування витрат за калькуляційними елементами й обчислення собівартості виробленої (реалізованої) продукції (товарів, робіт, послуг) є якісною характеристикою та узагальнюючим показником ефективності виробництва. Тому в умовах економічної нестабільності в країні управління витратами для кожного підприємства набуває стратегічного значення, адже саме шляхом обґрунтованого планування, дієвого регулювання, організації, детального обліку, аналізу й контролю витрат можна забезпечити високий рівень економічного управління підприємством, а також достовірно оцінити результати діяльності підприємства з подальшим виявленням внутрішніх резервів їх поліпшення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розвиток теорії управління витратами підприємств значний внесок зробили М.І. Баканов, Б.І. Валуєв, Х. Гернон, Н.Т. Данилоч-

© Бурачек І.В., Іщук В.А.

кіна, К. Друрі, Г. Мінк, Г. Мюллер, В.Ф. Палій, А. Стрікленд, А. Томпсон, Дж. Фостер, Ч. Хонгрен, А.Д. Шеремет та багато інших науковців. Сучасні підходи до проблеми управління витратами підприємств викладені в працях вітчизняних науковців і дослідників, а саме в роботах Т.М. Адаменко, Г.В. Козаченко, В.Г. Лебедєва, Ю.І. Осадчого, Ю.С. Погорєлова, А.М. Турило, А.В. Череп, які розглядають управління витратами як важливу складову системи управління підприємством.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте значне коло питань залишається малодослідженими та вимагає подальшого наукового пошуку, зокрема в історичному аспекті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, метою статті є дослідження історії розвитку та еволюції сучасних концепцій управління витратами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ще з давніх часів людство приділяло значну увагу витратам. Підходи до управління витратами змінювалися з розвитком економіки та суспільства. Щоб зрозуміти сучасну роль витрат, необхідно дослідити історичний шлях розвитку знань про їх формування.

Сучасні концепції управління витратами розпочали розроблятися з XIX ст. багатьма науковцями та дослідниками. Так, у 1887 р. було опубліковано теоретичне дослідження «Виробничі рахунки: принципи і практика їхнього ведення» англійських економістів Дж.М. Фелса та Е. Гарке. Автори зробили спробу створити мобільну систему управління витратами, в основі якої лежав розподіл витрат на фіксовані (умовно-постійні або постійні) і змінні (умовно-змінні) витрати [8, с. 133]. Саме дослідження цих учених дали змогу встановити, що зміна фіксованих витрат безпосередньо не залежить від обсягу виготовленої продукції, а змінні витрати збільшуються або зменшуються прямо пропорційно до зростання або зниження обсягу виробництва. Висновок, який при цьому був зроблений, був таким: збільшити обсяг виробництва можна в разі витрати менших ресурсів, ніж це вважалося раніше, оскільки умовно-постійні витрати збільшуються нерівномірно.

У 1901 р. американський економіст А.Г. Черч у праці «Адекватний розподіл виробничих витрат» розділив умовно-постійні витрати, що пов'язані з виробництвом, на накладні, які пов'язані з робочою силою, і загальноорганізаційні витрати. З початку XX ст. в наукових колах також велася дискусія про те, у якій пропорції доцільно включати до собівартості продукції підприємства умовно-постійні витрати [5, с. 124].

Проте для промислових підприємств за ступенем розвитку галузевої конкуренції все актуальнішим стає завдання не стільки точного та повного визначення собівартості продукції, скільки запобігання невиправданим витратам, яких можна було б уникнути. Одним із способів вирішення цього завдання стала поява на початку XX ст. у США та Західній Європі системи «стандарт-кост» [9, с. 65], в основі якої лежало порівняння фактичних витрат із нормативами та управління витратами за відхиленнями. Це дало змогу попереджати виникнення невиправданих витрат.

Слід зазначити, що метод нормативного визначення витрат, що є одним із принципів виробничого менеджменту, був запропонований Ф. Тейлором у праці «Принципи наукового менеджменту» [10]. Прихильники виробничого менеджменту застосовували нормативи, щоб виявити «єдиний найкращий шлях» використання праці й матеріальних ресурсів. Проте прихильники виробничого менеджменту не розглядали нормативи як інструмент контролю за витратами. Приблизно тоді, коли фахівці з наукового менеджменту вдосконалювали способи визначення нормативів, були опубліковані наукові праці з проблеми використання нормативів контролю за витратами. У 1911 р. Дж. Харрісон уперше розробив і впровадив повну діючу систему нормативного визначення витрат і управління за відхиленнями. У 1918 р. він опублікував низку рівнянь для аналізу змінних витрат. Приблизно тоді ж, у 1908–1909 рр., Х. Еммерсон показав, що інформація про нормативи дає менеджерам підприємства можливість диференціювати відхилення на ті, які знаходяться під контролем, і ті, які не залежать від них. Із часів свого виникнення система нормативного обліку успішно розвивалася й нині широко використовується промисловими підприємствами США та Західної Європи [8, с. 130].

Огляд значної кількості фірм Великобританії, проведений Пакета і Лайаллом у 1989 р., свідчить про те, що вже тоді 76% промислових підприємств застосовували систему нормативного обліку витрат не лише для контролю за відхиленнями, але й для складання кошторисів, контролю за запасами та їх оцінки [6, с. 212].

Із часом усе більше уваги науковці стали приділяти запобіганню невиправданим витра-

там. Одним із способів вирішення цього завдання стала поява в 1933 р. системи «стандарт-кост», в основі якої лежать порівняння фактичних витрат із нормативними та управління витратами за відхиленнями. Особливістю цієї системи є розробка стандартних норм витрат, розподіл витрат на прямі й накладні, змінні й постійні, виділення центрів відповідальності (центрів витрат). Застосування цієї системи передбачає розробку норм, складання кошторисів, бюджетування [8, с. 131].

У 1936 р. Дж. Харрісоном була висунута концепція «директ-костинг», в основі якої лежать розрахунок усіченої собівартості, яка включає лише змінні витрати, і розрахунок маржинального доходу. При цьому зникла потреба розподілу накладних виробничих витрат за видами продукції. Метод «директ-костинг» завоював міцні позиції до середини 1960-х рр. Дж. Харрісон показав, що різні види витрат по-різному пов'язані з виробничим процесом, отже, мають різний характер впливу на прибуток і рентабельність продукції. Як наслідок, це привело до створення різних систем калькуляції в управлінні витратами [8, с. 131].

Традиційні системи калькуляції, або метод «абзорпшен-костинг», припускають калькуляцію собівартості продукції з розподілом усіх витрат між реалізованою продукцією та залишками на складі [3, с. 450]. При цьому прямі (цільові витрати) відносяться до конкретних видів продукції, а непрямі опосередковано розподіляються згідно з єдиними умовними ставками накладних витрат для видів продукції або центрів витрат (пул витрат). Така спрощена система розподілу непрямих витрат, що дістала назву "Activity Based Costing" (ABC) [4], була розроблена на початку XX ст. і характеризується дешевизною в застосуванні, невисоким рівнем точності, високою ціною помилок. В системі АВС витрати відслідковуються згідно з потребою даного продукту у витратах (в операціях, що є причиною витрат). Ця система заснована на припущенні, що витрати є наслідком діяльності і що продукція створює попит на діяльність. Тому собівартість продукції визначається без викривлення інформації, що спричиняється неадекватною базою розподілу накладних витрат. Структурно система АВС включає такі етапи:

1) визначення основних видів діяльності, що відбуваються в компанії;

2) створення для кожного виду діяльності центру (групування) витрат;

3) визначення носія витрат для кожного виду діяльності;

4) віднесення продукту витрат до видів діяльності згідно з потребою продукту в цих видах діяльності [2, с. 359].

АВС-система дає змогу виявити точну причину виникнення додаткових накладних витрат. Це дає можливість управлінцям правильно оцінити прибутковість конкретного виду продукції та прийняти рішення щодо збільшення обсягів випуску найбільш рентабельних із них, а також припинення виробництва тих продуктів, які поглинають більше накладних витрат по обслуговуванню їх виробництва. В рамках цієї системи в довгостроковому періоді управління затратами відбувається через контроль діяльності, що викликає ці витрати. Такий контроль полегшується, якщо діяльність розділити на окремі бізнес-процеси, в яких виділяються типові операції, що виконуються.

Система прямої калькуляції собівартості, або «директ-костинг» (Variable Costing), – це популярна на Заході система розрахунку собівартості продукції, що базується на розподілі загальних витрат промислового підприємства на постійні і змінні [12, с. 119]. Тільки останні включені в собівартість продукції. Постійні ж витрати списують безпосередньо на фінансові результати. У разі впровадження «директ-костингу» управління витратами є управлінням маржинальним доходом (різницею між виручкою та змінними витратами) і процесом його поглинання постійними витратами.

Таким чином, маржинальний дохід є головним показником для визначення рентабельності бізнесу під час ухвалення управлінських рішень. Важливою особливістю методу «директ-костинг» є те, що завдяки йому можна вивчати взаємозв'язки та взаємозалежності між витратами, обсягом виробництва та прибутком, проводити операційний аналіз.

Система функціональної калькуляції ґрунтується на причинно-наслідковому розподілі непрямих витрат. Ця система є дорогою в експлуатації, проте має високий рівень точності та мінімізує витрати, що пов'язані з помилками калькуляції собівартості. Вона застосовується для промислових підприємств з високою часткою непрямих витрат, продукція яких вимагає організаційних ресурсів у різних пропорціях.

Метод таргет-костингу, що зародився в Японії в 1960-х рр., набув поширення на підприємствах, що працюють на міжнародних

ринках в умовах жорсткої конкуренції, а насамперед в інноваційних галузях, де постійно розробляються нові види і моделі продукції, а саме автомобілебудуванні, машинобудуванні, виробництві електроніки, комп'ютерних та цифрових технологій, тобто там, де японські підприємства ведуть агресивну маркетингову політику, витісняючи конкурентів навіть з їх національних ринків [1, с. 179].

Система «таргет-костинг» передбачає розрахунок собівартості виробу за заздалегідь встановленою ціною реалізації. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту або послуги. Узагальнена інформація про місткість, стан і тенденції розвитку ринку, конкурентів, доступні технології піддається різнобічному аналізу, результати якого дають змогу виразити єдність побажань клієнтів і можливостей їх технічного задоволення в продукції, що випускається за ціною, прийнятною для ринку. Виходячи з очікуваної ціни продажу, визначають рівень витрат, якого необхідно досягти, з вирахуванням розміру запланованого прибутку. Алгоритм управління витратами на основі таргет-костингу зображено на рис. 1.

Отже, загальний принцип, що полягає у пристосуванні до ринкових цін та максимізації прибутків за рахунок скорочення витрат має бути основним для успішної діяльності.

За результатами використання розглянутих методів визначається повна собівартість, яка є базовим показником для ціноутворення й оподаткування.

Розвиток систем формування витрат і калькуляції собівартості продукції дав змогу Дж. Хігтсу сформулювати концепцію центрів відповідальності, відповідно до якої витрати не лише розглядаються в межах бізнесу загалом, але й диференціюються за центрами відповідальності з виділенням відповідальних осіб.

Розглянуті концепції управління витратами інтенсивно розвивалися впродовж наступних років. Надалі управління витратами за центрами відповідальності здебільшого переросло в метод "System in time" (SIT) – «точно вчасно», авторами якого були Р.Д. Мак-Ілхаттан, Р.А. Хауелл і С.Р. Соусі. В результаті управління витратами зосередилося не на кінцевому продукті, а на самому виробничому процесі.

Середина XX ст. ознаменувалася створенням принципово нового напряму управління витратами. У 1963 р. С. Девідсон напи-



Рис. 1. Алгоритм управління витратами виробництва нової продукції на основі системи таргет-костингу [11]

сав працю, що поклала основу стратегічного управління витратами. Інтерес до стратегічного управління витратами зумовлений зростанням ролі стратегії.

Сучасний бізнес надзвичайно динамічний, що вимагає від науки та практики постійного вдосконалення методів і техніки управління витратами, оскільки те, що вчора незмінно давало успіх і приносило стабільний прибуток, вже зараз може бути поставлено під сумнів, а завтра приведе до втрати переваг перед конкурентами. Концепція стратегічного управління витратами викладена Дж. Шанком, В. Говіндараджаном, К. Друрі [3, с. 659]. Головною метою стратегічного управління витратами підприємства є досягнення стійких конкурентних переваг.

Сучасні методи управління витратами на великих вітчизняних промислових підприємствах ґрунтуються на концепціях та методологіях інформаційних систем, які знайшли своє широке застосування в компаніях, фірмах країн дальнього зарубіжжя. Так, на великих і середніх вітчизняних підприємствах у XXI ст. набули поширення ERP-системи, які автоматизують більшість функцій управління, і вважається, що саме вони надають найбільш достовірну інформацію про витрати господарської діяльності. Такі інформаційні системи управління переважно спираються на універсальні концепції зберігання інформації, такі як OLAP-супровід і засоби інтелектуального аналізу даних (Data Mining). Та сьогодні поряд з ERP-системами на підприємстві впроваджують й інші, а саме SCM, CRM, автоматизовані системи управління технологічними процесами (АСУТП), системи автоматизованого проектування (САПР), системи зберігання даних про вироби (Product Data Managrment – PDM) тощо, але ядром залишається ERP-система, оскільки саме вона реалізує всі основні функції управління, а саме планування, облік господарських операцій, оцінку та аналіз всіх видів діяльності підприємства, організацію, контроль і контролінг.

Окремо слід сказати про один із найсучасніших методів управління промисловим підприємством MRP II (Material Requirement Planning), який використовується для найбільш ефективного планування ресурсів підприємства, фінансового планування у вартісних одиницях вимірювання, операційного планування в натуральних одиницях вимірювання, а також містить різні інструменти моделювання та дає змогу здійснювати на основі оперативної інформації довгострокове, оперативне та детальне планування, своєчасне надходження інформації про результати поточної діяльності, оптимізувати матеріальні та виробничі потоки, фінансове відображення діяльності підприємства, скорочення невиробничих витрат. На основі концепції MRP II з'явилась нова методологія ERP (Enterprise Resource Planning) – планування ресурсів підприємства, відмінностями якої є орієнтація на роботу з фінансовою інформацією і можливість планування не тільки виробничих, але й інших ресурсів підприємства. Додатково до наявних функцій MRP II концепція ERP має такі функції: прогнозування попиту, управління проектами, ведення технологічної інформації, управління витратами, управління фінансами, управління кадрами [7, с. 416].

Висновки з цього дослідження. Управління витратами – це динамічний процес, який полягає у досягненні високого економічного результату діяльності підприємства. Ретроспективний аналіз розвитку концепцій управління витратами дає змогу констатувати, що таке управління поширюється на всі елементи господарювання, а не зводиться лише до зниження затрат.

Історично зародження основних концепцій управління витратами розпочалось у XIX ст. та продовжується в сучасності. Основними методами, що виникли в процесі еволюції, є такі: стандарт-костинг, директ-костинг, нормативний, таргет-костинг, абзорпишен-костинг, кайзен-костинг, аналіз точки беззбитковості (VP-аналіз), ABC-аналіз, кост-кілінг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз, метод VCC, «точно-в-строк» (JIT), бережливе виробництво тощо. Вибір та застосування їх на підприємстві залежить від стратегічної мети підприємства, конкурентних позицій, матеріальної та ресурсної забезпеченості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Давидович І.М Планування собівартості продукції в системі стратегічного контролінгу машинобудівного підприємства / І.М. Давидович // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 649. – С. 175–183.

2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет : [учебное пособие для вузов] / К. Друри ; под ред. С.А. Табалиной. – 6-е изд. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.

3. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.

4. Каплан Р.С. Функционально-стоимостной анализ: практическое применение / Р.С. Каплан, Р. Купер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2008. – 352 с.

5. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1992. – 447 с.

6. Основы менеджмента / [М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури] ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2009. – 672 с.

7. Мінєнкова О.В. Аналіз сучасних аналітичних методів управління діяльністю підприємства / О.В. Мінєнкова // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 9. – С. 415–420. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_9_67.

8. Мілаш І.В. Історико-еволюційний розвиток теорії управління витратами підприємства / І.В. Мілаш // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2015. – Вип. 1. – С. 128–136.

9. Мюллендорф Р. Производственный учет. Снижение и контроль издержек. Обеспечение их рациональной структуры / Р. Мюллендорф, М. Карренбауэр ; пер. с нем. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1996. – 160 с.

10. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор ; пер. с англ. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с.

11. Троян И. Алгоритмы Target Costing / И. Троян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://quality.eup.ru/ECONOM/tc.htm.

12. Шим Дж.К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел ; пер. с англ. – М. : Филинъ, 1996. – 344 с.

УДК 339.[138+5]

Нейромаркетинг: позитивні та негативні аспекти

Васильцив Н.М.
кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Статтю присвячено актуальним дослідженням сутності нейромаркетингу. Доведено, що концепція нейромаркетингу базується на твердженні, що за розумову й емоційну діяльність індивіда, головним чином, відповідає підсвідома частина мозку. Основне завдання нейромаркетингу полягає у формуванні думки потенційного покупця потрібної ідеї, які він підсвідомо сприйме як свої власні, а не нав'язані ззовні. Такі думки автоматично стають більш цінними і надають основний вплив на прийняття остаточного рішення. Нейромаркетинг повинен підтвердити їх результативність саме для конкретної аудиторії, і, якщо це необхідно, внести корективи на основі отриманих даних. Нейромаркетинг використовується, по-перше, для впливу на людину, по-друге, вивчення її споживчої поведінки. Іншими словами, це науковий підхід до просування і продажу товару, заснований на дослідженнях нейрофізіології, когнітивної (пізнавальної) психології та маркетингу. Саме він допомагає ґрунтовно зрозуміти, як працює механізм людського сприйняття і прийняття рішень. Нині нейромаркетинг виступає як інноваційний напрям маркетингових досліджень, предметом якого є вивчення неусвідомлених сенсомоторних, когнітивних та емоційних реакцій людини на певні стимули. Обґрунтовано сфери його застосування в сучасних умовах. Досліджено нейромаркетинг із погляду маркетингу. Виділено при цьому його позитивні риси: психологічне сприйняття бренду, чітка етапність маркетингової концепції. До негативних належать висока вартість досліджень та недосконалість вивчення даної проблеми, а отже, відсутність чітких рекомендації щодо правильного та чесного застосування нейромаркетингу. З точки зору споживача нейромаркетинг порушує конфіденційність та може маніпулювати діями.

Ключові слова: нейромаркетинг, споживач, поведінка, застосування, маркетинг.

Васильцив Н.М. НЕЙРОМАРКЕТИНГ: ПОЗИТИВНЫЕ И НЕГАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена актуальным исследованиям сущности нейромаркетинга. Доказано, что концепция нейромаркетинга базируется на утверждении, что за умственную и эмоциональную деятельность индивида, главным образом, отвечает подсознательная часть мозга. Основная задача нейромаркетинга заключается в формировании мнения потенциального покупателя нужной идеи, которую он подсознательно воспримет как свою собственную, а не навязанную извне. Такие мысли автоматически становятся более ценными и оказывают основное влияние на принятие окончательного решения. Нейромаркетинг должен подтвердить их результативность именно для конкретной аудитории и, если это необходимо, внести коррективы на основе полученных данных. Нейромаркетинг используется, во-первых, для влияния на человека, во-вторых, для изучения его потребительского поведения. Другими словами, это научный подход к продвижению и продаже товара, основанный на исследованиях нейрофизиологии, когнитивной (познавательной) психологии и маркетинга. Именно он помогает основательно понять, как работает механизм человеческого восприятия и принятия решений. В настоящее время нейромаркетинг выступает как инновационное направление маркетинговых исследований, предметом которого является изучение неосознанных сенсомоторных, когнитивных и эмоциональных реакций человека на определенные стимулы. Обоснованы сферы его применения в современных условиях. Исследован нейромаркетинг с точки зрения маркетинга. Выделены при этом его положительные стороны: психологическое восприятие бренда, четкая этапность маркетинговой концепции. К негативным сторонам относятся высокая стоимость исследований и несовершенство изучения данной проблемы, а затем и отсутствие четких рекомендации по правильному и честному применению нейромаркетинга. С точки зрения потребителя нейромаркетинг нарушает конфиденциальность и может манипулировать действиями.

Ключевые слова: нейромаркетинг, потребитель, поведение, применение, маркетинг.

Vasyltsiv N.M. NEUROMARKETING: POSITIVE AND NEGATIVE ASPECTS

The article is devoted to the study of actual issues of neuromarketing. It is studied that the concept of neuromarketing is based on the statement that intellectual and emotional activity of a person is controlled subconsciously. The main task of neuromarketing is to form wished ideas in the mind of a potential customer and the ideas are considered by the customer as his/her own, not connected with the surrounding. Such ideas automatically become more important and influence making of a final decision. Neuromarketing should prove the results for a certain group of people and, if it is necessary, to make correction on the base of the obtained results. Neuromarketing is, first, used to influence a person, second, to study his/her consumption behavior. In other words, it is a scientific approach, focused on promotion and sale a product, which is founded on the researches of neurophysiology, cognitive psychology and marketing. It helps deep comprehension of the mechanism of human perception and decision making. Nowadays, neuromarketing is an innovative direction of marketing research and its subject is to study unconscious

© Васильцив Н.М.

sensorimotor, cognitive and emotional reactions of a person to certain stimuli. The research argues spheres of its application under modern conditions and considers neuromarketing from the position of marketing. The author defines its positive sides, in particular, psychological perception of the brand, a clear stage-by-stage approach to the marketing concept implementation. Negative sides of neuromarketing include a high cost of researches and imperfect examination of the studied problem, and thus, lack of clear recommendations concerning correct and appropriate application of neuromarketing. From the position of a consumer, neuromarketing violates confidentiality and can manipulate actions.

Keywords: neuromarketing, consumer, behavior, application, marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Традиційний маркетинг впливає і працює з поверхневими і раціональними почуттями споживачів, тоді як нейромаркетинг проникає вглиб мозку і зачіпає його рецептори. 95% рішень щодо купівлі приймаються несвідомо. Споживач навіть не здогадується, в який момент бренд сформував ставлення до свого продукту у нього в голові. Концепція нейромаркетингу базується на твердженні, що за розумову й емоційну діяльність індивіда, головним чином, відповідає підсвідома частина мозку.

Основне завдання нейромаркетингу – вкласти в думки потенційного покупця потрібні ідеї, які він підсвідомо сприйме як свої власні, а не нав'язані ззовні. Такі думки автоматично стають більш цінними і мають основний вплив на прийняття остаточного рішення. Нейромаркетинг повинен підтвердити їх результативність саме для конкретної аудиторії і, якщо це необхідно, внести корективи на основі отриманих даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку нейромаркетингу розкрито в працях вітчизняних та закордонних учених. Серед закордонних науковців на особливу увагу заслуговують роботи Д. Енджел, Р. Блекуел та П. Мініард та ін. Більш детально проблеми нейромаркетингу вивчали такі відомі вчені, як Пол Глімчер, Мартін Ліндстром, Арндт Трайндл та ін. На сучасному етапі даний напрям дослідження розвивали такі вчені, як О.Д. Бойко, А.А. Копейко, М.А. Окландер, Е.Ю. Кан та ін., у цьому контексті авторами розкрито психологічні механізми поведінки споживача.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте через відсутність ґрунтовних досліджень у рамках даної проблеми вченими недостатньо уваги приділено систематизації позитивних та негативних сторін нейромаркетингу, його впливу на споживача.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – обґрунтувати позитивні та негативні сторони нейромаркетингу та їх значення для споживача.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенційні покупці через високий рівень рекламної інформації не завжди бачать і сприймають її, що дуже хвилює рекламодавців. Раніше для визначення ефективності реклами використовувалися опитування фокус-груп. Цей метод застосовується і сьогодні, проте з'ясувалося, що він не завжди дає бажані результати і його використання є досить замало для утримання своїх ринкових позицій. На допомогу приходить нейромаркетинг, який виступає як інноваційний напрям маркетингових досліджень, предметом якого є вивчення неусвідомлених сенсомоторних, когнітивних та емоційних реакцій людини на певні стимули.

Ф. Котлер доводить, що нейромаркетинг – маркетинг, розроблений на основі неврології, є найновішим механічним способом, який використовується для розуміння споживачів [10].

При цьому окремі дослідники особливу увагу звертають на реакцію людини, яка не пройшла через його свідомість, та в процесі досліджень фіксуються фізіологічні реакції індивіда (частота пульсу і дихання, вологість шкіри, рух зіниць, тобто зміна активності різних ділянок головного мозку) на різні стимули [1, с. 121].

Отже, нейромаркетинг використовується, по-перше, для впливу на людину, по-друге, на вивчення її споживчої поведінки. Іншими словами, це науковий підхід до просування і продажу товару, заснований на дослідженнях нейрофізіології, когнітивної (пізнавальної) психології та маркетингу. Саме він допомагає ґрунтовно зрозуміти, як працює механізм людського сприйняття і прийняття рішень.

Нейромаркетинг – досить новий метод отримання даних у маркетингу. Основні сфери його застосування подано на рис. 1.

Розглянемо кожну із сфер застовування нейромаркетингу більш детально.

1. Брендинг. Головна умова створення успішного бренду – це тісна взаємодія компанії з клієнтами на всіх рівнях споживчого сприйняття. Завдяки методам нейромаркетингу можна визначати почуття й емоції, які

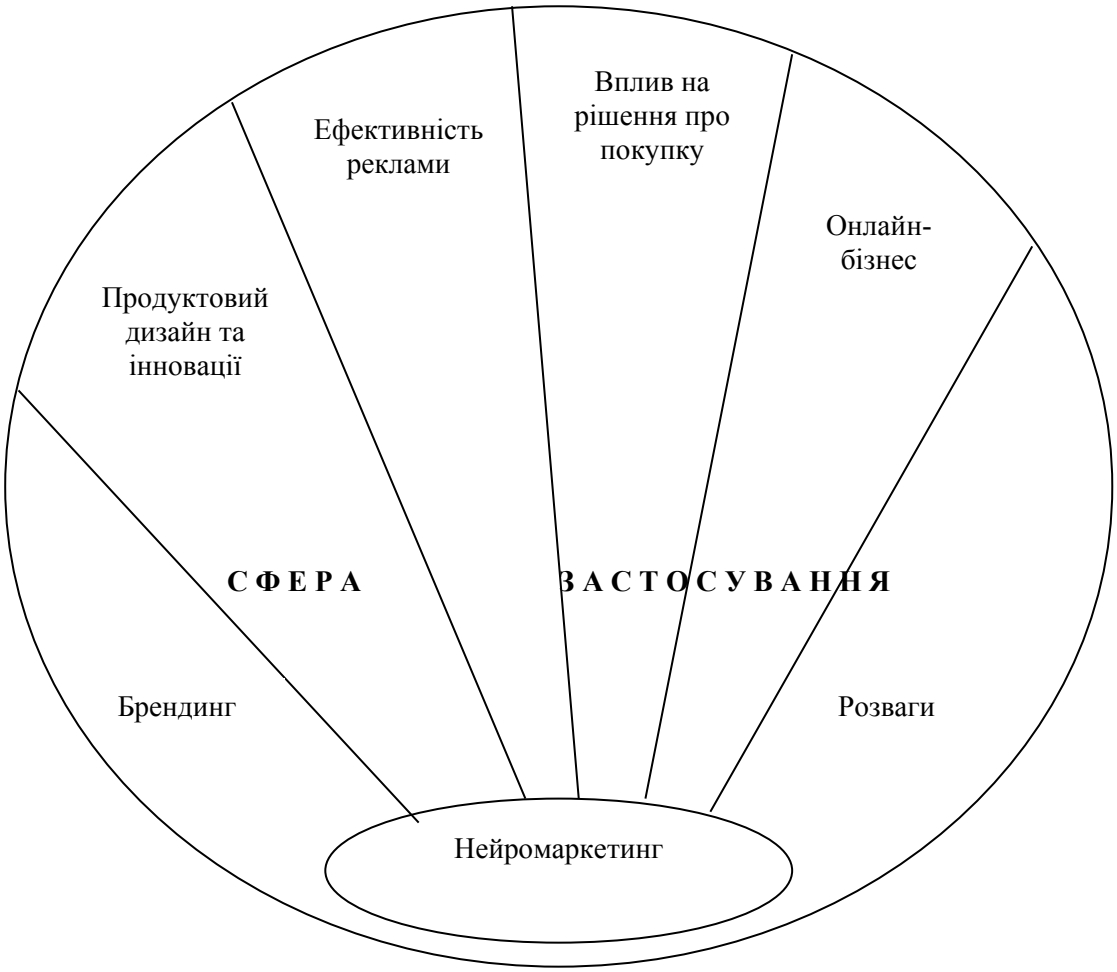


Рис. 1. Основні сфери застосування нейромаркетингу в сучасних умовах

Джерело: досліджено автором

викликаються у клієнтів під час взаємодії з брендом або продукцією компанії.

2. Продуктовий дизайн та інновації. Нейромаркетингу доступні методи, за допомогою яких можливо виміряти реакції покупців на нововведення, що стосуються товару (наприклад, оновлений дизайн). Такі реакції можна побачити в результаті отримання емоцій, що знаходяться за межею логічних прогнозів маркетологів.

3. Ефективність реклами. Реклама впливає на підсвідомість клієнта, так що людина часто не усвідомлює свої реакції. Нейромаркетинг дає змогу побачити, як саме це відбувається.

4. Вплив на рішення про покупку. Нейромаркетинг вивчає те, що саме впливає на рішення споживача про покупку: згідно з дослідженнями, людина приймає рішення про покупку під впливом безлічі факторів (наприклад, атмосфера в магазині), і часто його неможливо пояснити логічно.

5. Онлайн-бізнес. Нейромаркетинг допомагає грамотно будувати, вести і розвивати Інтернет-бізнес, даючи змогу тонко впливати на споживчу активність Інтернет-користувачів.

6. Розваги. Смаки, погляди й уподобання сучасних покупців багато в чому зумовлені тим досвідом, який вони отримують від сучасних видів розваг.

Отже, за допомогою нейромаркетингу можна детально визначити рівень впливу на споживача. Загалом можна зробити глибокий аналіз поведінки споживача, проте Законом «Про рекламу» заборонено прихований вплив на людину.

Отже, вивчаючи нейромаркетинг із погляду маркетингу, доцільно відзначити, найбільш перспективні можливост отримання від споживача позитивної емоції, яка може бути досягнута за:

1. Об'єктивної оцінки зовнішнього вигляду (дизайн упаковки, вид кінцевого продукту, рекламний візуал) за допомогою біометричних інструментів.

2. Тестування поведінки клієнта на сайті, дослідивши рівень його уваги та кількість кліків.

3. Психологічних інструментів оцінки сприйняття бренду або продукту.

4. Формування та чіткої етапності маркетингової концепції на основі отриманих даних.

Сьогодні вже відомі фірми, які використовували прийоми нейромаркетингу для досягнення своїх цілей, серед яких – Coca-Cola, General Motors, Google Mars, Nestle та ін. Доцільно відзначити, що витрати на нейромаркетинг є досить високими Так, у 2015 році. тільки у США на нейромаркетингові дослідження витратили $25 млрд. [2].

У процесі дослідження особливу увагу звертають на дослідження фізіології мозку: емоційна система працює набагато швидше раціональної, відповідно, вона лідирує у формуванні вражень. Мозок споживача сформує ставлення до продукту на підставі емоційного піднесення, створить пряму асоціацію і відкладе до того часу, поки людина не побачить товар на полиці. Тобто завдяки нейромаркетингу рішення про купівлю товару людина насправді приймає задовго до того, як його побачить.

У нейромаркетингу є три основних способи досліджень: електрична активність мозку (ЕЕГ), окулографія (рух очей, айтрекінг) та аналіз міміки. Наприклад, в оцінці ефективності ТВ-роликів фахівці стежать за очима і визначають швидкість руху зіниць. Коли мозок фіксує в ролику складний для розуміння кадр, очі автоматично звужуються. Розкадровка ролика і накладення результатів окулографії дають змогу виключити з ролика негативні кадри і залишити ті, на які мозок реагує найактивніше.

Загалом, розглядаючи позитивні сторони використання нейромаркетингу, доцільно відзначити, що за його допомогою можна аналізувати різні бізнес-процеси або досвід споживача, шукати шляхи, як можна збільшити якість контакту зі споживачем, підвищити ефективність цього контакту, як залучити більше споживачів.

Доцільно відзначити високу вартість фінансових вкладень і бюджетів на дослідження нейромаркетингу, які представники малого і середнього бізнесу просто не можуть собі дозволити.

Вивчаючи дане поняття з точки зору споживача, доцільно виділити негативні сторони нейромаркетингу, які сьогодні розглядаються науковцями та практиками. Окремі вчені вважають, що вплив на підсвідомість, який можна досягти нейромаркетингом, є нечесним через можливість формування звички до товару [6].

1. Якщо людина відчуває лише позитивні емоції і почувається комфортно, вона може провести в магазині більше часу, ніж планувала. Якраз нейромаркетинг і працює на створення гарного настрою у покупця, який, своєю чергою, найбезпосереднішим чином впливає на довжину чека на виході. Те, що важливо для людини на рівні її емоцій, легко згадується. І, звичайно, вона знову прийде туди, де їй було добре.

2. До негативних сторін нейромаркетингу закордонні вчені Д. Ерайлі та Г. Бемс відносять порушення конфіденційності, тобто, за їх твердженням, компанії можуть «читати думки» своїх покупців, що порушує принцип конфіденційності. Вирішити цю проблему може прозорість цілей дослідження, щоб дослідники могли точно знати, в чому саме вони допомагають компанії і які сааме їх дані будуть використані лише для реалізації поставлених цілей. Окрім того, інформація про особисту перевагу не повинна бути розсекречена [8].

3. Дискримінація за фізіологічною ознакою. Дані, отримані в нейромаркетінгових дослідженнях, можуть містити в собі інформацію про те, що той чи інший продукт є цільовим для людей із певними фізіологічними особливостями (можливо, дефектами), що називають дискримінацією. Також можливо в майбутньому введення автоматичного підвищення ціни під час реєстрації певних параметрів роботи організму покупця (наприклад, підвищення ціни на напій, якщо людина відчуває спрагу) [8].

4. Вплив на вищі і нижчі ланки регуляції. Наприклад, інформація про зміст невеликої кількості калорій у пиві впливає на вищу ланку регуляції, а реклама з еротичним змістом – на її нижчі рівні. Останнє і називається етично некоректною [8].

5. Поширення даних, які були зібрані під час реєстрації мозкової активності у малої групи випробовуваних, поширюються на всю популяцію. Дизайн, створений з урахуванням інформації, отриманої під час проведення нейромаркетингового дослідження, може завдати шкоди тим споживачам, які в ньому не брали участь.

6. Компанії часто діють не в інтересах споживачів. Вони можуть бути націлені на отримання максимального прибутку, але не на створення дійсно корисного продукту. При

цьому нейромаркетингові дослідження мають можливість істотно зміцнювати можливості маніпуляції думкою споживача [8].

Висновки з цього дослідження. Аналізуючи все, що було сказано вище, можна стверджувати, що нейромаркетинг нині є однією з технологій маркетингу майбутнього. Цілком можливо, що його потенціал ще не до кінця сформований і вивчений, проте перші кроки на шляху до цього у світі вже робляться.

Нині нейромаркетинг формується під впливом як позитивних, так і негативних аспектів. Із погляду маркетингу нейромаркетинг, забезпечуючи вплив на споживача, призводить до зростання обсягів реалізації збуту товарів. Із точки зору споживача використання нейромаркетингу є досить скептичним через можливість маніпулювання діями споживача, тому доцільним є його детальне вивчення, проведення маркетингових досліджень та обґрунтування аспектів впливу на дії споживача.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баутин В.М. Интеграция науки, бизнеса и образования на основе се- тевого взаимодействия / В.М. Баутин, С.Ю. Мычка // Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты : материалы II Международной научно-практической конференции. 2014. – С. 121–124.

2. Інновації. Нейромаркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://msb.aval.ua/news/?id=26781.

3. Кан Е.Ю. Нейромаркетинг – механизм манипулирования потребителями / Е.Ю. Кан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.

4. Копейко А.А. Нейромаркетинг як механізм маніпулювання споживачем / А.А. Копейко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=41244.

5. Люис Д. Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупа теля / Д. Льюис. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 305 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lifeinbooks.net/chto-pochitat/neyromarketing-v-deystvii-kak-proniknut-v-mozg-pokupatelya-devid-lyuis.

6. Нейромаркетинг для маркетологов и потребителей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://creative.univest.ua/2017/04/05/nejromarketing-dlya-marketologov-i-potrebitelej/.

7. Agarwal S. Neuromarketing and consumer neuroscience: current understanding and the way forward / Agarwal S.; Dutta, T. // Decision. – 2015. – № 42(4). – P. 457–462.

8. Ariely D., Berns G. S. Neuromarketing: the hope and hype of neuroimaging in business // Nature Reviews Neuroscience. – 2010. – Т. 11. – №. 4. – С. 284–292.

9. Baraybar-Fernández A. Evaluation of Emotional Responses to Television Advertising through Neuromarketing / Baraybar-Fernández A.; Baños-González M.; Barquero-Pérez Ó.; Goya-Esteban R.; de-la-Morena-Gómez A., 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.revistacomunicar.com/index.php?contenido=detalles&numero=52&articulo=52-2017-02.

10. Kolter F. Tapping Into How Consumers React With Neuromarketing / Kolter, Burton, Deans, Brown & Armstrong [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Neuromarketing.

УДК 685.341.36+685.34.023

Ринок гумового взуття в Україні: сучасний стан, проблеми та актуальні завдання розвитку

Волошина С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Проволоцька О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Криворізького економічного інституту Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Козлова В.В.
студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті визначено роль гумового взуття у забезпеченні якості життя населення у всіх сферах його життєдіяльності. Встановлено фактори, які зумовлюють нагальність розвитку вітчизняного ринку гумового взуття. Досліджено сучасні характеристики даного ринку в контексті розвитку внутрішнього ринку взуття загалом. Діагностовано проблематику функціонування ринку гумового взуття. Обґрунтовано завдання перспективного розвитку ринку гумового взуття в Україні у світлі реалізації світових трендів.

Ключові слова: взуття, ринок гумового взуття, характеристики ринку, тенденції розвитку, тренди, проблеми, завдання розвитку.

Волошина С.В., Проволоцкая Е.Н., Козлова В.В. РЫНОК РЕЗИНОВОЙ ОБУВИ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ РАЗВИТИЯ

В статье определена роль резиновой обуви в обеспечении качества жизни населения во всех сферах его жизнедеятельности. Установлены факторы, обуславливающие необходимость развития отечественного рынка резиновой обуви. Исследованы современные характеристики данного рынка в контексте развития внутреннего рынка обуви в целом. Диагностирована проблематика функционирования рынка резиновой обуви. Обоснованы задания перспективного развития рынка резиновой обуви в Украине в свете реализации мировых трендов.

Ключевые слова: обувь, рынок резиновой обуви, характеристики рынка, тенденции развития, тренды, проблемы, задания развития.

Voloshina S.V., Provolotska O.M., Kozlova V.V. THE RUBBER FOOTWEAR MARKET IN UKRAINE: BASELINE CONDITIONS, PROBLEMS AND ACTUAL TASKS OF DEVELOPMENT

The article defines the role of rubber footwear in ensuring the quality of life of the population in all spheres of its life activity. There are determined the factors dictating the need to develop the domestic market of rubber footwear. The modern characteristics of this market in the context of the development of the domestic footwear market as a whole is researched. Made a diagnosis of the range of problems in functioning of the rubber footwear market. The tasks of the perspective development of the rubber footwear market in Ukraine are substantiated in the view of the realization of world trends.

Keywords: shoes, rubber footwear market, market characteristics, trends, problems, tasks of development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Взуття належить до життєво важливих товарів, які задовольняють базові матеріальні потреби людства як у побуті, так і у сфері суспільного виробництва, створюючи ефективні та безпечні умови трудової діяльності, а також уважається символом соціального статусу людини, тому стан розвитку ринку взуття безпосередньо визначає якість життя населення в усіх сферах його діяльності.

Старт у світі шостого технологічного укладу (епохи нано- та клітинних технологій), результати якого спрямовані на зниження енерго- та матеріаломісткості виробництва, став поштовхом для створення нових матеріалів та технологій також у взуттєвому виробництві,

© Волошина С.В., Проволоцька О.М., Козлова В.В.

оновлення на цій основі асортименту продукції. Такі процеси призвели до зростання пропозиції гумового взуття з боку відомих світових дизайнерів і компаній, формування ними модних тенденцій у даному сегменті ринку.

Водночас виробництво взуття, будучи одним із найперспективніших у світі за всіх складнощів його організації, у реаліях ведення бізнесу в Україні демонструє довготривалий негативний тренд, а частка гумового взуття вітчизняного виробництва є незначною попри фактори, що мали б сприяти даному процесу (платоспроможність населення, прагнення ним слідувати модним тенденціям, кліматичні умови, стан дорожнього покриття, значна частка сільського населення, обмеженість власної сировинної бази для виробництва шкіряного взуття, світові секторальні тренди у виробництві взуття тощо).

За цих умов зростає наукова і практична нагальність дослідження розвитку ринку гумового взуття в Україні, встановлення проблематики його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз науково-практичних досліджень і розробок показав зацікавленість учених та бізнес-аналітиків у дослідженні товарних ринків. Проблематика розвитку ринку взуття в Україні в різні часи висвітлювалася в працях багатьох науковців, серед яких: М. Амбарчян, М. Беднарчук, В. Катрич, О. Кобзарь, Н. Омельченко, В. Песоцький, К. Піркович, С. Садловська, М. Скрипник, Н. Уткіна, Ю. Фордзюн, Д. Чалих, Л. Черняк та ін.

Основними об'єктами виконаних досліджень є тенденції розвитку ринку взуття загалом в Україні [1–3], критерії споживчого вибору взуття [4; 5], стан окремих сегментів ринку взуття (зокрема, спортивного, туристичного, взуття для дітей та молоді) тощо. При цьому вивчення ринку гумового взуття представлено поодинокими науковими публікаціями [6] та поточними оглядами аналітиків ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсторонення українського бізнесу від сучасних тенденцій розвитку світового ринку взуття в частині сегменту гумового взуття, що активно розвивається, та обмеженість у даному предметному просторі наукових досліджень зумовлюють актуальність даної статті та коло завдань, які поставлені до вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінка сучасного стану ринку гумового взуття в Україні в контексті світових трендів та визначення пріоритетних завдань щодо його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З давніх часів взуття цінують за його утилітарні (функціональні, тобто захисні) властивості. Однак уже кілька століть вибір споживача здійснюється також з урахуванням естетичних, екологічних, ергономічних вимог та вимог надійності. Причому сучасний розвиток людства свідчить про посилення вимог споживачів до всіх зазначених властивостей і водночас про відсутність домінування якоїсь однієї з них.

Сучасний розвиток матеріалів і технології виробництва взуття зумовив укрупнений поділ асортименту даного товару на шкіряне, гумове і валяне. В основі такого поділу лежить переважне врахування основних матеріалів для виробництва деталей верху взуття.

Гумовим взуттям уважається такий його вид, який виготовляється з гумових сумішей, полівінілхлориду (ПВХ), поліуретану, поліетилену, нетканих і трикотажних полотен, штучного хутра тощо. До основних властивостей і власне переваг гумового взуття загалом належать водостійкість, зручність, надійність, а також зовнішній вигляд. Причому вагомість останньої властивості в сучасних умовах зростає, що відображається у постійному оновленні асортименту гумового взуття з урахуванням стильової спрямованості, композиційної цілісності, оригінальності фасону і моделі тощо. Водночас продовжується робота й у напрямі розширення функціональних та ергономічних властивостей гумового взуття (захисту від несприятливих для організму людини факторів зовнішнього середовища в будь-яку пору року, зменшення маси взуття, підвищення його гнучкості, гігієнічності тощо), зростання надійності (на основі монолітності конструкції, переважного виготовлення такого взуття із ПВХ) та ін. Однією з важливих переваг гумового взуття для українського споживача слід уважати його невисоку ціну (на відносно прості моделі).

Опрацювання статистичної інформації та висновків аналітиків вітчизняного ринку взуття з фокусуванням уваги на розвитку сектора гумового взуття в нинішньому десятилітті XXI ст. дало змогу встановити такі його характеристики:

– висока місткість вітчизняного ринку взуття (близько 120–140 млн. пар) [7], що пояснюється розмірами країни за площею та чисельністю населення, високим освітнім рівнем останнього тощо;

– фактичний рівень споживання взуття на душу населення становить 2,7 пари проти 6–8 пар у країнах ЄС [3];

– у структурі як споживання, так і виробництва домінує шкіряне взуття, частка якого перевищує 98%. Водночас реалізація в країні гумового взуття становить 1,1–1,7 млн. пар [7], або близько 1%. При цьому рівень споживання гумового взуття на душу населення становить 0,02 пари, що є низьким показником з огляду на світовий рівень та тенденції споживання даного товару [8];

– динаміка обсягів роздрібної торгівлі взуттям в Україні в 2011–2016 рр. у порівняних цінах свідчить про відсутність єдиного тренду зміни попиту, оскільки індекси фізичних обсягів реалізації були нестабільними: у 2011–2012 рр. – щорічне зростання на 13,5%, у 2013 р. – уповільнення приросту до 2,9%, у 2014 р. – прискорене зростання (19,9%), у 2015 р. – падіння попиту на 21,3%, у 2016 р. – зростання на рівні 5,3% [7];

– частка взуття у структурі роздрібного товарообігу в нинішньому столітті є традиційно низькою, причому в 2016 р. вона була найнижчою (1%) [7];

– виробництво взуття в Україні зосереджено у великих містах, які є клієнтоорієнтованими або історично спеціалізованими на даному виді діяльності. За різними оцінками, виробництвом взуття в Україні займаються приблизно 1,5 тис. підприємств [8]. Великі взуттєві фабрики переважно працюють на давальницькій сировині. Водночас багато вітчизняних виробників взуття виокремилися з потужних фабрик та організували невеликі за масштабами діяльності майстерні (ательє);

– на вітчизняному ринку функціонує лише 10 підприємств, які мають різний досвід у виробництві гумового взуття та інших виробів з гуми, переважно маючи організаційно-правову форму господарювання – товариство з обмеженою відповідальністю (табл. 1).

Як видно з інформації табл. 1, в асортименті продукції вітчизняних підприємств переважає гумове спецвзуття (робочі гумові чоботи, напівчоботи та калоші), тоді як асортимент гумового взуття для побутового

Таблиця 1

Вітчизняні виробники гумового взуття

Підприємство, досвід роботи	Продукція, що виробляється
ПАТ «ЕЛПО», м. Київ, досвід роботи – з 1946 р.	Спортивне гумо-текстильне взуття, гумове взуття (калоші ПВХ, калоші ПВХ утеплені, чоботи робочі і рибальські, чоботи із ПВХ, сандалі для басейну), інші товари з гуми
ТОВ «СУМИ-СПЕЦОДЯГ», м. Суми, досвід роботи – з 2004 р.	Прогумований одяг, чоботи та черевики, калоші тощо
ТОВ «ГАЛВІС», м. Суми, досвід роботи – з 2008 р.	Робоче взуття, гумове взуття, спецодяг, засоби індивідуального захисту тощо
ТОВ завод «Полімер», м. Луцьк, досвід роботи – з 1958 р.	Гумове взуття, гумотехнічні вироби побутового та технічного призначення
ЗАТ «ЕЛАСТОМЕР», м. Горлівка, досвід роботи – з 1983 р. (працює на тимчасово окупованій території Донецької області)	Формове гумове і полімерне взуття загального та спеціального призначення, гумові суміші, гумово-технічні вироби, інше
ТОВ «ЛІТМА», м. Хмельницький, досвід роботи – з 1998 р.	Взуття водонепроникне з верхом із полімерних матеріалів, інше
ТОВ «РОЗМА», м. Чернівці, досвід роботи – з 1935 р.	Взуття водонепроникне з верхом із гуми та полімерних матеріалів, гумові суміші, інші вироби з гуми
ПП «Кредо», м. Хмельницький	Спецвзуття, гумові чоботи з EVA, зимові калоші, літні сандалі з EVA, сланці тощо
ТОВ «ТАЛАНПРОМ» – група підприємств із виробництва спецвзуття і спецодягу, м. Київ, досвід роботи – з 1923 р.	Чоботи робочі загального призначення для різних видів економічної діяльності, калоші гумові, взуття для відпочинку і туризму тощо
ТОВ «ЮКОВ ЛТД», м. Київ, торговельні марки: UKOV, KLARK, UKOVEX, досвід роботи – з 2005 р.	Рибальські чоботи, гумові чоботи спеціального призначення, комбінезони з привареними чоботами тощо

Джерело: складено авторами на основі [8–10]

використання надто обмежений. До того ж багато підприємств, маючи значний виробничий і ринковий досвід, повільно працюють над оновленням асортименту. Невеликі розміри цих підприємств спонукають власників обмежувати операційні витрати, зокрема на розроблення нових видів продукції або ж придбання ліцензій, а також на створення власних сайтів у мережі Інтернет;

– фактичне виробництво взуття в Україні за часів незалежності не має стійких тенденцій, що пов'язано з низькою конкурентоспроможністю вітчизняного взуття. При цьому використання виробничих потужностей діючих вітчизняних взуттєвих підприємств нині становить 10–15%.

Із початком АТО відбулося суттєве скорочення виробництва взуття у східних регіонах України, на які припадало близько 20% ринку взуття [8]. До того ж через розрив господарських зв'язків закритих підприємств східних областей зменшили обсяги виробництва взуття й їхні контрагенти в інших регіонах;

– динаміка виробництва в Україні гумового взуття (рис. 1) майже не відрізняється від загальної ситуації з виробництвом і реалізацією шкіряного взуття. Так, пік виробництва припадає на 2013 р., в якому було виготовлено 1 680 тис. пар. Однак у 2014 р. обсяги знизилися на 22,7%, у 2015 р. – на 11,2% порівняно з попереднім роком і на 31,4% проти 2013 р. За збереження тенденцій першої половини 2017 р. можна очікувати зниження обсягів виробництва до 965,6 тис. пар, або ж на 42,5%, до рівня 2013 р., що відображає найгіршу ситуацію в даному сегменті ринку взуття. Лінія тренду за методом експоненційного згладжування свідчить про стабільно негативну тенденцію скорочення обсягів виробництва з продовженням її у подальші роки;

– обсяг імпорту взуття набагато перевищує обсяг експорту. Цьому сприяли імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також входження до Зони вільної торгівлі з ЄС. Вітчизняні виробники взуття зіткнулися з проблемами, пов'язаними з глобалізацією світової економіки та конкуренцією швидкозростаючих азійських ринків.

Нерівні конкурентні умови на внутрішньому ринку для українських виробників більшою мірою створюють дешеве взуття китайського, турецького і в'єтнамського виробництва низької якості, а також той факт, що до 80% взуття з Азії надходить із заниженою митною вартістю та контрабандно.

У товарній структурі імпорту взуття в Україну найбільшу питому вагу має саме взуття з гуми та полімерних матеріалів (близько 60%) [11].

Україна експортує взуття та його деталі, насамперед, до країн-сусідів: Румунії, Польщі, Угорщини та Російської Федерації. За обсягом експорту лідирує Румунія, куди поставляються переважно деталі взуття. До Італії та Російської Федерації експортується з України шкіряне взуття;

– у сегменті гумового взуття ситуація є подібною, тобто з від'ємним сальдо торговельного балансу (рис. 2). Причому має місце стрімке падіння імпорту, про що свідчить індекс зміни показника в 2015 р. (0,22). Загалом за 2011–2016 рр. обсяги імпорту знизилися на 76,8%. У цей же період обсяги експорту гумового взуття зросли на 19,2%. І хоча відбулося зростання коефіцієнта покриття імпорту експортом з 4,8% у 2011 р. до 24,6% у 2016 р., рівні показника залишаються вкрай низькими.

За умови збереження тенденцій першої половини 2017 р. можна очікувати загалом за рік зростання обсягів імпорту та експорту відповідно на 25,2% і 32,1% до рівня попе-

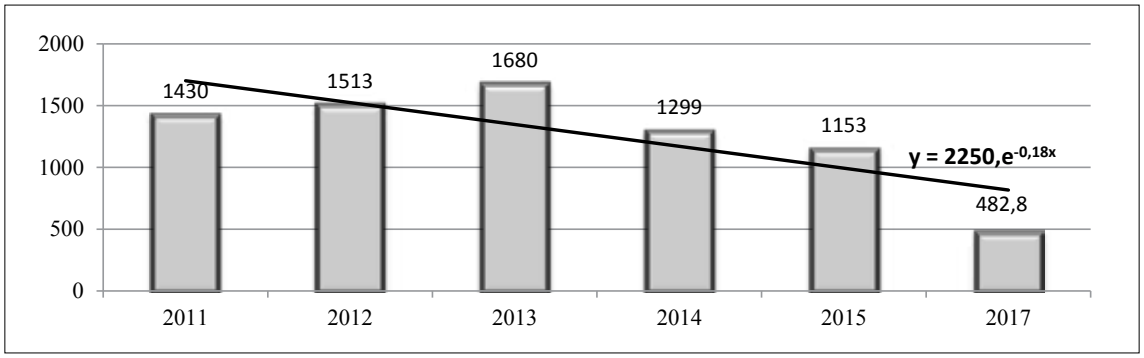


Рис. 1. Динаміка фактичних обсягів виробництва гумового взуття в Україні з 2011 до червня 2017 р. з лінією тренду за методом експоненційного згладжування, тис. пар

Джерело: складено авторами на основі [7]

реднього року за підвищення коефіцієнта покриття імпорту експортом до 26%. Очікувана ситуація буде означати суттєве зростання попиту на імпортне гумове взуття за переорієнтації каналів реалізації взуття вітчизняного виробництва на зовнішній ринок задля забезпечення валютних надходжень.

Лінії тренду за методом експоненційного згладжування відносно імпорту та експорту гумового взуття демонструють збереження негативних для нашої країни тенденцій за умови бездіяльності суб'єктів господарювання усіх економічних рівнів;

– у структурі імпорту гумового взуття (табл. 2) основні надходження забезпечує Китай, який є світовим лідером у сфері взуттєвого виробництва. Частка взуття із цієї країни у вартісному виразі у першій половині 2017 р. становила 89,8%, а в останньому місяці аналізованого періоду – 89%. Значним постачальником гумового взуття в Україну також є В'єтнам, частки якого у відповідних вимірах становлять 4,2% і 5,2%, що свідчить про поставки більш дешевого взуття. Переважна більшість взуття з гуми або полімерних матеріалів, яка імпортується в Україну, – це спортивне взуття.

У структурі експорту перевага вітчизняними виробниками гумового взуття віддається Польщі – члену ЄС, на яку припадає 75,6% вартості вивезеного товару. Між тим частка поставок до цієї країни в натуральному виразі є значно меншою, що свідчить про відносно високі ціни порівняно з поставками гумового

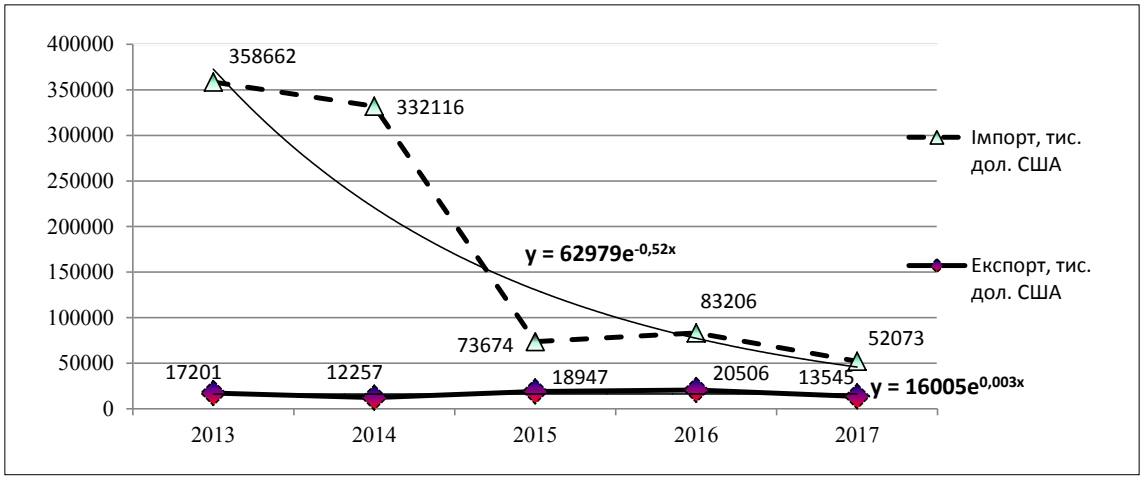


Рис. 2. Динаміка імпорту та експорту гумового взуття з України з 2011 р. до червня 2017 р. із лінією тренду за методом експоненційного згладжування

Джерело: складено авторами на основі [11]

Таблиця 2

Зовнішня торгівля гумовим взуттям в Україні в 2017 р.

Імпорт з 01.01.2017 по 31.07.2017					Експорт з 01.01.2017 по 31.07.2017				
Країна	у вартісному виразі за увесь період		у натуральному виразі за останній місяць періоду		Країна	у вартісному виразі за увесь період		у натуральному виразі за останній місяць періоду	
	тис. дол. США	питома вага, %	тис. пар	питома вага, %		тис. дол. США	питома вага, %	тис. пар	питома вага, %
Китай	52073	89,8	7302	89,0	Польща	13545	75,6	408	45,1
В'єтнам	2436	4,2	429	5,2	Російська Федерація	3128	17,5	391	43,2
Індонезія	521	0,9	131	1,6	Молдова	605	3,4	50	5,5
Інші	2968	5,1	347	4,2	Інші	630	3,5	56	6,2
Разом	57998	100	8209	100	Разом	17908	100	905	100

Джерело: складено авторами на основі [11]

взуття, наприклад, до Російської Федерації, де частка в натуральному виразі приблизно однакова з Польщею за значно меншої вартості поставок товару.

Основними проблемами розвитку ринку взуття в Україні загалом та гумового взуття зокрема нині виступають такі, які за рівнем впливу і можливістю реагування доцільно поділити на:

1) проблеми макрорівня:

– високе оподаткування виробничої сфери на фоні періодичних кризових ситуацій у країні різного походження (політичних, економічних, воєнних тощо);

– обмеженість методів і засобів державної підтримки вітчизняного виробника взуття (лізинг обладнання, податкові пільги, пряма фінансова допомога, доступність кредиту);

– зростання валютного курсу, що в умовах необхідності імпорту переважної частини комплектуючих призводить до того, що для збереження обсягів випуску виробники взуття шукають вихід у зниженні якості матеріалів, заміні деталей на дешевші тощо;

– неефективність правової системи ринкового регулювання («тіньова» економіка, диспаритет митних зборів на вході і виході з країни);

– низька платоспроможність споживачів через занижені соціальні стандарти життя в країні, що призводить до звуження місткості внутрішнього споживчого ринку;

– відсутність розвинутої інфраструктури і страхування ризиків для іноземних інвесторів;

2) проблеми мезорівня:

– катастрофічна ситуація із забезпеченням вітчизняних виробників взуття власними матеріалами та клеями. Так, у країні виготовляється лише близько 10% складників (наприклад, цвяхи і супінатори), лиття підошов. При цьому часто порушуються строки поставки деталей та домовленості з якості. Переважно всі комплектуючі імпортуються [8];

– нестача висококваліфікованих кадрів у галузі;

– криза платежів;

– недосконаліть системи просування взуття на ринку;

– невисокі дизайнові потужності;

3) проблеми мікрорівня:

– використання застарілого обладнання з низькою продуктивністю (український працівник за добу виготовляє 2–3 пари взуття, тоді як європейський – 7–10) [8];

– технологічне відставання виробництва;

– відсутність належної мотивації персоналу;

– обмежене фінансування професійного розвитку персоналу з боку суб'єктів господарювання;

– відсутність швидкого відгуку на запити споживачів і моди;

– неефективність виробничої, збутової і цінової політики за критеріями якості, ціни та безпеки та ін.

У пошуках умов ефективного розвитку споживчого ринку в Україні за усіма його сегментами прийнято вивчати відповідний передовий досвід і рухатися в напрямі світового прогресу, долаючи на своєму шляху наявні внутрішні проблеми.

У контексті дослідження ринку гумового взуття слід зазначити, що всі сегменти світового ринку взуття за даних умов господарювання є перспективними для ведення бізнесу. Водночас посилення конкуренції і значна орієнтація на диференційовані рівні споживання зумовлюють складність поведінки всіх суб'єктів господарювання на даному ринку.

Для перемоги в конкурентній боротьбі в умовах стрімкого розвитку глобалізаційних процесів провідні виробники взуття вдаються до злиття підприємств за їх спеціалізацією, переорієнтації інвестицій із розвинених країн до регіонів та країн із дешевою робочою силою, переміщення виробництва спортивного та масового взуття в країни, що розвиваються, та ін. [2; 10], а також до постійного розширення й оновлення асортименту продукції та методів роботи зі споживачами.

З огляду на вищезазначене, найбільш значний приріст виробництва взуття загалом та гумового взуття зокрема має місце саме в країнах, що розвиваються, на тлі закономірного зниження обсягів виробництва в Європі й США.

Лідерство Китаю, зокрема у сегменті гумового взуття, забезпечується оптимальним співвідношенням «ціна – якість» і дією цілої низки факторів, серед яких актуальними для України є: висока швидкість виконання замовлення, наявність власної сировинної бази комплектуючих, особливі якості робочої сили (мобільність, гнучкість, акуратність, дисциплінованість тощо), підтримка державою виробників і реалізація заходів щодо розвитку внутрішнього ринку.

Водночас слід відзначити той факт, що країни, що розвиваються, є активними провідниками новітнього асортименту найвідоміших світових брендів гумового взуття, які створюються провідними компаніями економічно розвинутих країн, зокрема: SWIMS

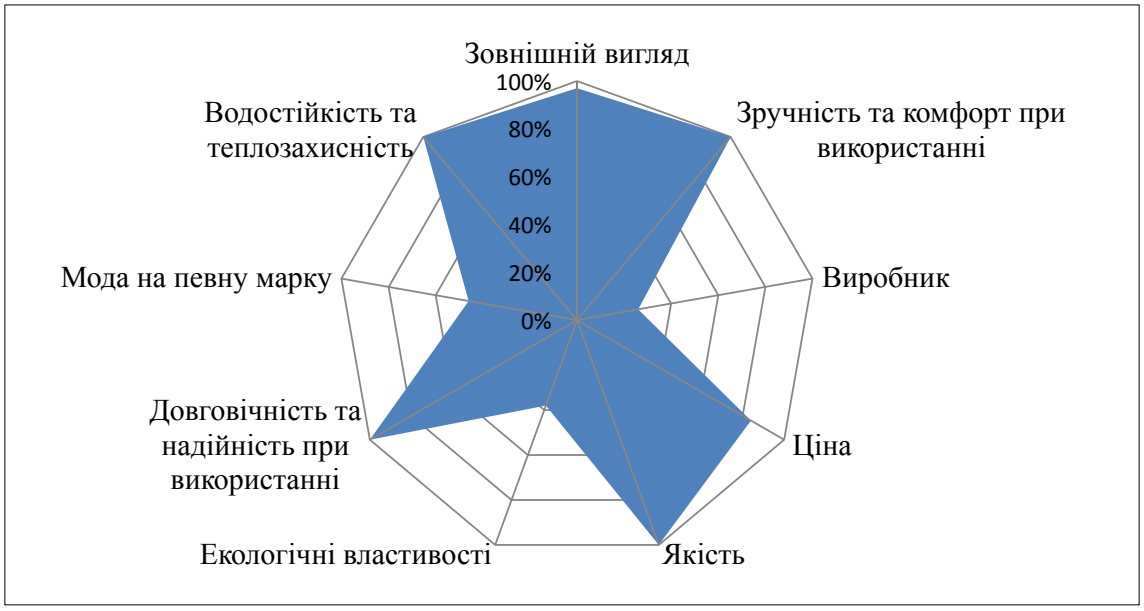


Рис. 3. Критерії споживацького вибору гумового взуття

(Норвегія), Band of Outsiders і Nike (обидві – США), Gianmarco Lorenzi (Італія), DAV, Keddo, Burberry (усі – Велика Британія) та ін. [12]. Зазначені компанії є найбільшими у світі виробниками модельного гумового взуття, яке в сучасному виконанні відрізняється більш вишуканими формами, широкою кольоровою палітрою, декоруванням, а також створенням нових варіантів підошви.

Для отримання актуальної інформації про фактори, які впливають на формування попиту на гумове взуття, та вивчення вимог до цієї продукції, у другому кварталі 2017 р. нами було проведено анкетування мешканців м. Кривий Ріг. Отримані результати представлено на рис. 3.

Визначено, що більшу перевагу сучасні споживачі віддають: зручності та комфорту під час використання, а також якості, довговічності та надійності, водостійкості та теплозахисності; дещо меншим виявився вплив таких факторів, як ціна і зовнішній вигляд.

Висновки з цього дослідження. Отже, розвиток ринку взуття загалом та його сектору гумового взуття зокрема супроводжується наявністю низки спільних проблем: відсутністю власних матеріалів, застарілого обладнання, недосконалої системи просування товару на ринок тощо. Наявність останніх не дає змоги вітчизняним виробникам взуття зайняти значну частку на вітчизняному ринку і розвиватися в напрямі світових трендів, які характеризуються великою динамікою і посиленням вимог до розширення асортименту та підвищення якості даного товару.

Спираючись на отримані у проведеному дослідженні результати, основними завданнями для розвитку ринку гумового взуття в Україні слід уважати:

– державну підтримку вітчизняного товаровиробника для створення конкурентоспроможної продукції за якістю і ціною;

– оновлення обладнання і модернізація технологічних процесів;

– розширення асортиментного ряду гумового взуття з переважною орієнтацією на використання у позавиробничій сфері;

– створення високоякісних, зручних, комфортних, довговічних моделей такого взуття, що будуть упізнаватися споживачами;

– вирішення питання забезпечення взуттєвого виробництва якісними матеріалами, переважно вітчизняного виробництва;

– створення ефективної системи управління людським капіталом на основі посилення мотивації до високопродуктивної праці і розвитку професійних компетентностей у взуттєвому виробництві;

– розроблення і реалізація досконалої системи просування взуття вітчизняного виробництва на внутрішній і зовнішній ринки, у тому числі на основі створення власних сайтів в Інтернеті;

– вивчення світового досвіду на основі створення спільних підприємств або придбання франшизи відомих брендів та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Песоцкий В. Украинский рынок обуви. Развитие, проблемы и перспективы / В. Песоцкий // Финансовый директор. – 2007. – № 11. – С. 24–29.

2. Скрипник М. Розвиток сфер роздрібної торгівлі, експорту та імпорту взуття в Україні у 2011–2014 рр.: аналіз динаміки / М. Скрипник, М. Амбарчян // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 4. – С. 128–132.

3. Черняк Л. Тенденції розвитку ринку взуття в Україні / Л. Черняк, К. Піркович // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 77–82.

4. Кобзарь О.П. Аналіз споживчих переваг на українському ринку взуття / О.П. Кобзарь, В.М. Катрич, Д.А. Чалих // Товарознавство та інновації. – 2012. – Вип. 4. – С. 62–73.

5. Фордзюн Ю.І. Комфортність взуття (одягу) з огляду теорії поведінки споживача / Ю.І. Фордзюн // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2017. – Вип. 1. – С. 107–115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://msu.edu.ua.

6. Беднарчук М.С. Полімерне взуття – новий товар на ринку / М.С. Беднарчук, С.І. Садловська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://irbis-nbuv.gov.ua.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Українські виробники взуття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cherevychky482.com.

9. Бизнес-Гид [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biz-gid.ru.

10. Підприємства, що займаються виробництвом гумового взуття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://business-guide.com.ua/enterprises.

11. Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн-контрагентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/ms/f3.

12. Гумові чоботи бренди та тренди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.megaladys.com/uk/4641-krasivye-rezinovye-sapogi.html.

УДК 658.152:657.6:621.002

Аналіз грошових коштів машинобудівних підприємств та оцінка ефективності їх використання

Глухова В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
завідуючий кафедри обліку та фінансів
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Цокало О.А.
магістрант факультету економіки та управління
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

У статті проаналізовано грошові кошти у складі активів як усіх підприємств України, так і машинобудівних. На прикладі одного з провідних підприємств машинобудування – ПАТ «Кредмаш» – досліджено формування і використання грошових коштів у розрізі видів діяльності та проаналізовано основні показники фінансового стану підприємства, на які впливає рух грошових потоків. Визначено основні фактори впливу на їх динаміку та окреслено шляхи вдосконалення.

Ключові слова: грошові кошти, грошові потоки, фінансова стійкість, ліквідність, рентабельність, платоспроможність, промисловість, машинобудування.

Глухова В.И., Цокало Е.А. АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье проанализированы денежные средства в составе активов как всех предприятий Украины, так и машиностроительных. На примере одного из ведущих предприятий машиностроения – ОАО «Кредмаш» – исследованы формирование и использование денежных средств в разрезе видов деятельности и проанализированы основные показатели финансового состояния предприятия, на которые влияет движение денежных потоков. Определены основные факторы влияния на их динамику и намечены пути совершенствования.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, финансовая устойчивость, ликвидность, рентабельность, платежеспособность, промышленность, машиностроение.

Glukhova V.I., Tsokalo O.A. ANALYSIS OF CASH AND EQUIPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES AND EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THEIR USE

The article analyzes the cash in the assets of all enterprises of Ukraine and machine-building enterprises, for the example, of one of the leading enterprises of mechanical engineering – PJSC “Kredmash”. The formation and use of money in terms of types of activity is explored. The basic indicators of the financial condition of the enterprise, influenced by the flow of cash flows, are analyzed. The main factors influencing their dynamics are determined and ways of improvement are outlined.

Keywords: cash, cash flows, financial stability, liquidity, profitability, solvency, industry, engineering.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Машинобудування є основним сектором промисловості, що зосереджує у собі значний інноваційний та науково-технічний потенціал. Через таку значимість підприємства машинобудівної галузі потребують особливої уваги в питаннях аналізу грошових коштів та їх впливу на фінансовий стан підприємства; ефективності використання грошових коштів; організації управління щодо забезпечення грошовими коштами; оцінки грошових потоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим питанням забезпечення грошовими коштами підприємств, їх складу, наявним методикам аналізу руху грошових коштів та грошових потоків, оцінки використання, впливу на фінансово-господарську діяльність присвячено роботи вчених, зокрема: М.Д. Білик [1], І.О. Бланка [2], М.В. Дерій [3], Л.В. Івченко [4], А.О. Касич [5; 6], І.О. Кривецького [7], І.І. Криштопа [8], В.В. Нагайчук [9], А.М. Поддєрьогіна [11; 12], Р.М Циган [13; 14] та ін. Однак і сьогодні залишається багато невирішених проблем у теоретичних і практичних аспектах даної тематики.

Формулювання завдання статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі грошових коштів машинобудівних підприємств, виявленні проблем та основних напрямів підвищення ефективності їх формування і використання на прикладі ПАТ «Кредмаш».

© Глухова В.І., Цокало О.А.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грошові кошти та дослідження їх сутності цікавлять економістів ще з античних часів. Останнім часом велика увага приділяється руху грошових коштів, а саме грошовим потокам та їх оптимізації. Таке положення зумовлене переходом країни до ринкової економіки, що, своєю чергою, значно підвищує роль руху грошових коштів у системі управління підприємством.

Грошові кошти (ГК) – поняття бухгалтерського обліку, яке відображає найліквідніші активи підприємства та включає готівку в касі, кошти на рахунках у банках, електронні гроші, які емітуються у відкрито циркулюючій системі, депозити до запитання та кошти в дорозі [14].

Грошовий потік (ГП) – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства [2].

Промисловість є однією з найбільш прибуткових галузей нашої країни, особливо сектор машинобудування, що забезпечує обладнанням усі галузі економіки (11 тис. підприємств, задіяно в галузі більше 22% населення країни [7, с. 30]).

Положення України на світовому ринку значною мірою залежить від спроможності направити зовнішні та внутрішні грошові потоки на зростання інвестиційного потенціалу в промисловості, що здатний суттєво поліпшити стан національної економіки.

Грошові потоки у цілому зростають по всіх галузях промисловості, у тому числі машинобудуванні, яке забезпечує впровадження науково-технологічних інновацій у всі сектори економіки [7].

Грошові кошти – найбільш ліквідні активи, тому спочатку проаналізовано статистичні дані по: загальних активах, оборотних активах, грошових коштах усіх підприємств України, у тому числі, промислових, із них – машинобудівних (табл. 1).

Як показує аналіз, оборотні активи, грошові кошти у цілому в 2014–2016 рр. зростають по всіх підприємствах:

– темп росту загальних активів по всіх підприємствах України становить 66,7%; по промислових – 38,8%; по машинобудівних – 15%;

– темп росту оборотних активів по всіх підприємствах України становить 76,4%; по промислових – 61%; по машинобудівних – 24,7%;

– темп росту грошових коштів по всіх підприємствах України становить 34,5%; по промислових – 35,7%; по машинобудівних – 79,5%. Отже, грошові кошти по машинобудівних підприємствах мають випереджаючий темп зростання.

Питома вага активів машинобудівних підприємств у складі активів усіх підприємств становить: у 2014 р. – 3,12%, 2015 р. – 2,48%, у 2016 р. – 2,15%. Частка оборотних активів машинобудівних підприємств у складі активів усіх підприємств знизилася на 1,08%, хоча в абсолютному виразі цей показник протягом аналізованого періоду, навпаки, демонструє зростання на 29 533,8 млн. грн., або на 24,7%. Питома вага грошових коштів машинобудівних підприємств у складі всіх підприємств зросла з 3,94% у 2014 р. до 5,25% у 2016 р.

Проаналізуємо формування грошових коштів машинобудівних підприємств, їх вплив на фінансовий стан на прикладі одного з провідних машинобудівних підприємств – ПАТ «Кредмаш», яке знаходиться у м. Кременчуці Полтавської області.

Динаміка чистого руху грошових коштів за 2014–2016 рр. по основних машинобудівних підприємствах м. Кременчука, наведена в табл. 2, свідчить про їх нестабільну тенденцію.

Негативний чистий грошовий потік на ПАТ «Кредмаш» у 2015 р. зумовлений:

– зменшенням цільового фінансування на 34,6%;

– збільшенням витрат на оплату товарів, робіт, послуг на 31,6%;

– зростанням витрат на оплату авансів 89,5%;

– зменшення надходження від повернення податків та зборів 88,3%;

– збільшенням витрат на сплату дивідендів 8,93%.

У 2016 р. показники поліпшилися у шість разів, чистий рух грошових коштів знову став додатнім за рахунок поліпшення операційної та інвестиційної діяльності.

Чистий рух грошових коштів (грошовий потік) – це об'єкт управління, умова формування, використання і розподілу капіталу. Чим більший рух грошових потоків, тим підприємство вважається більш платоспроможним, ліквідним та ефективним. Наступним кроком проаналізовано ліквідність, фінансову стійкість, оборотність капіталу, рентабельність та ефективність підприємства ПАТ «Кредмаш» за 2014–2016 рр. (табл. 3).

У звітному періоді показники коефіцієнтів оцінки діяльності підприємства мають такі тенденції:

Таблиця 1

Динаміка показників активу машинобудівних підприємств

№	Актив	Всі підприємства			Промислові підприємства			Машинобудівні підприємства		
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	**Всього активи, млн. грн.**	**5994265,6**	**8073783,4**	**9991791,2**	**2010917,3**	**2356486,3**	**2790399,5**	**186804,1**	**200832,8**	**214766,3**
-темп росту активів до попереднього періоду, %		2,94	34,69	23,75	7,41	17,18	18,41	2,87	7,51	6,93
2	В тому числі: Оборотні активи, млн. грн.	3271954,0	4108602,7	5772816,5	942236,5	1201590,5	1516831,9	119370,5	136446,2	148904,3
-темп росту оборотних активів до попереднього періоду, %		6,61	25,57	40,5	12,34	27,52	26,23	4,06	14,3	9,13
3	Грошові кошти, млн. грн.	248656,1	301587,2	334528,3	59446,3	69070,5	80668,4	9792,7	14801,5	17574,8
-темп росту грошових коштів до попереднього періоду, %		19,66	21,29	10,92	13,5	16,19	16,79	28,14	51,15	18,73

Джерело: розроблено авторами за [9]

Таблиця 2

Чистий рух грошових коштів підприємств у 2014–2016 рр.

№ п/н	Назва підприємства	Чистий рух грошових коштів		
		2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	2	3	4	5
1.	Публічне акціонерне товариство «Кременчуцький автомобільний завод» (ПАТ «АвтоКрАЗ»), тис. грн.	123061	-128800	-50356
2.	Публічне акціонерне товариство «Крюківський вагонобудівний завод» (ПАТ «КВБЗ»), тис. грн.	-238806	244419	130800
3.	Публічне акціонерне товариство «Кременчуцький завод дорожніх машин» (ПАТ «Кредмаш»), тис. грн.	45415	-1365	5616

Джерело: розроблено авторами за [16]

Таблиця 3

Основні показники оцінки діяльності ПАТ «Кредмаш»

№ п/н	Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Напрям позитивних змін
1	Коефіцієнт загальної (покриття) ліквідності, %	4,37	6,79	3,49	Збільшення; критичне значення $К_{покр.}$= 1; при $К_{покр.}$ < 1
2	Коефіцієнт швидкої (поточної) ліквідності, %	2,4	3,79	1,93	Збільшення; $К_{шв.лікв.}$> 0,6
3	Коефіцієнт ліквідності абсолютної, %	1,36	2,16	0,84	Збільшення; має бути $К_{абс.лікв.}$ = 0,2-0,35
4	Коефіцієнт фінансової залежності, %	0,17	0,11	0,23	Збільшення К.ф.з = 1,67-2,5
5	Коефіцієнт фінансової стійкості, %	0,83	0,89	0,77	К.ф.с. = 0,85-0,90
6	Коефіцієнт оборотності власного капіталу. %	1,72	1,58	1,59	Зменшення Аналіз в динаміці
7	Коефіцієнт рентабельності активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування, %	0,21	0,12	0,15	Зменшення Аналіз в динаміці
8	Коефіцієнт платоспроможності,	1,0805	1,0036	1,0055	Змешення. К.пл = > 1
9	Коефіцієнт ефективності грошового потоку, %	9,15	-0,27	0,92	Зменшення

Джерело: розроблено авторами за [16]

– коефіцієнт загальної ліквідності значно перевищує нормативне значення (1), можемо зробити висновок, що ПАТ «Кредмаш» має ліквідний баланс, достатньо великі запаси вільних грошових коштів, але не в повному обсязі використовує цей потенціал та отримані кредитні позики;

– коефіцієнт поточної ліквідності протягом аналізованого періоду хоча й має спадну тенденцію, однак перевищує нормативну позначку 0,6, а отже, показує достатньо високі платіжні можливості щодо погашення поточних зобов'язань;

– коефіцієнт абсолютної ліквідності свідчить про помітне зменшення у 2016 р., але в межах нормативних значень;

– коефіцієнт фінансової залежності протягом 2014–2016 рр. зріс на 0,12, проте все одно виходить за рамки норми, що свідчить про неповне використання підприємством фінансових, технічних та організаційних можливостей;

– коефіцієнт фінансової стійкості з 2014 до 2016 р. знизився на 0,06 од. і знаходиться за межами прийнятних значень, що свідчить про нестабільність діяльності підприємства;

– коефіцієнт оборотності власного капіталу демонструє сповільнення у 2016 р. швидкості обігу сукупного капіталу та основних засобів;

– коефіцієнт рентабельності активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування у 2016 р. порівняно з 2014 р. має тенденцію до зниження (спад на 0,6). Рентабельність підприємства падає у зв'язку з випереджаючими темпами розвитку активів над темпом росту прибутку;

Таблиця 4

Аналіз структури грошових потоків за видами діяльності ПАТ «Кредмаш», 2014–2016 рр.

№	Найменування показника	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення, млн. грн.		Відносне відхилення, %		Темп приросту ГК, 2014-2016 рр., %
п/н		млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	2015/2014	2016/2015	2015/ 2014	2016/ 2015	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	**Залишок коштів на початок року**	23,2	69,6	72,4	46,4	2,8	199,9	4,1	212,1
2	Надходження коштів – всього	534,0	513,2	617,0	-20,8	103,8	-3,9	20,2	15,5
	До того ж за видами діяль-ності:								
	– операційна	528,2	501,1	608,5	-27,1	107,4	-5,1	21,4	15,2
	– інвестиційної	0,1	0,5	3,4	0,4	2,9	400,0	580,0	3 300,0
	– фінансової	5,7	11,6	5,1	5,9	-6,5	103,5	-56,0	-10,5
3	Витрати коштів – всього	488,6	514,6	611,3	26,0	96,7	5,3	18,8	25,1
	До того ж за видами діяльності:								
	– операційна	481,7	496,4	600,9	14,7	104,5	3,1	21,1	24,7
	– інвестиційної	3,3	7,6	3,2	4,3	-4,4	130,3	-57,9	-3,0
	– фінансової	3,6	10,6	7,2	7,0	-3,4	194,4	-32,1	100,0
4	Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	1,0	4,2	4,0	3,2	-0,2	333,0	-4,8	312,4
5	**Залишок коштів наприкінці року**	69,6	72,4	82,1	2,8	9,7	4,1	13,4	18,0

Джерело: розроблено авторами за [16]

– коефіцієнт платоспроможності протягом трьох останніх років знизився у 0,93 рази, але залишився в межах допустимих значень, що визначає підприємство як достатньо платоспроможне, тобто має змогу забезпечити виплати за рахунок надлишку грошових коштів та їх надходжень за аналізований період;

– коефіцієнт ефективності грошового потоку помітно знизив свої показники протягом 2014–2016 рр. (у 9,94 рази), це, своєю чергою, негативно впливає на зміну абсолютної ліквідності та платоспроможності. Такий стан свідчить про нестійку позицію у здатності утворювати додаткові грошові кошти.

Важливим аспектом розвитку діяльності підприємства є вміле керування грошовими коштами, для цього проведено структурний аналіз динаміки надходжень, видатків і формування чистого грошового потоку за даними фінансової звітності ф. № 3 (табл. 4).

Проаналізовані дані ПАТ «Кредмаш» дають можливість сформувати такі висновки:

– у 2015 р. спостерігаємо від'ємне сальдо платіжного балансу, а саме витрати переважають над надходженнями. Це є негативним висновком діяльності підприємства, особливо враховуючи залишки коштів на початок року та вплив зміни валютних курсів на залишок коштів;

– простежується збільшення надходжень фінансових інвестицій. Причинами є цілеспрямовані капіталовкладення, отримання кредитів і позик, ріст зацікавленості інвесторів щодо продукції, цінних паперів та активів підприємства;

– надходження від фінансової діяльності у 2016 р. зросли у три рази, так само як і витрати. Проте слід зазначити, що приплив грошових коштів усе ж більший на 10%;

– залишок коштів у 2016 р. зріс в 1,18 рази порівняно з 2014 р.

Отже, на ПАТ «Кредмаш» головна частка грошових надходжень – це надходження від операційної діяльності, що робить підприємство залежним від кон'юнктури на ринку продукції, яку воно виготовляє, тому на перспективу потрібно активно діяти також і в інших видах діяльності, збільшуючи надходження та зменшуючи витрати.

Проблеми, що спіткали підприємства машинобудівного типу: скорочення експортних та імпортних операцій через торговельно-економічні відносини, прискорення зносу основних засобів і скорочення фінансових інвестицій для їх модернізації, підвищення вартості енергетичних ресурсів, занижений рівень рентабельності та брак коштів для фінансування власної діяльності.

До шляхів удосконалення діяльності всіх машинобудівних підприємств, ПАТ «Кредмаш» зокрема, можна віднести: проведення політики імпортозаміщення на машинобудівну продукцію, що додасть вітчизняним виробникам замовлень на продукцію та мотивації до впровадження енергозберігаючих технологій; розширення ринків збуту та співпраця зі світовими лідерами машинобудування; вдосконалення виробництва за рахунок державної підтримки науково-дослідної діяльності.

Висновки з цього дослідження. Грошовий потік як одного підприємства, так і машинобудівної галузі у цілому є основним інструментом управління грошовою системою та її функціонуванням. Виконуючи безліч розрахункових функцій із суб'єктами всіх видів діяльності, грошовий потік нерозривно пов'язаний із коефіцієнтами ліквідності та ризику, безпосередньо впливає на стан активів та капіталу підприємства, характеризується часом, напрямом і розміром. ПАТ «Кредмаш» володіє у цілому грошовими потоками різних рівнів у короткостроковому та довгостроковому періодах, що забезпечує стабільність фінансово-господарської діяльності.

Отже, для ефективного управління грошовими потоками, збалансованості їх формування, зниження залежності компанії від зовнішніх джерел, для підвищення платоспроможності, рентабельності та ефективності на ПАТ «Кредмаш» доцільно здійснювати комплекс заходів із підтримки ситуації, вибирати ефективні джерела залучення позикового капіталу, розробляти план та моделі руху грошових коштів у перспективі за видами діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фінансовий аналіз. Практикум : [навч. посіб.] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк [та ін.] ; за заг. наук. ред. М.Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2014. – 474 с.

2. Бланк І.О., Ситник Г.В. Фінансове забезпечення розвитку підприємств / І.О. Бланк, Г.В. Ситник [та ін.] ; за ред. проф. І.О. Бланка. – К. : КНТЕУ, 2011. –344 с.

3. Дерій М.В. Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки»: відмінності та взаємозв'язок / М.В. Дерій // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 60–64.

4. Івченко Л.В. Сутність грошових коштів / Л.В. Івченко // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 10. – С. 798–803.

5. Касич А.О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хіміч // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 55–59.

6. Касич А.О. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного фінансового менеджменту / А.О. Касич, Г.Ю. Чернова //Бізнес Інформ. – 2016. – № 9. – С. 206–211.

7. Кривецький І.О. Аналізування стану тенденцій розвитку машинобудівних підприємств / І.О. Кривецький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 794. – С. 29–36.

8. Криштопа І.І. Стратегічна звітність в управлінні грошовими потоками промислового підприємства / І.І. Криштопа // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2(74). – С. 219–222.

9. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – С. 245–249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_1_39.

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

11. Фінансовий менеджмент : [підручник] / А.М. Поддєрьогін, Н.Д. Бабак, М.Д. Білик [та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 2-е вид., перероб. – Київ : КНЕУ, 2017. – 534 с. – ISBN 978-966-926-144-1.

12. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 8-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2013. – 519 с. – ISBN 987-966-483-627-9.

13. Циган Р.М. Усунення асиметрії облікового забезпечення управління грошовими потоками з метою впливу на агентську проблему / Р.М. Циган // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2016. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 69–75.

14. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р.М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №.4 – С. 150–155.

15. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – С. 864.

16. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України / Stock market infrastructure development agency of Ukraine (SMIDA) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://smida.gov.ua/.

УДК 339.138:930.24

Маркетингові дослідження історичного розвитку реклами та її сучасного стану

Гребінська С.І.
кандидат економічних наук
Хмельницького торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету

Матвєєв А.Ю.
кандидат історичних наук, доцент
Хмельницького торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто етапи становлення та розвитку реклами, її поняття та місце в системі маркетингу. Досліджено основні види реклами, функції, цілі та завдання сучасної реклами. Розглянуто сучасний стан ринку реклами України, проведено аналіз її різновидів. Визначено вплив реклами на споживачів та їх свідомість.

Ключові слова: реклама, різновид реклами, засоби поширення реклами, види реклами, ТВ-реклама, Інтернет-реклама, зовнішня реклама, радіореклама, реклама у пресі.

Гребинская С.И., Матвеев А.Ю. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ И ЕЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ

В статье рассмотрены этапы становления и развития рекламы, ее понятие и место в системе маркетинга. Исследованы основные виды рекламы, функции, цели и задачи современной рекламы. Рассмотрено современное состояние рынка рекламы Украины, проведен анализ ее разновидностей. Определено влияние рекламы на потребителей и их сознание.

Ключевые слова: реклама, разновидность рекламы, средства распространения рекламы, виды рекламы, ТВ-реклама, Интернет-реклама, наружная реклама, радиореклама, реклама в прессе.

Grebinska S.I., Matveev A.Y. MARKETING RESEARCH ON THE HISTORICAL DEVELOPMENT OF ADVERTISING AND ITS CURRENT STATE

The article deals with the stages of formation and development of advertising, its concept and its place in the marketing system. The main types of advertising, functions, goals and tasks of modern advertising were investigated. The current state of Ukrainian advertising market was considered, an analysis of its varieties was conducted. The influence of advertising on consumers and consciousness was determined.

Keywords: advertising, kinds of advertising, means of distribution of advertising, types of advertising, TV-advertising, Internet advertising, outdoor advertising, radio advertising, press advertising.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За останні десятиліття рекламна діяльність в Україні стала відігравати дуже важливу роль у розвитку суспільства та ринків. У зв'язку із цим рекламний ринок почав динамічно розвиватися, використовуючи зарубіжний досвід, а його суб'єкти – втілювати нові ідеї та використовувати нові стратегії.

Сучасний рекламний ринок в Україні розкривається на тлі загострення нестабільної політичної та економічної ситуації. У зв'язку із цим реклама видозмінюється і сьогодні відображає сучасний стан розвитку науки та техніки, особливо це характерно для зовнішньої реклами, конструкції якої стають усе більш різноманітними, відображаючи сучасну тенденцію до злиття ознак різних видів реклами. Для поліпшення якості реклами необхідно дослідити її розвиток та становлення, співставити ситуацію рекламного ринку сьогодення з попередніми періодами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітним аспектам маркетингових досліджень рекламного ринку присвячено роботи як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Над розкриттям сутності реклами, рекламного менеджменту та маркетингових досліджень працювали Р. Батра, Дж. Майерс, А. Ахенбаум, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Джоббер, А. Дейян, А.Д. Пілько, Г. Армстронг, П.Р. Діксон, Є.В. Ромат, А. Войчак, Є. Голубков, Н. Куденко, В. Коломієць, Т. Лук'янець, Г. Почепцов, Т. Примак, А. Старостіна. Як видно, проблема реклами дуже актуальна і вже досить вивчена, проте варто зазначити, що у зв'язку з нестабільною ситуацією в

© Гребінська С.І., Матвєєв А.Ю.

Україні, станом економіки загалом, а отже, і рекламного ринку, який постійно змінюється, формуються нові тенденції. Така ситуація є передумовою для постійного вивчення та дослідження даної теми, що дасть змогу визначити перспективи в галузі реклами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття основних етапів розвитку реклами та проведення аналізу рекламного ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про рекламу», реклама – це інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару [1].

Саме слово має латинське походження й означає «вигукувати, кричати». Тобто в лінгвістичному сенсі слова вже криється її основна суть – повідомляти і поширювати відомості про що-небудь без згоди слухача.

Сьогодні поняття «реклама» має декілька визначень, найпоширенішими є:

– вид маркетингової комунікації, поширення заздалегідь оплаченої інформації, щоб привернути до товару (послуги, компанії чи організації) або потенційних споживачів комерційних або інформаційних продуктів;

– інформація, що розповсюджується різними способами із застосуванням різних засобів, адресована широкому колу осіб та для залучення уваги до об'єкту рекламування. Реклама підтримує інтерес до продукту і забезпечує його просування на ринку [10].

Проте щоб краще зрозуміти призначення та сутність поняття реклами, варто дослідити її історичний розвиток.

Реклама зародилася разом із виникненням торговельних відносин між людьми ще до появи грошей як еквівалента товару. Існування поняття реклами в доісторичний час підтверджується, наприклад, знайденим археологами єгипетським папірусом з оголошенням про продаж раба.

У ще більш давні часи, напевно, існувала усна реклама. Якби в ту пору існували надійні засоби збереження інформації, ми б виявили в рекламних оголошеннях усного характеру приблизно ті ж прийоми, що використовують маркетологи нині.

У стародавньому світі професійними носіями рекламного слова були спеціальні оповісники. Крім того, на них покладалася низка інших функцій: виконувати дипломатичні доручення, бути учасниками різних посольств, перебувати на службі у міській адміністрації і повідомляти населенню новини політичного та економічного характеру. Оповісники нижчого рангу працювали на ринкових розпродажах, у театральних трупах, прислужували приватним особам.

У грецьких полісах оповісники обиралися шляхом народного голосування або жеребкування. Основною вимогою до оповісників було оперативне інформування населення про суспільно важливі події: чергову дату народних зборів, відвідання важливих посольств, тріумфи прославлених полководців, роздачу хліба бідному населенню чи заплановані гладіаторські бої.

Поява писемності призвела до появи рукописної реклами. Одне з найдавніших рекламних оголошень було знайдено під час розкопок давньоєгипетського міста Мемфіс: «Я, Ріно з острова Крит, за волею богів тлумачу сни» [2].

Часто рекламу розміщували на стінах міських будівель. Безладні графіті на вулицях римських міст псували зовнішній вигляд вулиць. Численні заборони не давали ніякого результату, тому влада вирішила створити спеціальні місця для розміщення рекламних оголошень. Це була вибілена частина стіни, розграфлена в клітинку, повідомлення на яких писались вугіллям. Пізніше ці місця отримали назву «альбумсами». Під час розкопок давньоримських міст Помпеї, Геркулануму і Стабії виявили не лише настінні види реклами, а й вивіски, що були канонізовані і на відміну від сучасних не містили написів.

У розвитку української реклами вагому роль відіграла Давньоруська держава – перше державне утворення східних слов'ян. Характерною особливістю було спорудження ринків біля храмів.

По-перше, це було викликано тим, що храми були місцем найбільшого скупчення людей – потенційних покупців (як видно, давні бізнесмени вже тоді по-своєму розумілися на маркетингових комунікаціях; по-друге, згідно зі статутом князя Володимира, саме церкві було віддано нагляд за мірами і вагами в містах – церкви мали берегти їх справедливість. Поява ж писемності в XI ст. у Київській Русі стала не менш важливим явищем, за його допомогою було започатковано жанри реклами. Через кілька століть їх називатимуть «рекламна поліграфія», «сувенірна рекламна продукція» [3].

На межі XVII–XVIII ст. сформувався осно-

вний вид української книги. Їй властиві ілюстрування й оформлення, пишний декор та використання традицій народного декоративного мистецтва.

Започаткування друкарства в Україні – знаменна подія в її культурному житті. Після створення системи слов'янської писемності (кирилиці) початок книгодрукування, без сумніву, можна вважати найважливішою віхою в історії розвитку української культури, маркетингових комунікацій і реклами [4].

Наступним етапом у розвитку рекламної діяльності став значний вплив на формування капіталістичних суспільно-політичних відносин.

Становлення економіки стимулювало розвиток реклами і засобів масової інформації – газет і часописів. Реклама стає класичним засобом просування товарів на ринок. На вулицях міст України з'явилися перші рекламні тумби. Історичні джерела містять відомості про появу реклами на вагонах міського кінного трамвая. Газети і реклама в них у ті часи друкуються тільки російською мовою.

Перший український часопис вийшов у Харкові (1812 р.) – «Харьковский ежедневник», а в 1816 р. – «Украинский вестник». Перша в Україні торгова газета вийшла французькою мовою у 1820 р. в Одесі – «Мессажер де ла Русі» («Торгівля південної Русі») [3].

У Києві в 1835–1838 рр., а також у 1850–1875 рр. під час проведення Київських контрактових ярмарків починає видаватися газета «Киевские объявления» (15–20 номерів щороку), яку можна вважати першим друкованим рекламно-інформаційним виданням в Україні.

За радянських часів у зв'язку з планово-директивним характером економічних відносин реклама втратила своє основне призначення – бути інструментом конкурентної боротьби і просування товарів на ринок. Вона була тільки засобом інформування споживачів. Велика увага в ті часи приділялася таким напрямам реклами, як рекламне оформлення вітрин, виставок, ярмарків, магазинів і пакування товарів. У рекламі працювало багато талановитих людей – художників і дизайнерів, які створювали рекламну продукцію відповідно до тогочасних вимог на досить високому художньому рівні (наприклад, створене українськими художниками рекламне оформлення пакування шоколадних цукерок Київської кондитерської фабрики завойовувало призові місця на міжнародних торгових виставках у Токіо та Парижі). Але в рекламі не було основного – рекламної ідеї, яка перемагає конкурента і завойовує ринок [4].

Початком нової ери української реклами можна вважати 2 грудня 1988 р. – день, коли у Києві вийшов перший номер рекламно-інформаційної газети «Посредник» – першого в Україні комерційного рекламного видання нової формації [3].

Отже, основною метою реклами є збільшення прибутку від реалізації послуг та товарів.

Вторинні завдання реклами:

– підвищення купівельного попиту;

– позначення позицій конкретних товарів на ринку;

– пропаганда споживчих якостей продукту;

– формування і зміцнення іміджу і престижу торгових марок;

– зростання присутності товарів і послуг на ринку;

– пошук і створення нових каналів збуту продукції.

Найбільш ефективною вважається реклама, створена відомими професійними маркетинговими агентствами.

Нині в Україні інтенсивно розвиваються різні види реклами:

– зовнішня реклама – це реклама, яка спрямована на охоплення великого кола споживачів реклами: вивіски, борди, реклама на транспорті та ін.;

– внутрішня реклама – це вся текстова або образотворча інформація, яка розміщена всередині різних публічних приміщень: стенди, плакати, повторення логотипу бренду та ін.;

– друкована продукція – це вся поліграфічна продукція, яка використовується в рекламних цілях. Цей вид реклами поділяють на два підвиди: корпоративну поліграфію (візитки, флаєри, листівки та ін.) та широкоформатну поліграфію (постери, банери та ін.);

– сувенірна продукція – це будь-яка річ, на яку нанесені логотипи або фірмові знаки. За призначенням сувенірна продукція поділяється на промоушин-сувеніри, бізнес-сувеніри, представницькі сувеніри;

– реклама на радіо – основним призначенням цього виду реклами є велике розповсюдження інформації та широке охоплення цільової аудиторії за короткий проміжок часу;

– реклама на телебаченні – інформація розповсюджується так само швидко та широко, як і на радіо, але супроводжується ще й візуальним сприйняттям, що дає змогу споживачу побачити та почути потрібну інформацію.

На сучасному етапі розвитку ринку рекламних послуг України необхідним стає аналіз

становлення реклами та її розвитку як суспільного явища, оскільки виробництво й розповсюдження реклами безпосередньо зачіпають інтереси практично всіх українських громадян.

Можна вважати, що розвиток сучасної української реклами розпочався ще в 1991 р., проте на відміну від зарубіжних країн він формувався хвилеподібно – то дуже швидко й динамічно, то дуже повільно. Це, своєю чергою, призводило до гальмування рекламного ринку України на фоні інших країн.

У зв'язку з появою іноземних товарів на вітчизняному ринку рекламний ринок протягом останнього десятиліття почав швидко набирати обертів. Загалом після 2000 р. український ринок реклами зростав найшвидшими темпами в Європі. Так, упродовж 2001–2006 рр. його місткість збільшилася у п'ять разів, при цьому частка телереклами зросла майже в 10 разів. Таке різке зростання пояснюється великою кількістю невикористаних ресурсів у даній галузі, незначною конкуренцією, що відкрило значні можливості для розвитку рекламних компаній в Україні [5, с. 298].

Уже в 2007 р. місткість рекламного ринку України, за даними Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК), становила більше 800 млн. дол. США. 60% усіх коштів було витрачено на телевізійну рекламу, зовнішню та у пресі [6].

Згідно з даними рис. 1, можна зробити висновок, що в 2008–2009 рр. відбулося різке падіння обсягу медійного рекламного ринку України порівняно з 2007 р. (6 783 млн. грн.), до 5 831 млн. грн. у 2008 р. та 5 280 млн. грн. у 2009 р. Це пов'язано зі світовою фінансово-економічною кризою, яка негативно позначилася на обсягах не тільки рекламного ринку, а й економіки країни у цілому. Починаючи з 2010 р. обсяг медійного рекламного ринку починає поступово зростати та становить 6 735 млн. грн., це на 27,5% більше, ніж у 2009 р., при цьому зростання обсягів медіареклами становило майже 28%. Позитивна динаміка обсягу медійного рекламного ринку України спостерігається до 2013 р. із показником у 11 367 млн. грн. У подальші роки ринок рекламних послуг поступово розвивався і набирав обертів аж до 2014 р.

Всеукраїнська рекламна коаліція (ВРК) повідомляє, що місткість медійного рекламного ринку України в 2014 р. становила 10 176 млн. грн., що на 12% менше, ніж у 2013 р. (11 480 млн. грн.) [9]. У 2013–2014 рр. єдиний медіаканал, який показує зростаючий попит як рекламоносій, незважаючи на кризу, – це Інтернет, як відбувалося і під час кризи 2008–2009 рр. У такий складний для економіки час реклама в Інтернеті стає чи не найкращим альтернативним варіантом. Експерти ZenithOptimedia оцінюють зростання Інтернет-ринку загалом на 17,1% у 2014 р. за рахунок пошуку і банерної реклами, здебільшого у сегменті партнерської мережі Google [7].

Експерти прогнозують зростання рекламних витрат в Інтернеті щонайменше на 16% щороку до 2016 р. включно. Найбільш динамічно буде розвиватися банерна реклама, онлайн-відео, а також реклама у соціальних мережах. Прогнозується також, що контекстна реклама зростатиме на 14% щороку, а сегмент оголошень – на 7% [7].

Згідно з даними табл. 1, можна зробити висновок, що найвищі показники має ТВ-реклама, яка починаючи з 2010 р. постійно зростає. Це пов'язано з тим, що телевізійна реклама охоплює дуже широку аудиторію, забезпечує потужний вплив на глядача засобами зображення і звуку. Прогноз на 2017 р. більший на 1 738 млн. грн. порівняно з 2016 р.

Починаючи з 2009 р. показники реклами у пресі мають тенденцію до зростання, проте починаючи з 2014 р. спостерігається спад показників. Негативна динаміка пов'язана з тим, що споживачі часто ігнорують газетну

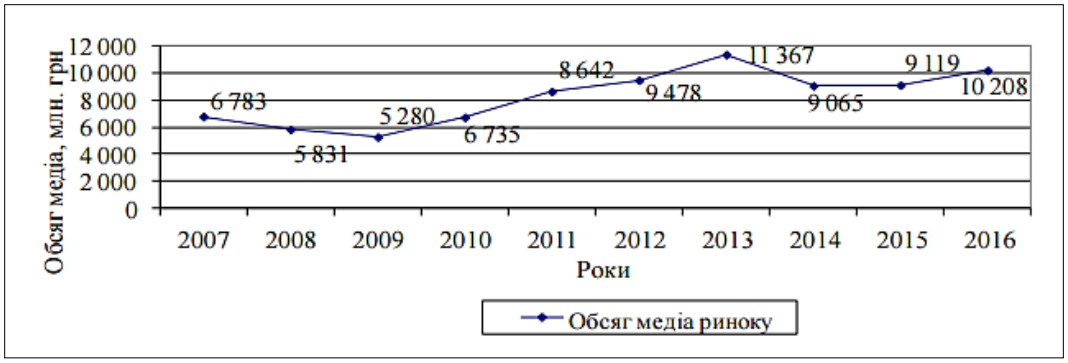


Рис. 1. Динаміка обсягів медіаринку в Україні за 2007–2016 рр.

Таблиця 1

Обсяг медійного рекламного ринку України 2007–2017 рр. (млн. грн.) [8; 9]

Медіа	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Прогноз 2017
ТВ-реклама, всього	2360	2700	2000	2680	3521	3867	4940	3930	4164	5676	7414
Пряма реклама	–*	–*	–*	–*	–*	–*	4440	3555	3733	4965	6454
Спонсорство	375	400	280	336	370	400	500	375	431	711	960
Преса, всього	1150	1495	1892	2210,2	2436,4	2646,8	2497	1 670	1320	1130	1320
Газети	382	460	513	582,2	689,4	755,30	1143	720	545	670	805
Журнали	768	1035	706	824,7	874,3	923,82	1354	950	775	460	515
Радіореклама, всього	170	160	120	200	271	312	340	290	304	400	480
Національне радіо	–*	–*	–*	160	179	206	229	205	217	290	348
Регіональне радіо	–*	–*	–*	40	43	47	49	30	31	39	47
Спонсорство	–*	–*	–*	–*	49	59	62	55	56	71	85
Зовнішня реклама, всього	945	1035	650	800	1000	1200	1500	1030	952	1081	1405

* ___ – дані відсутні

рекламу, у типового сучасного читача менше часу на читання газет, чим у читача минулих років.

Радіореклама в період 2008–2009 рр. має найнижчі показники. У наступні роки ринок починає поступово зростати та становить 480 млн. грн., це на 35% більше, ніж у 2007 р. Обсяги радіоринку реклами на відміну від інших видів традиційної медіа реклами розвивався стабільно саме тому, що радіо є менш витратним каналом комунікації, відтоку рекламодавців не відбувалося, і, навпаки, намітилася тенденція приходу нових клієнтів та їх рекламних радіоінвестицій.

Протягом останніх років обсяг зовнішньої реклами змінювався в Україні (табл. 1) так: у 2007 р. його обсяг становив 945 млн. грн.; у 2008 р. – 1 035 млн. грн.; у 2009 р. відбувся різкий спад до 650 млн. грн.; у 2010 р. обсяг ринку почав поступово збільшуватися – від 800 млн. грн. до 1 500 млн. грн.; 2013–2014 рр. відзначаються спадом у всіх галузях рекламного ринку, і зовнішня реклама не є винятком; 2014–2015 рр. характеризуються показниками 1 030 млн. грн. та 952 млн. грн. відповідно.

Як видно з табл. 1, спостерігається тенденція до зростання показників рекламного ринку. Розвитку рекламної діяльності сприяє конкурентна боротьба між легальними і нелегальними учасниками ринку за допомогою як цінових, так і нецінових методів. Їх застосування передусім визначається легальністю самого учасника рекламної діяльності. Між легальними учасниками ринку цінова конкуренція залежить від різних факторів: місця розташування носія, стратегії рекламної кампанії, цінових коридорів, побажань замовника, розміру й довготерміновості замовлення тощо. А щодо нецінової конкуренції, то легальні компанії активно пропонують нові формати.

Оператори, які працюють нелегально, явно демпінгують. Відзначається, що доходність сьогодні зазнає змін не тільки під впливом тіньового сектору, а й за рахунок скорочення обсягів реклами підакцизних товарів, появи альтернативних рекламо-носіїв й розпилення рекламних бюджетів. За маркетинговими спостереженнями, на ринку зовнішньої реклами компанії значну увагу приділяють інвестиціям у сучасні технології зовнішньої реклами, нестандартні рекламоносії, у тому числі світлодіодні панелі або плазмові монітори. Проте український споживач поки що здебільшого задовольняється настінними конструкціями (брандмауерами), і, на нашу думку, цей напрям у майбутньому набуде поширення, незважаючи на те що розміщення на такому носії коштує $35–50 за 1м2 [3].

Висновки з цього дослідження. Отже, за результатами проведеного дослідження за період 2007–2017 рр. можна зробити висновок, що рекламний ринок України знаходиться в нестабільному стані. Обсяг медійного рекламного ринку України цього періоду показує у цілому позитивну динаміку протягом 2007–2013 рр. Проте з 2014 р. відбулося різке

зменшення обсягу, це пов'язано з нестабільною ситуацією в країні і, як наслідок, зменшенням рекламних бюджетів підприємств. У 2015 р. ситуація на медійному рекламному ринку України практично не змінилася, проте з 2016 р. спостерігаються тенденції до поліпшення. Щодо видів медіа, таких як ТВ-реклама, преса, радіореклама, зовнішня реклама, транспортна реклама, реклама в кінотеатрах, то спостерігається спад обсягів у 2014–2015 рр., окрім обсягу Інтернет-реклами, що з 2015 р. зростає.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 № 270/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80.

2. Історія реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B8.

3. Дзюба О. Літопис найважливіших подій культурного життя України / О. Дзюба, Г. Павленко. – К. : АрТЕК, 2000.

4. Примак Т. Рекламний креатив в Україні: учора, сьогодні, завтра / Т. Примак // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 6(46). – С. 27–34.

5. Кара Н.І. Ринок реклами в Україні та Німеччині: сучасний стан та тенденції розвитку / Н.І. Кара, Р.Я. Заяць, О.Ю. Трач // Логістика. – 2010. – № 690.

6. Лазебник М. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины в 2007 году и прогноз на 2008 год / М. Лазебник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vrk.org.ua/ckeditor_ assets/V_UA_2007-08.pdf.

7. Український рекламний ринок у 2014 році впаде на 32,5% в доларах, російський – зросте на 1,7% замість 6,9% // ZenithOptimedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.telekritika.ua/rinok/2014-09-22/98357.

8. Горова К.О., Кіпоренко О.В. Тенденції розвитку рекламного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Documents%20and%20Settings/rc.if/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/piprp_2015_4_4.pdf.

9. Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vrk.org.ua/adv/statistics.

10. Бутенко Н.В. Основи маркетингу : [навч. посіб.] / Н.В. Бутенко. – К. : Київський університет, 2004. – 140 с.

УДК 631.11:330.13

Теоретичні аспекти управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств

Демчук Н.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Ткаліч О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Шевченко О.С.
студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням дослідження теоретичних аспектів управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств. Досліджено погляди вчених-економістів стосовно визначення сутності поняття «фінансовий стан». Розглянуто сутність фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено основні проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. Розглянуто рівні, на яких визначається економічна ефективність сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, фінансовий стан, управління, економічна ефективність, прибуток.

Демчук Н.И., Ткалич О.В., Шевченко О.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам исследования теоретических аспектов управления финансово-хозяйственной деятельностью сельскохозяйственных предприятий. Исследованы взгляды ученых-экономистов относительно определения сущности понятия «финансовое состояние». Рассмотрена сущность финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определены основные проблемы финансового обеспечения сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены уровни, на которых определяется экономическая эффективность сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, финансовое состояние, управление, экономическая эффективность, прибыль.

Demchuk N.I, Tkalich O.V., Shevchenko O.S. THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to the actual issues of study of theoretical aspects of management of financial and economic activity of agricultural enterprises. The views of economists on the definition of the essence of the concept of “financial condition” are researched. The essence of financial and economic activity of agricultural enterprises is considered. The basic problems of financial support of agricultural enterprises are determined. The article considers the levels at which the economic efficiency of agricultural production is determined.

Keywords: agricultural enterprise, financial status, management, economic efficiency, profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан економіки в країні вимагає від сільськогосподарських підприємств збільшення самостійності й водночас більшої відповідальності в питаннях розроблення та впровадження управлінських рішень, які стосуються організації та забезпечення їх ефективного функціонування. Для виявлення ключових тенденцій розвитку сільськогосподарського підприємства менеджери впроваджують різноманітні за змістом методики управління та аналізу, деякі з них ґрунтуються на розрахунку тенденцій економічного розвитку підприємства з використанням системи спеціальних формул, а також економічної інформації, що базується на оперативних та перспективних даних. Управління фінансово-господарською діяльністю

© Демчук Н.І., Ткаліч О.В., Шевченко О.С.

сільськогосподарського підприємства забезпечить ефективне здійснення господарських операції та дасть змогу оцінити їх вплив на зміни в структурі підприємства, доходів, витрат, фінансову стійкість, платоспроможність, рентабельність та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів управління фінансово-господарською діяльністю підприємств зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Л.О. Першко, О.М. Бандурка, Г.В. Савицька, М.Т. Білуха, Ю.С. Цал-Цалко, С.Ф. Покропивний, Н.М. Циктор, В.М. Поленчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах кризи сільськогосподарські підприємства перебувають під впливом нестабільного зовнішнього середовища. Для організації ефективної діяльності та розвитку підприємства важливо приймати ефективні управлінські рішення та адаптуватися до функціонування в кризовому середовищі. У зв'язку із цим в умовах нестабільності ринкового середовища та з урахуванням наявного високого ступеня невизначеності, специфіки ведення сільськогосподарського виробництва, дефіциту ресурсів та інших негативних факторів впливу на діяльність сільськогосподарських підприємств актуальними залишаються розроблення та впровадження заходів стосовно ефективного управління його фінансово-господарською діяльністю. Перед сільськогосподарськими підприємствами виникає актуальна проблема внутрішньої самооцінки і прогнозування фінансового стану з позиції виконання фінансово-господарських функцій, передусім забезпечення економічної безпеки виробництва, запровадження дієвої системи індикаторів забезпечення безпеки і прийняття управлінських для забезпечення ефективного управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарського підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні та поглибленні теоретичних аспектів управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство України – це пріоритетна галузь вітчизняної економіки. Процедура виходу його із тривалої системної кризи відбувається досить повільно та з ускладненнями. Сільськогосподарські підприємства втрачають стійкість та можливість підтримувати оптимальний баланс у розвитку власного виробництва, тяжко адаптуються до динамічних умов зовнішнього середовища. Така ситуація вимагає від сільськогосподарських товаровиробників розроблення та запровадження дієвої системи підвищення фінансово-економічної стійкості підприємства як найважливішого складника забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю. Діяльність сільськогосподарських підприємств пов'язана з великою кількістю ризиків, головним є те, що сільськогосподарське виробництво прямо залежить від впливу погодних умов, що в перспективі прямо впливатиме на фінансове забезпечення таких підприємств.

Проблемами фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств є такі:

– зменшення обсягів державної підтримки сільського господарства, що не забезпечує нормальне функціонування аграрного виробництва;

– недоступність кредитних ресурсів через високі відсоткові ставки та відсутність заставного майна для ведення не лише розширеного, а й простого відтворення;

– відсутність надійних гарантій повернення інвестицій та кредитів через збитковість підприємств;

– неврахування сезонності робіт (немає стабільного фінансування у конкретно визначені періоди року), що фактично підсилює диспаритет цін [1, с. 100].

Фінансовий стан підприємства безпосередньо залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Теоретичні аспекти сутності поняття «фінансовий стан» досліджувалися різними вченими-економістами, результати досліджень деяких з них наведено в табл. 1.

Ураховуючи вищенаведені твердження, зауважимо, що формування і використання фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами виступає процесом створення ними грошових фондів для фінансового забезпечення операційної й інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Рух грошових потоків відображає всі стадії процесу відтворення через формування, розподіл і використання грошових доходів, цільових фондів.

Фінансова діяльність виконує обслуговуючу роль відносно виробничо-господарської діяльності та розглядається як один із найважливіших інститутів сільськогосподар-

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «фінансовий стан» різними вченими-економістами

Вчені	Трактування сутності поняття
А.М. Поддєрьогін	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 [2, с. 220]
О.М. Бандурка	Ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [3, с. 180]
Г.В. Савицька	Пояснює як «економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкту господарювання до саморозвитку» [4, с. 244]
М.Т. Білуха	Наголошує на тому, що фінансовий стан підприємства – «це його активи і пасиви, що відображають наявність і розміщення фінансових ресурсів на певну дату» [5, с. 69]
Ю.С. Цал-Цалко	Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, які відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості, які прямо залежить від результатів їх підприємницької діяльності [6]
М.Д. Білик	«Реальна (фіксована) і потенційно фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою» [2, с. 216]
А.Б. Крутик	Фінансовий стан підприємства – «з'ясування того, чи здатне підприємство відповідати по своїх зобов'язаннях, як швидко кошти, вкладені в активи, можуть перетворюватися на реальні гроші, і наскільки ефективно використовується майно» [7, с. 257]
С.Ф. Покропивний	Розглядає не фінансовий стан підприємства, а фінансово-економічний, який «характеризується рівнем прибутковості і рентабельності капіталу, фінансовою стійкістю і динамікою структури джерел фінансування, здатністю розраховуватися за борговими зобов'язаннями» [8, с. 146]

ського підприємства. Різним видам сільськогосподарських підприємств притаманний свій особливий режим формування фінансових ресурсів.

Підприємство, використовуючи у своїй діяльності фінансові ресурси, формує певний фінансовий механізм, через який функціонують фінанси підприємства. Якщо фінанси підприємства мають визначений вимір та є конкретною економічною категорією, то фінансовий механізм підприємства проявляє свою дію через відповідні методи та важелі, а його бачення є суб’єктивним [9].

Оцінка фінансового механізму сільськогосподарського підприємства повинна, безумовно, передусім ураховувати внутрішні показники діяльності підприємства, проте з огляду на структуру системи, що становить фінансовий механізм, більшість її елементів є зовнішніми, а тому перспективна оцінка такого механізму конкретного підприємства – це передусім проекція можливостей та планів підприємства на майбутню ситуацію в державі та прогнозний стан ринку. Повинно виконуватися головне завдання фінансових ресурсів, яке полягає у забезпеченні узгодження інтересів держави з інтересами суб’єктів господарювання, що виробляють ВВП [10, с. 230].

Економічну ефективність сільськогосподарського виробництва визначають на різних рівнях. Зокрема, виділяють економічну ефективність виробництва, окремих галузей сільського господарства, виробництва в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності, їх об’єднаннях та внутрішньогосподарських підрозділах, виробництва окремих культур, продукті, послуг, упровадження у виробництво інноваційних технологій. Залежно від цього використовують різні економічні показники. Об’єктивна оцінка економічних процесів та явищ можлива лише в разі правильного застосування методів їх дослідження. Загальний підхід до оцінки ефективності діяльності являє собою досягнення мети господарської діяльності підприємства з найменшими витратами праці [11, с. 54].

Здійснюючи економічну оцінку ефективності управління фінансово-господарською

діяльністю сільськогосподарських підприємств різних формах господарювання, надзвичайно важливо враховувати такі чинники, як рівень концентрації виробництва, форма власності на засоби виробництва та спосіб її використання. Отже, очевидним є те, що в умовах сьогодення неможливо обрати якусь одну найкращу для будь-яких природно-кліматичних умов організаційно-правову форму аграрного виробництва, неможливим є також вибір однієї певної системи показників для їх оцінки. Проводячи оцінку ефективності управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств, однозначно потрібно використовувати загальноприйняті показники ефективності, а саме продуктивність праці, урожайність культур, продуктивність тварин, норму прибутку.

Висновки з цього дослідження. У кризових умовах господарювання сільськогосподарські підприємства змушені самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення своєї фінансово-господарської та інвестиційної діяльності, за таких умов надзвичайно зростає увага до управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств. На макроекономічному рівні фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств забезпечують наповнення бюджетів і позабюджетних фондів. Також важливою є роль фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств у забезпеченні збалансованості в економіці країни матеріальних і грошових фондів, призначених для споживання та нагромадження. Отже, питання ефективного управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання є надзвичайно актуальними та потребують подальших змістовних наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Першко Л.О. До питання створення механізму фінансового забезпечення діяльності підприємств / Л.О. Першко // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. – 2008. – № 37(49). – С. 99–103.

2. Фінанси підприємств / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [та ін.] ; 5-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.

3. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємств / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова ; 2-е вид. перероб. і доп. – К. : Либідь, 2002. – 384 с.

4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 654 с.

5. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : [підручник] / М.Т. Білуха. – К. : Українська акад. оригінальних ідей, 2005. – С. 69.

6. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

7. Крутик А.Б. Основы финансовой деятельности предприятия / А.Б. Крутик, М.М. Хайкин ; 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Бизнес-пресса, 2003. – 448 с.

8. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.

9. Циктор Н.М. Проблеми оцінки фінансового механізму сільськогосподарських підприємств / Н.М. Циктор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/23571/1/31-202-207.pdf.

10. Поленчук В.М. Фінансовий механізм підприємства в умовах ринкових трансформацій / В.М. Поленчук, О.Б. Наумов // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 229–238.

11.. Іванько А.В. Регулювання агропродовольчого виробництва: регіональний аспект : [монографія] / А.В. Іванько. – К. : НЦ ІАЕ, 2008. – 230 с.

УДК 339.97

Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства та шляхи її підвищення

Демчук Н.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Донських А.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Ясинський В.М.
студент
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Статтю присвячено важливим питанням щодо визначення економічної сутності конкурентоспроможності підприємства, а також інноваційним шляхам її підвищення. Досліджено думки науковців стосовно визначення економічної сутності поняття «конкурентоспроможність». Розглянуто сутність конкуренції та конкурентної боротьби в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Визначено основні проблеми та перспективи на шляху підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто класифікацію видів конкурентоспроможності залежно від визначених ознак.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, класифікація, шляхи підвищення, інноваційні методи.

Демчук Н.И., Донских А.С., Ясинский В.М. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Статья посвящена важным вопросам определения экономической сущности конкурентоспособности предприятия, а также инновационным путям ее повышения. Исследованы мысли ученых относительно определения экономической сущности понятия «конкурентоспособность». Рассмотрена сущность конкуренции и конкурентной борьбы в контексте обеспечения конкурентоспособности предприятия. Определены основные проблемы и перспективы на пути повышения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрена классификация видов конкурентоспособности в зависимости от определенных признаков.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, классификация, пути повышения, инновационные методы.

Demchuk N.I., Donskykh A.S., Yasinskiy V.M. ECONOMIC SATISFACTION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AND WAYS OF ITS INCREASES

The article is devoted to important issues concerning the definition of the economic essence of the enterprise's competitiveness, as well as innovative ways of improving it. The researches of the scientists concerning the definition of the economic essence of the concept of «competitiveness» are researched. The essence of competition and competitive struggle in the context of ensuring the competitiveness of the enterprise is considered. The main problems and perspectives on improving the competitiveness of the enterprise are determined. The article deals with the classification of types of competitiveness, depending on the identified features.

Keywords: enterprise, competitiveness, classification, ways of improvement, innovative methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У кризових умовах господарювання серед вітчизняних підприємств спостерігається посилення конкуренції, яка притаманна підприємствам усіх без винятку галузей економіки. Поява і розвиток великої кількості господарюючих суб'єктів є наслідками активних ринкових перетворень, така ситуація є сприятливою для посилення конкуренції між ними. У ринкових умовах господарювання вітчизняні підприємства змушені конкурувати не лише на внутрішньому ринку, а й на зовнішньому. Ключовими перешкодами на шляху до підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є неспроможність до конкурентної боротьби за збільшення власної питомої ваги на внутрішньому і зовнішньому ринках, недостатній рівень розвитку маркетингу та ризик стосовно прийняття управлінських рішень. Ураховуючи вищенаведене,

© Демчук Н.І., Донських А.С., Ясинський В.М.

актуальною є проблема стосовно визначення економічної сутності конкурентоспроможності підприємства та розроблення ефективних заходів щодо її підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику економічної сутності конкурентоспроможності підприємства та розроблення дієвих шляхів її поліпшення у своїх працях вивчали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: А. Сміт, Й. Шумпетер, О.Є. Кузьмін, І.О. Журба, Ю.М. Коляденко, В.І. Довбенко, Ю.О. Литвинова, І.Ф. Кошелупов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток підприємства в напрямі зміцнення конкурентоспроможних позицій висуває перед ними певні вимоги. Актуальності в таких умовах набуває створення конкурентоспроможного колективу фахівців та надання їм відповідних соціальних та робочих умов, адже ефективне підвищення конкурентоспроможності підприємства має орієнтуватися також на розвиток економіки України у цілому. Отже, дослідження економічної сутності конкурентоспроможності підприємства та пошук шляхів її підвищення потребують подальших ґрунтовних наукових досліджень та практичних рекомендацій, і така необхідність пояснює вибір тематики даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні економічної сутності конкурентоспроможності підприємства та пошуку ефективних шляхів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є актуальною проблемою їх власників, адже в умовах кризи конкурентна боротьба швидко набирає обертів. За умов відсутності постійного моніторингу та аналізу рівня конкурентоспроможного потенціалу, визначення факторів, що унеможливлюють ріст конкурентоспроможності підприємства, менеджери підприємств зменшують можливість підприємства брати участь у конкурентній боротьбі на ринку.

Аналізуючи праці вітчизняних та зарубіжних науковців у контексті визначення економічної сутності категорії «конкурентоспроможність», зауважимо, що А. Сміт пов'язував конкуренцію з парним, без змови, суперництвом, що відбувається між продавцями/покупцями за найбільш вигідні умови продажу товару. При цьому основним методом конкурентної боротьби він уважав зміни цін [1, с. 102].

Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим. Нововведення скептично приймає ринок, але якщо новатору вдається їх здійснити, саме механізм конкуренції витісняє з ринку підприємства, що використовують старі технології [2, с. 160].

Досліджуючи сутність поняття «конкуренція», розглянемо Закон України «Про захист економічної конкуренції», який пояснює термін «економічна конкуренція (конкуренція)» як змагання між суб'єктами господарювання для здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [3]. Зауважимо, що цей Закон не надає пояснення економічної сутності поняттю «конкурентоспроможність».

О.Є. Кузьмін визначає сутність категорії «конкурентоспроможність» як сукупність важелів і способів впливу на сфери створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі та відповідальність суб'єктів господарювання, що реалізуються за допомогою сукупності управлінських засобів [4, с. 102].

Конкурентоспроможність також трактують із позиції менеджменту як спрямовану на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності.

Класифікацію видів конкурентоспроможності залежно від визначених ознак наведено на рис. 1.

Узагальнюючи вищенаведені погляди вчених-економістів стосовно визначення економічної сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства», зауважимо, що це поняття є надзвичайно складним та не має єдиної визначеної характеристики. Проблематика в конкретизації поняття «конкурентоспроможність підприємства» виходить із його особливостей, які були виділені в сучасній економічній літературі різними вченими.

У сучасних умовах виділяють чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства, а саме:

– перший рівень: зусилля спрямовані лише на випуск продукції, потреби споживача не враховуються;

– другий рівень: прагнення до відповідності продукції підприємства стандартам, які були встановлені конкурентами;

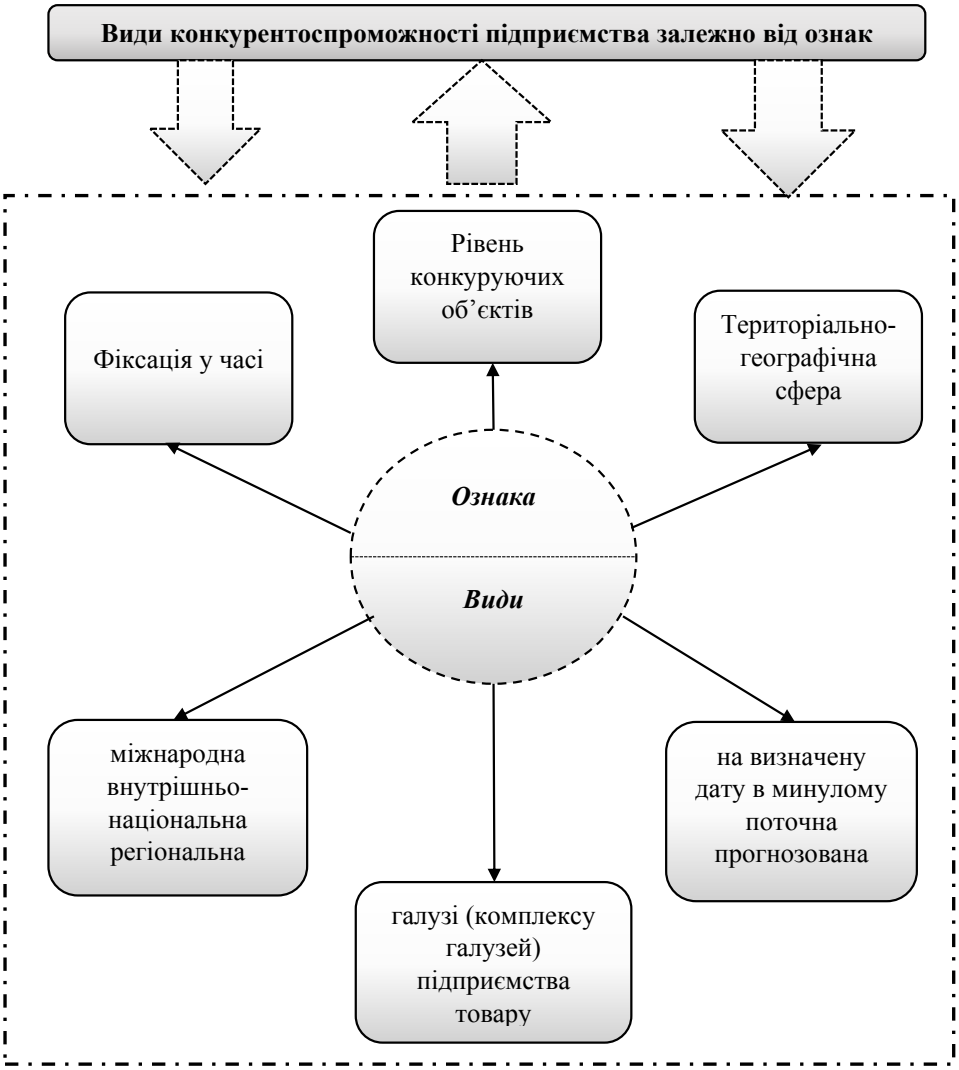


Рис. 1. Класифікація видів конкурентоспроможності залежно від визначених ознак

Джерело: сформовано автором на основі [5]

– третій рівень: ігнорування стандартів конкурентів та поступове отримання переваг у галузі;

– четвертий рівень; успіх у конкурентній боротьбі забезпечує не виробництво, а управління, при цьому підприємство повністю стає «законодавцем моди» на даному ринку [6, с. 29].

Ключовими шляхами вирішення проблем, пов'язаних із підвищенням конкурентоспроможності підприємства, є: підвищення якості управління; вдосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем; упровадження (проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації; вдосконалення організації інноваційної діяльності; впровадження нових інформаційних технологій; упровадження нових фінансових і облікових технологій; аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу й упровадження ресурсозберігаючих технологій; підвищення організаційно-технічного рівня виробництва; розвиток логістики; розвиток тактичного маркетингу [7, с. 36].

Основними способами підвищення конкурентоспроможності підприємства є [8, с. 221]:

– ґрунтовне вивчення запитів споживачів та аналіз конкурентів;

– обґрунтована рекламна політика;

– створення нової продукції;

– поліпшення якісних характеристик продукції;

– модернізація обладнання;

– всебічне зниження витрат;

– вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу та ін.

Конкурентні умови господарювання вимагають від підприємств запровадження у виробництво інноваційних процесів і технологій, які дадуть змогу зменшити витрати на виробництво. Своєю чергою, вони підвищуватимуть якість товару і завойовуватимуть нових споживачів на ринку, результатом таких дій є збільшення прибутку. В умовах конкуренції завжди проявляється конкурентоспроможність, причому на різних рівнях, які необхідно враховувати під час управління нею.

Висновки з цього дослідження. Дослідження економічної сутності конкурентоспроможності підприємств свідчить про те, що її підвищення в кризових умовах господарювання є складним, але вкрай важливим процесом. Для забезпечення достатнього рівня своєї конкурентоспроможності вітчизняні підприємства потребують передусім значних фінансових ресурсів, а також логічних та послідовних управлінських рішень із боку керівництва. Отже, проведене дослідження доводить те, що конкурентоспроможність підприємства є складним багатоаспектним поняттям, що характеризує суперництво, боротьбу за досягнення вищих результатів, отримання конкурентних переваг шляхом ефективного використання всіх наявних ресурсів, виготовлення і реалізацію конкурентоспроможної продукції та отримання прибутку від ведення ефективної господарської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 432 с
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнтуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 р. № 2210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2210-14.
4. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб. для студ. спец. «Міжнародна економіка»] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
5. Журба І.О. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства / І.О. Журба, Ю.М. Коляденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.
6. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації / В.І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6(35). – С. 29–35.
7. Литвинова Ю.О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах / Ю.О. Литвинова // Управління розвитком. – 2012. – № 9. – С. 35–37.
8. Кошелупов І.Ф. Програми підвищення конкурентоспроможності організацій/ І.Ф. Кошелупов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1(44). – С. 219–225.

УДК 338.984

Оцінювання ризику стратегій розвитку підприємств молочної галузі

Джеджула В.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Єпіфанова І.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Дзюбко М.Ю.
магістрант
Вінницького національного технічного університету

У статті сформовано напрями зменшення впливу ризиків на стратегії розвитку підприємств молочної галузі. Здійснено оцінювання ризику стратегій розвитку підприємств молочної галузі на прикладі ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»». Проаналізовано сучасний стан молочної галузі України загалом та Вінницької області зокрема. Систематизовано ризики реалізації стратегій підприємств молочної галузі.

Ключові слова: ризик, стратегія розвитку, оцінювання ризику, ризик ліквідності, ризик банкрутства.

Джеджула В.В., Епифанова И.Ю., Дзюбко М.Ю. ОЦЕНКА РИСКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

В статье сформированы направления уменьшения влияния рисков на стратегию развития предприятий молочной отрасли. Осуществлена оценка риска стратегий развития предприятий молочной отрасли на примере ОАО «Винницкий молочный завод «Рошен»». Проанализировано современное состояние молочной отрасли Украины в целом и Винницкой области в частности. Систематизированы риски реализации стратегий предприятий молочной отрасли.

Ключевые слова: риск, стратегия развития, оценки риска, риск ликвидности, риск банкротства.

Dzhedzhula V.V., Yepifanova I.Yu., Dzyubko M.Yu. EVALUATION THE RISK OF DEVELOPMENT STRATEGIES OF ENTERPRISES OF THE DAIRY INDUSTRY

In the article the directions of reduction of the influence of risks on the strategy of development of enterprises of the dairy industry are formed. The risk assessment of dairy industry development strategies has been carried out on the example of OJSC “Vinnytsia Dairy Plant “Roshen””. The present state of the dairy industry in Ukraine in general and in the Vinnytsia region in particular is analyzed. The risks of implementation of the strategies of dairy enterprises are systematized.

Keywords: risk, development strategy, risk assessments, liquidity risk, risk of bankruptcy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні економічні умови характеризуються високою динамічністю та невизначеністю, що зумовлює все більш жорсткі вимоги до підприємств.

Підприємства, особливо ті, що відносяться до молочної галузі, все більше стають вразливими до ризиків, що пов’язано з багатьма факторами. По-перше, ризик тією чи іншою мірою є характерною рисою ринкових економічних відносин. По-друге, вплив ризиків на функціонування підприємств значною мірою залежить від ефективності роботи його внутрішніх підрозділів та служб. По-третє, дія фінансових ризиків зумовлює зниження фінансових результатів, отже, й ефективності діяльності підприємства. У таких умовах ефективний розвиток підприємства неможливий без наявності чіткої стратегії розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи прогнозування ризику стратегій розвитку підприємств досліджувались у роботах таких провідних економістів, як, зокрема, В.Г. Бабенко, І.О. Бланк, М.П. Войнаренко, Л.І. Донець, В.Г. Лопатовський, Л.А. Останкова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізувавши наявну теоретичну й методологічну базу оцінювання ризиків, можна зробити висновок, що актуаль-

© Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Дзюбко М.Ю.

ним є питання оцінювання впливу ризиків стратегій розвитку підприємств молочної галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є формування напрямів зменшення впливу ризиків на стратегії розвитку підприємств молочної галузі. Для цього необхідно здійснити оцінювання ризику стратегій розвитку підприємств молочної галузі на прикладі ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»».

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія розвитку підприємства передбачає формування основоположних цілей і завдань на довгостроковій основі, а також чітке визначення курсу дій і грамотний розподіл ресурсів, які будуть необхідні для досягнення поставленої мети [1]. Одним з найскладніших моментів врахування ризику на етапі стратегічного планування є оцінювання ризику. На стратегічне рішення впливатимуть, крім усвідомлення ризику й очікування певного рівня прибутковості, такі фактори, як податки, ліквідність та перспективи залучення інвестицій. В економічній діяльності ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати підприємством частини своїх ресурсів, зі зниженням запланованих доходів чи появою додаткових витрат у результаті здійснення певної діяльності. Водночас ризик є не стільки загрозою втрат, скільки можливістю отримати бажаний або ж додатковий позитивний результат. З постійними ризиками зіштовхуються підприємства молочної галузі.

Молочна галузь України сьогодні відчуває вплив досить суперечливих чинників як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Тенденція падіння експортних цін на зовнішніх ринках, тиск зниження закупівельних цін на молоко призводять до нестачі оборотних коштів у підприємств – виробників молока.

Про негативну динаміку розвитку та проблеми з реалізацією ефективної стратегії розвитку свідчить скорочення поголів'я корів в Україні: за останні 15 років їх зменшення склало близько 37,77%. На 1 січня 2017 року поголів'я корів становило 2 108,9 тис. голів, із них майже 77% знаходились у господарствах населення [2]. Динаміку поголів'я корів в Україні у 2010–2016 роках подано на рис. 1.

Така динаміка пов'язана з тим, що більшість підприємств молочної галузі через брак фінансових, матеріальних, трудових ресурсів віддає перевагу не замкнутому циклу виробництва з повним забезпеченням своєї діяльності молочною сировиною, а купівлі молока в господарствах. Це спричиняє наявність постійного сировинного ризику, особливо в зимовий період. Крім того, віддаючи перевагу придбанню молока в населення, підприємства молочної галузі зіштовхуються з таким ризиком, як якість та екологічність продукції, адже з метою максимізації прибутку домашні господарства часто продають неякісну продукцію, використовуючи різноманітні домішки для більш тривалого зберігання молока, добавки до кормів тощо.

Якщо простежити річну динаміку, то слід відзначити, що обсяги молока, які надходять на переробку, останнім часом мають динаміку зменшення: в 2016 році на переробку надійшли 10 381,5 тис. т молока, тоді як у 2015 році – 10 615,4 тис. т [2].

Незважаючи на зниження закупівельних цін, як видно з рис. 3, спостерігається

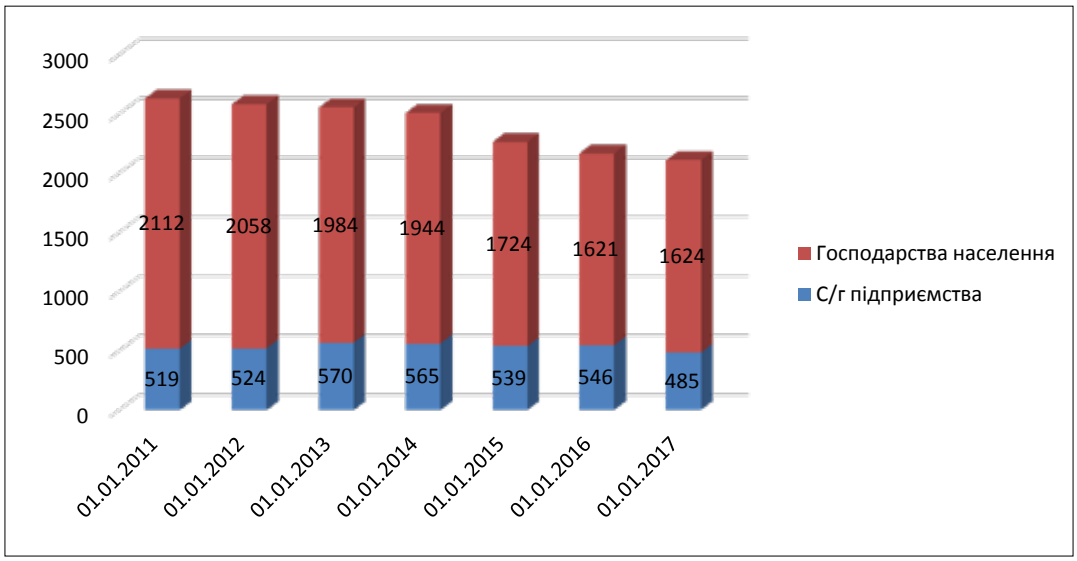


Рис. 1. Динаміка поголів'я корів в Україні у 2011–2017 роках, тис. голів

(складено за даними [1])

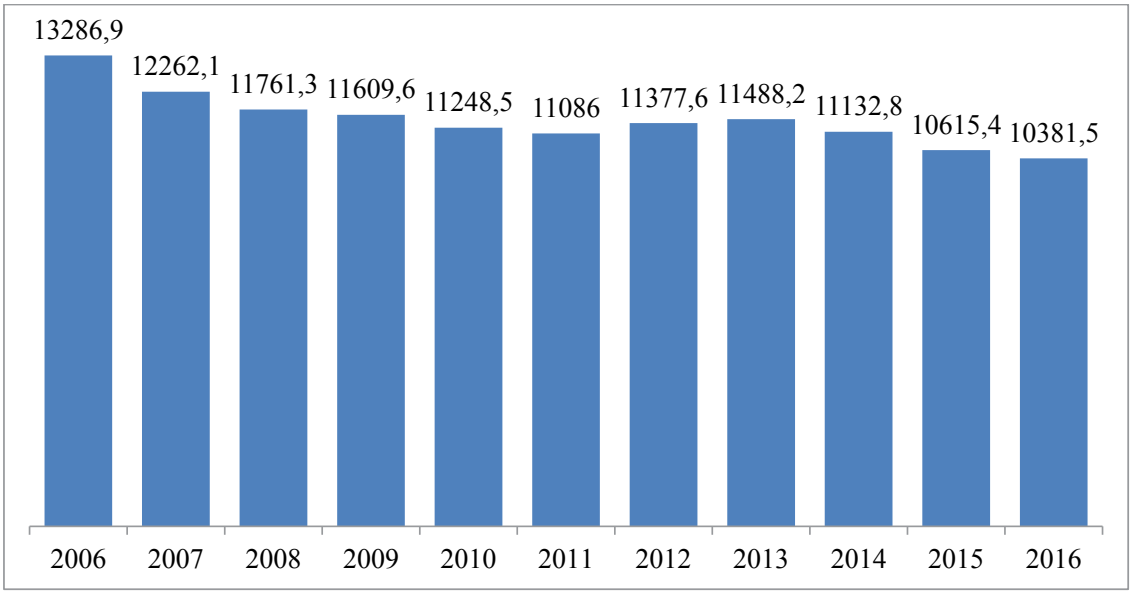


Рис. 2. Динаміка виробництва молока вітчизняними підприємствами, тис. т

(складено за даними [2])

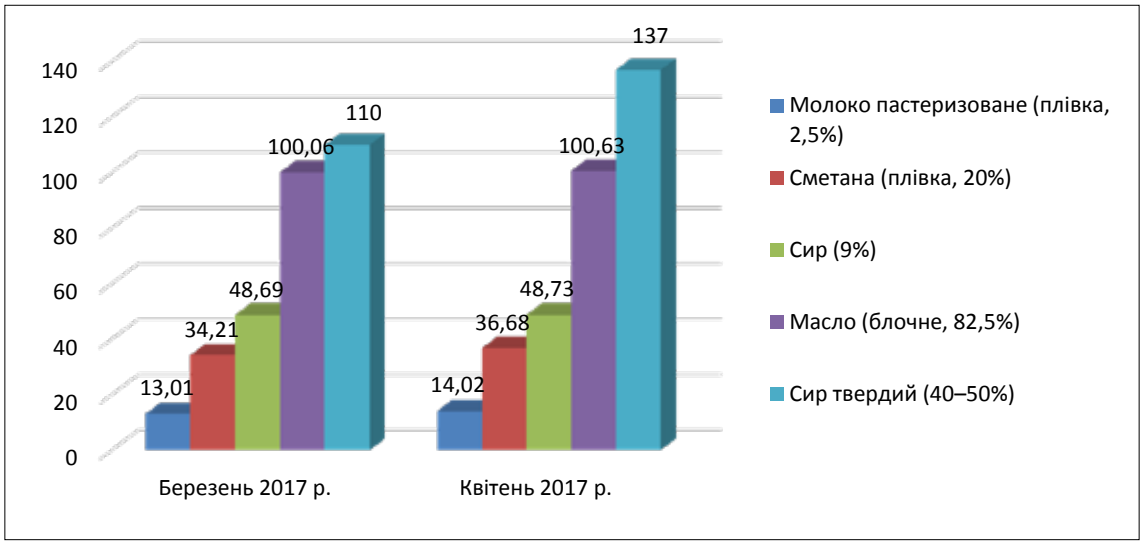


Рис. 3. Внутрішні оптові ціни на молокопродукти в березні-квітні 2017 року, грн./кг [3]

незначне зростання цін на готову молочну продукцію.

Така динаміка пов'язана зі зростанням витрат на енергетичні ресурси. Більшість підприємств молочної галузі не має можливості встановити сучасне енергоефективне обладнання, яке б сприяло зниженню собівартості без втрати якості продукції.

Водночас протягом останніх трьох років спостерігається позитивне зростання рентабельності виробництва молока: якщо в 2006 році сільськогосподарські підприємства отримували збитки, то з 2007 року виробництво молока стало прибутковим.

Виробництво та переробка молока відбуваються в кожній області країни. Згідно з даними Державної служби статистики України найбільше вироблено молока у січні-травні 2017 року в усіх категоріях господарств Вінницької та Полтавської областей (327,3 та 309,8 тис. т відповідно), а найменше – в Луганській, Донецькій, Чернівецькій та Запорізькій областях (46,1; 77,5; 95,6 та 103,1 тис. т відповідно) (рис. 5).

Ринок молока та молочних продуктів здебільшого представлений більш ніж 300 підприємствами, майже 80% ринку контролюють 50 заводів, значна частина яких входить до

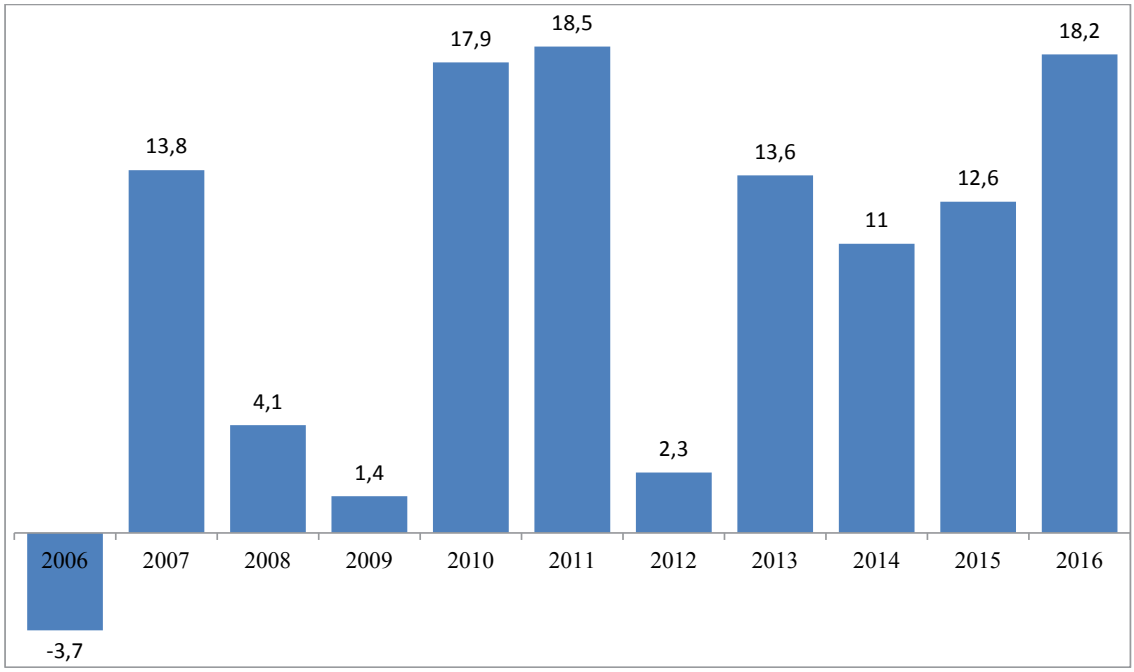


Рис. 4. Динаміка рентабельності виробництва молока вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами

(складено за даними [2])

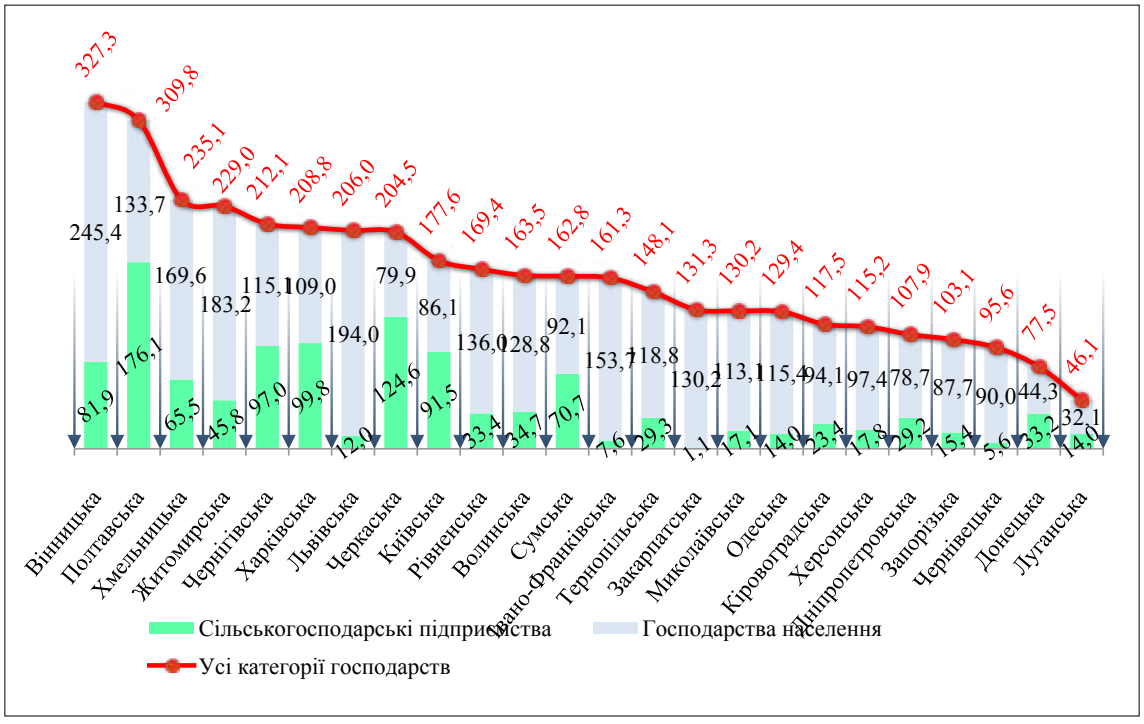


Рис. 5. Виробництво молока в Україні у січні-травні 2017 року, тис. т [2]

складу великих холдингів. У Вінницькій області діють 23 молочні заводи. На їх частку приходиться близько 30% загальноукраїнського обсягу виробництва молочних продуктів. Найбільшими виробниками молочної продукції у Вінницькій області є молочна компанія «Люстдорф», ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»», Тульчинский маслосирзавод, ПрАТ «Літинський молочний завод», які використовують більше 60% сировинних ресурсів області.

ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»» є динамічним підприємством, незмінною спе-

ціалізацією якого є виробництво та реалізація молочної продукції. Основними видами продукції, що виробляє підприємство, є жир молочний, масло солодковершкове, молоко сухе знежирене, молоко сухе незбиране, продукт згущений «МОЛС».

Основними постачальниками молока є сільськогосподарські підприємства та населення Бершадського, Вінницького, Козятинського, Калинівського, Літинського, Крижопільського, Тульчинського, Теплицького, Тростянецького, Ямпільського районів Вінницької області. Ціни на сировину мають динаміку до зростання та визначаються з огляду на рівень цін, які складаються на ринку. На ринку сировини існує жорстка конкуренція між переробними підприємствами, що призводить до постійного зростання ціни на сировину. Крім того, найвищі ціни на сировину спостерігаються в зимовий період, найнижчі – в період масового виробництва молока влітку. Сезонність збору молока теж суттєво впливає на техпроцес виробництва продукції Товариства.

Основним ринком збуту для продукції, що виробляє підприємство, є український ринок. Експорт продукції здійснюється в Японію, Ізраїль, Мексику, Казахстан, Туреччину, Молдову, Грузію, Єгипет, Бангладеш. Серед методик оцінки ризику реалізації стратегії розвитку найпопулярнішим є аналітичний метод оцінки ризику, який передбачає використання традиційних показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства.

Аналіз літературних джерел [3–8] показав, що основними ризиками стратегії для підприємств молочної галузі є ресурсний ризик, ризики, пов'язані із технологією, та фінансові ризики, а саме ризики ліквідності, прибутковості та ймовірності банкрутства. Окремим складним питанням, яке впливає на стратегію розвитку, є інвестиційна складова та недоступність кредитів [9]. В сучасних умовах виживають ті підприємства, які впроваджують нововведення, проте останні потребують здебільшого значних інвестицій.

Оцінювання впливу ризику ліквідності на стратегію розвитку ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»» (табл. 1) показало, що цей ризик суттєво впливає на підприємство.

Агресивна політика формування активів спричинила низький рівень ліквідності підприємства, адже на кінець 2014–2016 років коефіцієнт покриття знаходився в межах 0,72–0,45, що є досить низьким значенням. Коефіцієнт швидкої ліквідності впродовж аналогічного періоду становив 0,61–0,39. При цьому найкращі значення ці показники мали в 2014 році. Суттєве погіршення фінансового стану пов'язано з втратою частини зовнішнього ринку у зв'язку з діями Російської Федерації. Досить негативним фактором є й відсутність чистого оборотного капіталу.

З рис. 6 видно, що суттєво на реалізацію стратегії розвитку на підприємстві впливає й ризик втрати прибутку, оскільки фінансові результати мають нестабільну динаміку розвитку. Більше того, в 2015 році підприємство отримало збитки.

Суттєвим для підприємства є й ризик втрати фінансової стійкості, оскільки, крім наявності проблем із формуванням прибутку, підприємство залежить від зовнішніх джерел фінансування та, як видно з рис. 7, відчуває нестачу власного оборотного капіталу.

Таким чином, основними ризиками стратегії розвитку ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»» є такі:

– велика залежність від зменшення сировинної зони;
– низька якість сировини;
– висока собівартість продукції;
– зростання цін на сировину і матеріали та енергоносії;
– коливання курсу валюти;
– ризик втрати прибутку;
– низький рівень фінансової стійкості та ліквідності.

Усі ці ризики постійно впливають на реалізацію стратегії розвитку, перешкоджаючи її ефективній реалізації. З такими ж пробле-

Таблиця 1

Аналіз фінансового ризику ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»» за показниками ліквідності за 2014–2016 роки

Показники	Значення			Темп приросту, %	
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016/2015	2016/2014
Коефіцієнт покриття (поточної, загальної ліквідності)	0,72	0,38	0,45	-37,30	18,51
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	0,61	0,39	0,52	-15,72	31,30
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,10	0,20	2895,05	98,89
Чистий оборотний капітал	-404 396	-326 580	-244 937	81 643	159 459

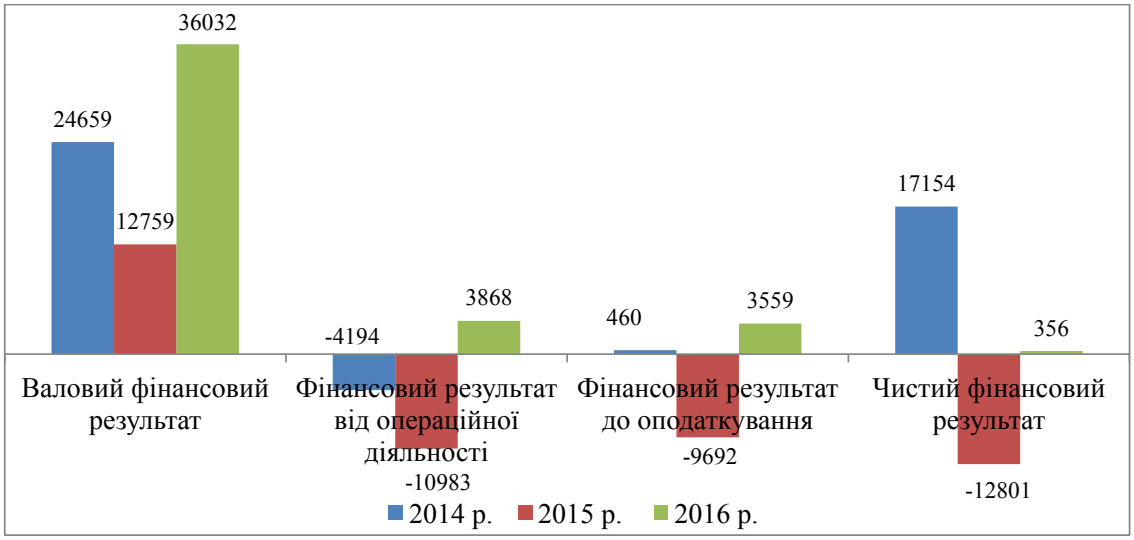


Рис. 6. Динаміка фінансових результатів ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»» за 2014–2016 роки, тис. грн.

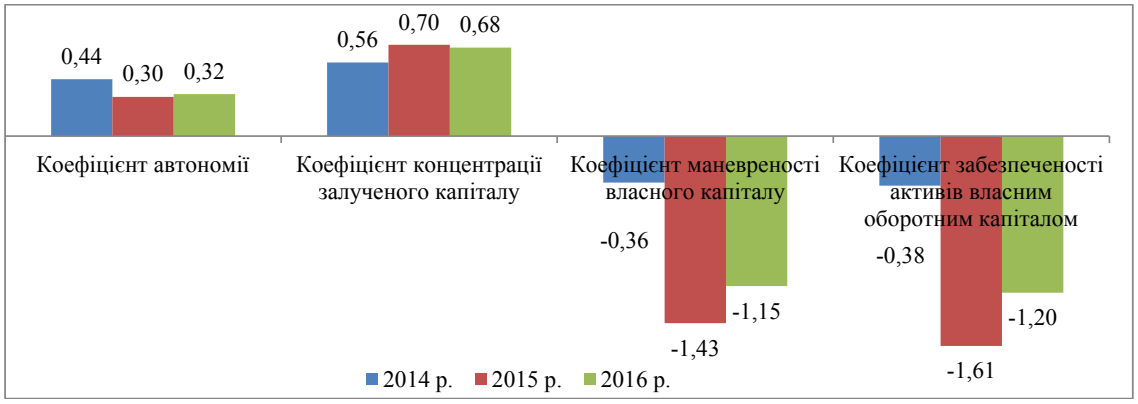


Рис. 7. Динаміка показників, які характеризують фінансову стійкість ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»» за 2014–2016 роки

мами зіштовхуються й інші молокопереробні підприємства. Вирішенням цих проблем можуть стати:

– співпраця із фермерськими господарствами;

– впровадження політики енергозбереження;

– пошук резервів зниження собівартості;

– забезпечення необхідного рівня ліквідності шляхом більш ефективного використання ресурсів підприємств;

– стандартизація продукції за міжнародними стандартами;

– пошук нових ринків реалізації продукції, перш за все зовнішніх;

– активне впровадження інновацій в усіх їх формах;

– використання сучасних технологій, зокрема мережі Інтернет, для покращення збутової політики;

– постійний моніторинг ризиків, які здатні впливати на стратегію розвитку.

Висновки з цього дослідження. Аналіз фінансових ризиків ПАТ «Вінницький молочний завод «Рошен»» показав те, що на реалізацію стратегії розвитку підприємства впливає значна кількість ризиків різного характеру.

Стратегія розвитку підприємства в ринковій економіці пов'язана з різноманітними підприємницькими ризиками, що генеруються як внутрішніми умовами функціонування, так і зовнішнім середовищем. У зв'язку з цим сформовано напрями зниження впливу ризику стратегії розвитку підприємств молочної галузі.

Визначено, що на підприємствах доцільно здійснювати моніторинг ризиків та за потреби здійснювати коригування тактичних цілей для успішної реалізації стратегії підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Єпіфанова І.Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах / І.Ю. Єпіфанова, М.Ю. Дзюбко // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – 2017. – Т. 22. – Вип. 2 (55). – С. 99–103.

2. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Керанчук Т.Л. Молочна галузь України: перспективи і проблеми розвитку / Т.Л. Керанчук // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – Вип. 3 (08). – С. 133–136. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/25.pdf.

4. Лопатовський В.Г. Організація процесу управління ризиками на вітчизняних підприємствах / В.Г. Лопатовський // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 4. – Т. 3. – С. 184–188.

5. Останкова Л.А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : [навч. посіб.] / Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

6. Джеджула В.В. Економічна сутність інтегральної інвестиційної привабливості енергозбережувальних заходів / В.В. Джеджула // Економічний часопис XXI. – 2013. – № 7–8. – С. 90–93.

7. Войнаренко М.П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : [монографія] / М.П. Войнаренко, І.Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.

8. Лук'янова В.В. Діагностика економічної безпеки підприємства : [монографія] / В.В. Лук'янова, Ю.В. Шутяк. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 165 с.

9. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств / [В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова, О.Г. Цвик] // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 4. – С. 5–8.

УДК 330.341.1:358.512:338.432:633

Інноваційні напрями зниження собівартості виробництва продукції рослинництва

Дивнич О.Д.
кандидат економічних наук, доцент
Полтавської державної аграрної академії

Демиденко Л.М.
кандидат економічних наук, доцент
Полтавської державної аграрної академії

У статті авторами досліджено структуру матеріальних витрат галузі рослинництва. Визначено детермінанти формування собівартості продукції рослинництва. Здійснено структурний аналіз витрат та досліджено темпи приросту цін на придбання матеріальних засобів, робіт і послуг, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю в Україні. Обґрунтовано, що інноваційними напрямами підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва є застосування безводного аміаку та регуляторів росту рослин. Проведено оцінку економічної ефективності запропонованих інновацій на прикладі типового сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: витрати, матеріальні витрати, собівартість, мінеральні добрива, безводний аміак, регулятори росту, рівень рентабельності виробництва.

Дивнич О.Д., Демиденко Л.Н. ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

В статье авторами исследована структура материальных затрат отрасли растениеводства. Определены детерминанты формирования себестоимости продукции растениеводства. Осуществлен структурный анализ затрат и исследованы темпы прироста цен на приобретение материальных средств, работ и услуг, связанных с сельскохозяйственной деятельностью в Украине. Обоснованно, что инновационными направлениями повышения эффективности производства продукции растениеводства является применение безводного аммиака и регуляторов роста растений. Проведена оценка экономической эффективности предложенных инноваций на примере типичного сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: издержки, материальные затраты, себестоимость, минеральные удобрения, безводный аммиак, регуляторы роста, уровень рентабельности производства.

Dyvnych O.D., Demydenko L.M. INNOVATIVE WAYS TO REDUCE CROP PRODUCTION COST

In the article the authors research the structure of material expenses of the field of crop production. Determinants of the formation of the cost of crop production are determined. The structural analysis of costs is carried out and the growth rate of prices for the purchase of facilities, works, and services related to agricultural activity in Ukraine are investigated. It is substantiated that innovative directions for increasing the efficiency of crop production are the use of anhydrous ammonia and plant growth regulators. An estimation of economic efficiency of the proposed innovations on the example of a typical agricultural enterprise is conducted.

Keywords: expenses, material expenses, cost of production, mineral fertilizers, anhydrous ammonia, growth regulators, level of production profitability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Високі темпи розвитку науково-технічного прогресу у світі та Україні змінюють свої орієнтири з промисловості на галузь сільського господарства, яка раніше відносилася до субсидованої та низькорентабельної. Нині сільське господарство виходить на новий рівень розвитку, чому перш за все сприяють інновації. Інноваційна діяльність полягає у впровадженні результатів науково-дослідної роботи, пошуку шляхів скорочення витрат, підвищення ефективності операційної та господарської діяльності підприємства.

Нині галузь рослинництва в Україні є виразно експортоорієнтованою. У товарній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції 53% припадають саме на продукти рослинного походження [1, с. 30]. Водночас має тенденцію до зростання й ефективність виробництва продукції рослинництва. Так, рівень рентабельності виробництва зернових та зернобобових перебуває на рівні 37,8%, насіння соняшнику – 61,9%, цукрових буряків – 24,6% [1, с. 178].

Враховуючи вищевикладене, слід сказати, що приведення врожайності сільськогоспо-

© Дивнич О.Д., Демиденко Л.М.

дарських культур до європейського рівня, а також зниження собівартості виробництва продукції рослинництва є запорукою подальшого розвитку аграрного сектору національної економіки. У сільському господарстві реалізуються продуктові, технологічні, технічні, організаційно-управлінські та маркетингові інновації. Однак для обґрунтованого впровадження певної розробки сільськогосподарське підприємство має розраховувати економічний ефект від вжиття цього заходу та провести відповідну адаптацію організаційно-економічного середовища діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування собівартості продукції рослинництва та шляхів її зниження у сільськогосподарських підприємствах присвячені праці таких учених, як, зокрема, Х.М. Бадалов [2], І.В. Баришевська [3], І.В. Охріменко [4], М.І. Скрипник [5], О.М. Шпичак [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте нині питання впливу матеріальних витрат на собівартість продукції та обґрунтування економічної ефективності реалізації інноваційних заходів зниження собівартості продукції рослинництва залишаються недостатньо розкритими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є діагностика матеріальних витрат, дослідження середньорічних темпів приросту витрат на купівлю матеріальних засобів, робіт і послуг, пов'язаних із галуззю рослинництва; обґрунтування економічної ефективності використання безводного аміаку та регуляторів росту як прикладу технологічних інновацій у сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Собівартість є комплексною економічною категорією, що інтегрує вартісну оцінку витрат ресурсів на виробництво і реалізацію. Собівартість детермінують чинники як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. До суб'єктивних чинників нами віднесено:

– вчасність та якість проведення агротехнічних заходів;

– ефективність системи організації та управління операційною діяльністю;

– функціональний стан основних засобів підприємства;

– рівень кваліфікації та вмотивованості працівників, продуктивність їх праці тощо.

До об'єктивних чинників можливо віднести:

– погодні умови, тенденції кліматичних змін;

– ціни на ринку матеріально-технічних ресурсів;

– державне регулювання оплати праці, ступінь мобільності трудових ресурсів;

– державну фіскальну та монетарну політику тощо.

Для пошуку резервів зниження собівартості продукції перш за все необхідно здійснити структурний аналіз витрат у розрізі найвагоміших статей. Слід відзначити, що упродовж останніх п'яти років у складі витрат на виробництво продукції рослинництва відбулися певні зміни (рис. 1). Зокрема, питома вага витрат на оплату праці зменшилася на 4,4 в. п., а саме до 5,1%, відповідно, відрахування на соціальні заходи зменшилось на 2,4 в. п. і становить 1,1%. При цьому частка матеріальних витрат з кожним роком зростає, а у 2016 р. дорівнює 68%, а питома вага інших витрат збільшилася на 3,8 в. п. за рахунок збільшення суми плати за оренду землі.

Оскільки матеріальні витрати мають найбільшу питому вагу у структурі витрат та собівартості продукції рослинництва, важливими є аналіз структури цих витрат та оцінка чинників, що впливають на їх динаміку (табл. 1).

У структурі матеріальних витрат, що формують собівартість продукції рослинництва, у 2016 р. порівняно з 2012 р. збільшилася питома вага витрат на мінеральні добрива на 3,6 в. п.; на запасні частини, ремонт і будівельні матеріали для ремонту на 1,4 в. п., на оплату послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати на 4,4 в. п. При цьому частка витрат на пальне і мастильні матеріали зменшилася на 4,3 в. п., що обмовлено активним застосуванням енерго- та ресурсозберігаючих технологій (no-till, mini-till, strip-till), а також використанням прогресивної техніки із системою навігації GPS.

У зв'язку з нестабільністю кон'юнктури на ринку ресурсів, підвищеними інфляційними та валютними ризиками, диспаритетом цін на промислову та сільськогосподарську продукцію, нестабільністю політичної ситуації спостерігається стрімке зростання цін на придбання підприємствами матеріально-технічних ресурсів. Однак зростання цін на різні види матеріальних засобів відбувається різними темпами (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, найбільше зростання цін на матеріально-технічні ресурси в сільськогосподарських підприємствах України за 2012–2016 рр. відбулося за такими позиціями: нафтопродукти – в 1,9 рази; мінеральні добрива – в 2,1 рази; засоби захисту рослин – в 2,2–2,5 рази; роботи і послуги – в 2-2,7 рази;

сільськогосподарська техніка – в 2–3 рази, що негативно впливає на собівартість виробництва сільськогосподарської продукції, отже, і на рівень рентабельності виробництва.

Дослідження середньорічних темпів приросту вартості пропозиції матеріальних засобів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю, свідчить про те, що найвищі темпи приросту спостерігалися щодо засобів захисту та регуляторів росту рослин – у середньому 23% щорічно. Також слід відзначити суттєвий приріст цін на сільськогосподарську техніку, зокрема трактори потужністю понад 100 кВт – 29,3%, сівалки – 32,1%, комбайни зернозбиральні – 27,9% щорічно. Стрімке зростання вартості техніки обмовлено тим, що відбувається придбання переважно іноземної техніки, на вартість якої значний вплив здійснює волатильність курсів валют в Україні.

Використання мінеральних добрив у сільському господарстві підвищує ефективність операційної діяльності, але водночас це є значною статтею витрат. Одним з інноваційних напрямів оптимізації їх використання є

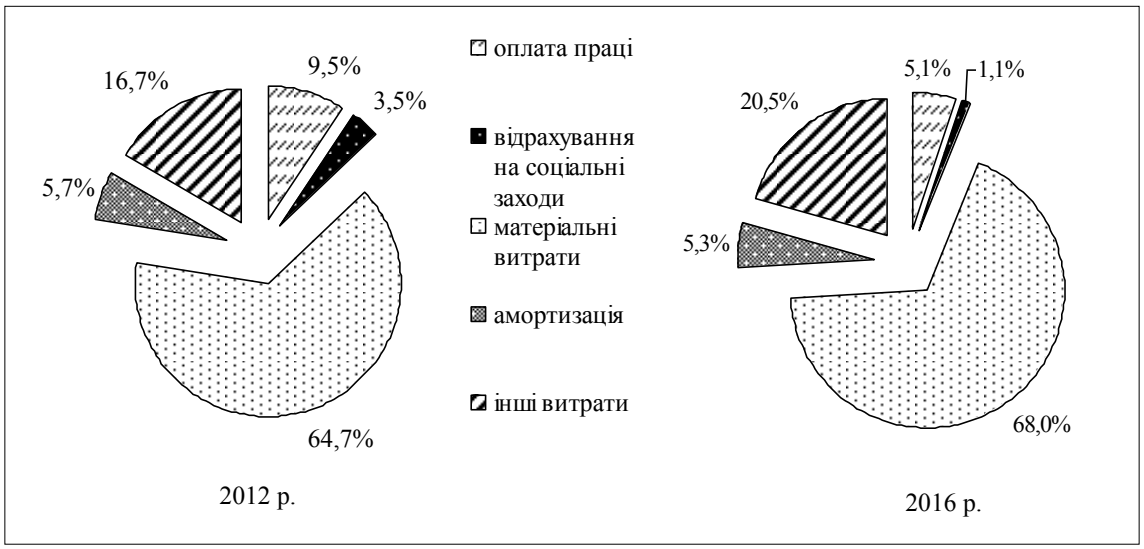


Рис. 1. Структура витрат на виробництво продукції рослинництва в Україні, 2012 р., 2016 р.

Джерело: розраховано авторами за даними [7; 8]

Таблиця 1

Структура матеріальних витрат на виробництво продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах України, 2012, 2014, 2016 рр.

Елементи витрат	2012 р.	2014 р.	2016 р.	2016 р. (+, -) від:	
				2012 р.	2014 р.
Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції, усього	100,0	100,0	100,0	х	х
зокрема:					
насіння і посадковий матеріал	19,4	18,1	16,6	-2,8	-1,5
інша продукція сільського господарства	1,9	0,7	0,5	-1,4	-0,2
мінеральні добрива	24,0	19,9	27,6	3,6	7,7
пальне і мастильні матеріали	18,7	20,0	14,4	-4,3	-5,6
електроенергія	1,3	1,3	1,1	-0,2	-0,2
паливо й енергія	1,6	1,2	0,9	-0,7	-0,3
запасні частини, ремонт і будівельні матеріали для ремонту	8,6	9,0	10,0	1,4	1
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	24,5	29,8	28,9	4,4	-0,9

Джерело: розраховано авторами за даними [7; 8; 9]

Таблиця 2

Купівля сільськогосподарськими підприємствами матеріальних засобів, робіт і послуг, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю в Україні, 2012–2016 рр.

Найменування	2012 р.	2016 р.	2016 р. у % до 2012 р.	Середньорічний темп приросту за 2012–2016 рр., %
Нафтопродукти, грн./т:				
бензин	9 882,0	18 601,9	188,2	17,1
дизельне пальне	8 686,0	15 038,5	173,1	14,7
Добрива мінеральні, грн./ц:				
азотні	274,9	557,2	202,7	19,3
фосфатні	388,0	783,0	201,8	19,2
калійні	406,5	764,4	188,0	17,1
комплексні	426,7	878,9	206,0	19,8
Засоби захисту рослин, грн./кг:				
інсектициди	152,8	367,8	240,7	24,6
фунгіциди	146,5	368,0	251,2	25,9
гербіциди	202,4	452,5	223,6	22,3
регулятори росту рослин	…	123,0	х	22,5
Роботи і послуги, грн./га:				
захист сільськогосподарських культур	96,3	194,1	201,6	19,2
оранка	218,3	524,1	240,1	24,5
культивація	129,7	292,3	225,4	22,5
збір урожаю сільськогосподарських культур	305,0	828,0	271,5	28,4
внесення добрив	151,9	288,8	190,1	17,4
перевезення вантажів, грн. за т/км	0,9	1,9	211,1	20,5
Сільськогосподарська техніка:				
трактори, грн./шт.:				
з потужністю від 40 до 60 кВт	159 399,3	423 110,1	265,4	27,6
з потужністю від 60 до 100 кВт	241 223,1	634 786,4	263,2	27,4
понад 100 кВт	1 004 605,2	2 806 089,5	279,3	29,3
плуги	132 588,0	317 046,0	239,1	24,4
культиватори	155 150,9	401 274,7	258,6	26,8
борони дискові	170 896,6	337 222,2	197,3	18,5
сівалки	339 722,7	1 035 591,3	304,8	32,1
комбайни зернозбиральні	1 482 983,6	3 972 839,8	267,9	27,9

Джерело: розраховано авторами за даними [10; 11; 12; 13; 14]

застосування рідких азотних добрив, зокрема безводного аміаку.

Безводний аміак належить до рідких азотних добрив і містить 82,5% азоту. Перевага рідких азотних добрив полягає в значно дешевшому їх виробництві та застосуванні порівняно з твердими. Вартість одиниці азоту в рідкому аміаку в 1,5–2 рази менше, ніж в аміачній селітрі.

Основними перевагами застосування безводного аміаку є такі [15]:

– здешевлення вартості робіт на 47% порівняно з твердими азотними добривами;

– сприяння зниженню витрат паливно-мастильних матеріалів і витрат праці;

– можливість застосування як основного (передпосівного) добрива під усі культури (його вносять не лише під передпосівну культивацію, але й восени – під зяблеву оранку; його можна застосовувати для підживлення і просапних культур);

– після внесення і загортання безводного аміаку іон амонію зв'язується ґрунтовою вологою, тому швидко поглинається й слабко переміщується в ґрунтовому горизонті;

– внесення безводного аміаку характеризується більш рівномірним розподіленням його в шарі ґрунту, а також більшою доступністю активної речовини рослинам;

– під впливом безводного аміаку в ґрунті зростає кількість рухливих форм фосфору, калію й мікроелементів, що поліпшує режим рослинного живлення;

– специфічне стрічкове внесення безводного аміаку ускладнює ріст і розвиток бур'янів у посівах культурних рослин і паралельно вирішує проблему боротьби зі шкідниками;

– технологія застосування безводного аміаку сприяє підвищенню врожайності та якості зерна.

Оцінку ефективності інновації на прикладі застосування безводного аміаку порівняно з традиційним внесенням аміачної селітри коректно здійснювати, беручи як умови впровадження типове сільськогосподарське підприємство відповідної (наприклад, Лісостепової) природно-кліматичної зони (табл. 3).

Оскільки безводний аміак забезпечує більш рівномірне внесення азотних добрив, а стрічковий спосіб впливає на уповільнення розвитку бур'янів, це сприяє збільшенню урожайності кукурудзи на зерно на 6,7 ц/га, або 9,1%, до рівня 80 ц/га.

Внесення азотних добрив під запланований урожай становить 130 кг діючої речовини. З урахуванням вмісту азоту в аміачній селітрі у 33,5%, її кількісна норма становить 388 кг/га, а за рахунок високого вмісту азоту в безводному аміаку вагова норма внесення його в ґрунт становить лише 158 кг/га. Таким чином, за рахунок нижчої ціни азоту в безводному аміаку витрати на придбання азотних добрив зменшаться на 32,5%, а витрати на внесення добрив – на 61,7%.

За рахунок економії витрат на придбання та внесення добрив виробнича собівартість кукурудзи на зерно зменшується на 31,64 грн./ц, або 15,4%. Відповідно, валовий прибуток може збільшитися на 22,6% і дорівнювати 171,35 грн./ц.

Отже, впровадження інновацій на прикладі застосування безводного аміаку під час вирощування сільськогосподарських культур підвищує ефективність використання азотних добрив, а також забезпечує підвищення рівня рентабельності виробництва продукції рослинництва. Рівень рентабельності вироб-

Таблиця 3

Порівняльна оцінка ефективності застосування безводного аміаку під час вирощування кукурудзи на зерно у зоні Лісостепу України

Показники	2016 р. (аміачна селітра)	2018 р. (безводний аміак)	Абсолютне відхилення, (+, -)
Посівна площа, га	100	100	х
Урожайність, ц/га	73,3	80	6,7
Валовий збір, ц	7 330	8 000	670
Внесення азотних добрив, кг діючої речовини	130	130	х
Вміст азоту, %	33,5	82,5	49
Вагова норма внесення азотних добрив, кг/га	388	158	-230
Ціна добрив, грн./ц	632,02	1 050,00	418,0
Витрати на придбання добрив, тис. грн.	245,3	165,5	-79,8
Витрати на внесення добрив, тис. грн.	57,5	22	-35,5
Виробничі витрати, тис. грн.	1 507,44	1 392,14	-115,30
Виробнича собівартість, грн./ц	205,65	174,02	-31,64
Ціна реалізації, грн./ц	345,37	345,37	х
Валовий прибуток, усього, тис. грн.	1 024,1	1 370,8	346,70
зокрема, на 1 ц	139,72	171,35	31,64
Валовий рівень рентабельності виробництва, %	67,9	98,5	30,5

Джерело: розраховано авторами за даними вибіркового спостереження звітів 50-сг сільськогосподарських підприємств Полтавської області

ництва кукурудзи на зерно з використанням препарату збільшиться на 30,5 в. п.

Іншим інноваційним засобом підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва є застосування регуляторів росту рослин. Регулятори росту рослин – природні фітогормони, їх синтетичні аналоги чи композиційні препарати, які дають змогу цілеспрямовано регулювати найважливіші процеси росту та розвитку рослинного організму, найефективніше реалізовувати потенційні можливості сорту. Біостимулятори не підвищують продуктивність посівів, а лише активізують біологічні процеси рослинних організмів та посилюють проникливість міжклітинних мембран, що сприяє повнішому розкриттю їхнього біологічного потенціалу врожайності.

Посилюються процеси живлення, дихання та фотосинтезу, підвищується на 20–30% використання добрив. Повніше реалізується генетичний потенціал рослин, створений природою та селекційною роботою.

Комплексна обробка насіння та обприскування посівів сприяють [16]:

– розвитку потужної кореневої системи;

– підвищенню зимостійкості озимих культур за рахунок накопичення цукру і поглиблення вузла кущіння;

– розвитку в зоні кореневої системи необхідних рослинам екологічно-трофічних груп мікроорганізмів, зокрема фосфатмобілізуючих та азотфіксуючих бактерій;

– розвитку популяцій мікроорганізмів, здатних до продукування антибіотичних речовин;

– підвищенню вмісту фотосинтетичних хлорофілів;

– біосинтезу стресових білків теплового шоку;

– зниженню норми висіву насіння на гектар;

– зменшенню захворюваності рослин;

– зменшенню вилягання рослин завдяки зміцненню стінки стебла;

– зменшенню мутагенної дії гербіцидів і радіонуклідів;

– підвищенню якості продукції;

– підвищенню врожайності на 12–20%.

Згідно з даними Черкаської державної сільськогосподарської дослідної станції Інституту АПВ УААН, а також Хмельницької державної дослідної станції вміст білку в зерні пшениці під впливом Біолану збільшується на 0,9–1,8%. Разом з підвищенням вмісту білку зростає вміст клейковини в зерні пшениці на 3–4%. При цьому в усіх варіантах досліду енергія проростання та схожість зростає. Проведені дослідження показують, що під час використання стимулятора росту Біолану енергія проростання насіння озимої пшениці збільшується на 15% до 85%, а схожість – з 91% до 95 %, що сприяє збільшенню урожайності зерна до 56,2 ц/га. Також слід відзначити, що під час використання Біолану вміст клейковини в зерні збільшується на 3,2% порівняно з контролем і знаходиться на рівні 23,3% [16].

Таблиця 4

Економічна ефективність застосування стимулятора росту під час виробництва зерна озимої пшениці у сільськогосподарському підприємстві на 2018 р. (на 100 га посівної площі)

Показники	2016 р.	2018 р. (план)
Урожайність, ц/га	48,9	56,2
Приріст урожайності:		
ц/га	х	7,3
%	х	14,9
Посівна площа, га	100	100
Додатковий валовий збір, ц	–	730
Додаткові витрати (дворазова обробка):	х	18 639,42
зокрема, купівля регулятора росту (Біолан, 20 мл/га)	х	10 626
витрати на обприскування	х	8 013,42
Виробничі витрати, тис. грн.	1 020,5	1 039,1
Собівартість реалізованої продукції, грн./ц	208,69	184,89
Виручка від реалізації зерна, тис. грн.	1 232,96	1 417,03
Валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	212,46	377,93
зокрема, на 1 га	12,33	14,17
Збільшення рівня рентабельності виробництва, %	х	15,6

Джерело: розраховано авторами за даними вибіркового спостереження звітів 50-сг сільськогосподарських підприємств Полтавської області

Розглянемо економічну ефективність застосування стимулятора росту Біолану під час виробництва озимої пшениці (табл. 4).

Приріст урожайності озимої пшениці за рахунок застосування регулятора росту Біолану під час вирощування озимої пшениці становить 7,3 ц/га (14,9%), додатковий валовий збір у розрахунку на 100 га посіву – 730 ц. Додаткові витрати на дворазову обробку посівів озимої пшениці становлять 18,6 тис. грн., а додатковий валовий прибуток від реалізації зерна дорівнює 1,84 тис. грн. на 1 га посіву. Таким чином, приріст рентабельності виробництва зерна озимої пшениці за рахунок застосування стимулятора росту становить 15,6%, що свідчить про високий рівень ефективності застосування цих засобів.

Висновки з цього дослідження. Отже, інноваційними напрямами зниження собівартості виробництва продукції рослинництва в Україні на сучасному етапі розвитку є застосування ефективних, комплексних мінеральних добрив, застосування регуляторів росту рослин, що дають змогу не лише підвищити урожайність сільськогосподарських культур, але й підвищити якість продукції. Перспективними інноваційними рішеннями в сільському господарстві є використання ІТ-технологій з метою більш точного планування урожайності, визначення дійсних посівних площ, запобігання перевитрат матеріально-технічних ресурсів, поліпшення організації праці на підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сільське господарство України : статистичний збірник / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 30 с.

2. Бадалов Х.М. Динаміка собівартості продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах / Х.М. Бадалов // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 8. – С. 179–186.

3. Баришевська І.В. Формування собівартості продукції рослинництва та шляхи її зниження на сільськогосподарських підприємствах / І.В. Баришевська, Т.І. Чаюн // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 7. – С. 70–76.

4. Охріменко І.В. Витрати на собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств : [монографія] / І.В. Охріменко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.

5. Скрипник М.І. Ідентифікація витрат з метою визначення собівартості продукції / М.І. Скрипник // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С. 61–65.

6. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [О.М. Шпичак, О.В. Бондар, Л.М. Пархоменко та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2015. – 424 с.

7. Витрати на виробництво продукції в сільському господарстві в сільськогосподарських підприємствах за 2016 рік : статистичний бюлетень / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 26 с.

8. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік : статистичний бюлетень / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 88 с.

9. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік : статистичний бюлетень / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 85 с.

10. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2012 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 44 с.

11. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2013 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 44 с.

12. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2014 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 42 с.

13. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2015 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 44 с.

14. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 42 с.

15. Безводний аміак: переваги застосування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://propozitsiya.com/ua/bezvodniy-amiak-perevagi-zastosuvannya.

16. Офіційний веб-сайт державного підприємства МНТЦ «Агробіотех» НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrobiotech.com.ua/uk.

УДК 338.656

Пропозиції щодо впровадження системи смарт-обліку в міському пасажирському транспорті з використанням новітніх інформаційних технологій

Дискіна А.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету

Статтю присвячено актуальним проблемам упровадження системи смарт-обліку в міському пасажирському транспорті з використанням новітніх інформаційних технологій. Досліджено сучасний стан та світовий досвід транспортних підприємств. Окреслено коло проблем щодо застосування інновацій у транспортній системі. Запропоновано перспективи розвитку інформаційних технологій у міському пасажирському транспорті.
Ключові слова: система старт-обліку, інформаційні технології, пасажирський транспорт, автоматизована система оплати, транспортна галузь.

Дыскина А.А. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ СМАРТ-УЧЕТА В ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЕЙШИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
Статья посвящена актуальным проблемам внедрения системы смарт-учета в городском пассажирском транспорте с использованием новейших информационных технологий. Исследовано современное состояние и мировой опыт транспортных предприятий. Очерчен круг проблем по применению инноваций в транспортной системе. Предложены перспективы развития информационных технологий в городском пассажирском транспорте.
Ключевые слова: система смарт-учета, информационные технологии, пассажирский транспорт, автоматизированная система оплаты, транспортная отрасль.

Dyskina A.A. PROPOSALS FOR IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM OF SMART METERING IN URBAN PASSENGER TRANSPORT USING THE LATEST INFORMATION TECHNOLOGIES
The article is devoted to the actual problems of implementing smart accounting system in urban passenger transport using the latest information technologies. The present state and world experience of transport enterprises are explored. The range of problems concerning application of innovations in the transport system is outlined. The prospects of the development of information technologies in urban passenger transport are proposed.
Keywords: system of smart metering, information technology, passenger transport, automated payment system, transport industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний рівень розвитку та глобалізації світової економіки, активізація зовнішньоекономічних торговельних відносин, популяризація туризму серед населення в усьому світі зумовлюють визначальну роль та місце інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної транспортної системи України та створенні реальних можливостей її інтеграції до європейської та світової транспортних систем.

Вимоги до автоматизації бізнес-процесів транспортного підприємства базуються на низці завдань, вирішення яких неможливо без системного підходу. Передусім необхідно відзначити високу ресурсомісткість подібних підприємств, у роботі яких найчастіше задіяна чимала кількість співробітників, необхідність чітко дотримуватися графіка перевезень і залежність від цього фінансових показників, а також загальна складність управління і контролю над процесом. У зв'язку з вищевикладеним назріла необхідність проведення дослідження у сфері системи смарт-обліку в міському пасажирському транспорті з використанням новітніх інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створення сучасної моделі функціонування міського пасажирського транспорту в науковій економічній літературі привертає увагу вчених упродовж усього періоду реформ. Наукові праці присвячено здебільшого питанням висвітлення проблем функціонування пасажирського транспорту та пошук можливих рішень для виявлених недоліків. Це насамперед праці таких учених, як О.І. Амоша, А.В. Базилюк, В.Х. Далека, Н.В. Доброва,

© Дискіна А.А.

В.П. Ільчук, М.С. Нечепуренко, М.М. Осипова, О.С. Тєлєтов, І.О. Хоменко та ін. [1, с. 36].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із загальними для всіх транспортних підприємств завданнями у сфері пасажирських перевезень є своя специфіка, що стосується сервісу і обслуговування пасажирів. Швидко і зручно купити квиток, зробити пересадку, легко зорієнтуватися в незнайомому місці – це вимоги сучасних пасажирів до конкурентоспроможного підприємства транспортної галузі. Однією з нагальних і специфічних проблем для транспортних підприємств, що працюють у різних сферах міських і приміських пасажирських перевезень, є впровадження автоматизованих систем оплати проїзду.

Сьогодні залишається низьким рівень сервісного обслуговування клієнтів, недостатньо використовуються наявний транзитний потенціал і вигідне географічне положення країни. Масова автомобілізація населення стає альтернативою громадському транспорту, що створює новий стиль життя та забезпечує мобільність населення. Впровадження автоматизованої системи обліку в міському пасажирському транспорті загального користування є необхідною умовою переходу України до надання якісних послуг населенню на європейському рівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо впровадження системи смарт-обліку в міському пасажирському транспорті з використанням новітніх інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині питання необхідності інновацій у різних бізнес-процесах мають особливу актуальність. У сучасній реальності складати гідну конкуренцію можуть тільки підприємства, які використовують передові інформаційні технології. Не меншою мірою це відноситься і до підприємств транспортного комплексу.

У низці досліджень міжнародного транспортного ринку відзначається тренд до підвищення конкуренції, що, безумовно, призводить до збільшення тиску на ціни, тому міжнародні гравці, приходячи на внутрішній ринок, змушені грати з ціною, а також задіяти додаткові ресурси підвищення ефективності, у числі яких – упровадження сучасних автоматизованих систем управління [2, с. 12]. Це дає змогу істотно знижувати виробничі витрати, економити час проведення логістичних операцій, підвищувати продуктивність праці та ефективність роботи.

Бізнес транспортних підприємств дуже різнорідний, тому автоматизація кожної з галузей має свою специфіку. Наприклад, у частині організації бухгалтерського, складського обліку, а також матеріально-технічного постачання транспортні компанії вирішують ті ж завдання, що й будь-які інші підприємства. У частині систем управління перевезеннями вантажів і пасажирів уже потрібний певний набір технологічних знань у відповідних сферах транспорту, а також використання системи смарт-обліку.

Сучасні завдання автоматизації підприємств охоплюють процеси, в які залучені не стільки люди, скільки обладнання, так званий «Інтернет речей» – концепція, здатна докорінно перебудувати якість економічних і суспільних взаємодій, виключаючи з частини дій і операцій необхідність участі людини.

Організаційний та економічний ефект від уведення подібних систем смарт-обліку очевидний: організаційний, пов'язаний з упровадженням прогресивних методів планування і контролю операцій, підвищенням загальної культури управління, зниженням паперового документообігу, використанням найбільш раціональних схем бізнес-процесів; економічний ефект полягає у підвищенні прибутковості підприємства від використання системи. Ще один аспект, який стосується «людського фактора»: впровадження автоматизованих систем обліку підвищує дисципліну і відповідальність співробітників, забезпечуючи більший контроль і звільняючи від деяких функцій, пов'язаних, наприклад, роботою з готівкою.

У будь-якому місті існує безліч підприємств, які працюють у сфері пасажирських перевезень. Однак пасажиру, якого цікавлять лише комфорт і швидкість пересування, зовсім не цікаво розбиратися в тонкощах їх взаємовідносин. На нашу думку, рішення, що підвищує ефективність роботи пасажирського транспортного комплексу в цілому, а також на рівні окремого мегаполісу, знаходиться у сфері створення загальної системи, яка синхронізує та уніфікує квиткове меню, до якої підключаються всі оператори, включаючи комерційних. Подібній системі необхідно враховувати також усі категорії пільгових пасажирів, які повинні отримати можливість пільгового проїзду на будь-якому вигляді муніципального та комерційного транспорту, згідно із законодавством.

Світова практика показує, що найбільш ефективна і життєздатна система смарт-

обліку, коли автоматизована система оплати проїзду знаходиться під одним оператором, який організовує продаж квитків, акумулювання й облік доходів, інші операції, пов'язані з квитками на транспорт. Перевізники, підключаючись до єдиної системи, отримують дохід від надання транспортних послуг. Тобто подібні системи повинні будуватися як на автоматизації оплати проїзду, так і на автоматизації контролю транспортної роботи. Прикладами подібних успішно працюючих систем смарт-обліку можуть служити смарт-карти Octopus, що діють у Гонконзі, за якими, до речі, можна не тільки оплачувати проїзд у громадському транспорті, а й розраховуватися за покупки в магазинах, ресторанах і торгових автоматах, або ж лондонська транспортна карта Oyster, за допомогою якої можна пересуватися в лондонському метро, автобусах, London Overground (лондонській надземці), поїздах легкого метро (DLR), трамваях [3, с. 224].

Світова практика показує, що збір доходів від оплати проїзду пасажирами у великих мегаполісах вимагає нестандартних рішень із використанням інформаційних технологій. Однак упровадження нових каналів продажів відбувається не так швидко, як хотілося б: незважаючи на стрімкий розвиток мобільних сервісів, істотний обсяг продажів, як і раніше, йде через звичайні каси. Навіть у великих містах, де зосереджені основні користувачі сучасних Інтернет-сервісів, подібні види продажу не перевищують 5–10% від загального обсягу [4, с. 45].

Однак підвищення рентабельності збору доходів неможливо без оптимізації операційних витрат на касове обслуговування. При цьому істотно важливо підвищувати рівень якості та доступності сервісу продажу квитків на проїзд. Робота касира пов'язана з усіма ризиками, зумовленими людським фактором: помилками, шахрайством, утратою продуктивності та ін. Уведення системи продажів квитків у форматі самообслуговування – це необхідна вимога будь-якої ефективної системи міського пасажирського транспорту.

У цілому комплексна автоматизація процесу продажу квитків забезпечить:

− збільшення збору доходів від оплати за проїзд не менше ніж на 15%;

− можливість часткової, а на окремих транспортних вузлах – повної заміни касирів на автомати;

− зниження черг у години пік без збільшення кількості кас;

− доступність сервісу продажу квитків у цілодобовому режимі сім днів на тиждень без залучення додаткового персоналу.

Сьогодні отримання своєчасної інформації дуже важливо для сучасного мегаполісу. Це питання не тільки комфорту, а й безпеки в разі виникнення надзвичайних ситуацій та мінімізації їх наслідків за рахунок ефективного оповіщення. Система обов'язково повинна враховувати потреби людей з обмеженими можливостями, а також бути інтегрована із системами екстрених служб. Якісна і доступна система інформування, безсумнівно, підвищує туристичну привабливість окремо взятого регіону.

Існує ціла низка каналів отримання подібної інформації. Є, наприклад, додатки для мобільних телефонів і смартфонів, які зручні для певної категорії пасажирів. Однак при цьому існує досить великий відсоток людей, які з якихось причин не користуються подібними сервісами. Їм потрібно отримувати конкретну інформацію в конкретному місці. А надзвичайне інформування пасажирів у разі екстрених ситуацій узагалі не повинно залежати від наявності або працездатності конкретного смартфона, а також доступу в Інтернет. І тут потрібні додаткові канали отримання інформації.

Інформація необхідна пасажирам як до потрапляння в транспортний вузол, так і всередині нього; крім того, існує ще й «закрита» зона транспортного вузла, куди потрапляють після оплати проїзду. В окрему категорію входять службова територія, де розміщуються внутрішні служби транспортного вузла, а також сам рухомий склад. І в усіх цих умовно виділених п'яти контурах необхідно створювати відповідну інфраструктуру, це можуть бути сенсорні кіоски з інтерактивними сервісами і кнопкою селекторного зв'язку з екстреними службами або ж спеціалізовані табло, інформаційні панелі, засоби аудіооповіщення та багато іншого. Використання таких інформаційних технологій, як мобільні Інтернет-сервіси повинні стати ефективним доповненням до даної інфраструктури, вони зможуть істотно підвищити якість інформування та швидкість екстреного оповіщення.

Для забезпечення прибутковості транспортним пасажирським підприємствам важливо ефективно працювати з готівковою виручкою. Незважаючи на те що частка безготівкових платежів у цілому підвищується, в абсолютних величинах обсяг готівкової виручки зростає через збільшення обсягу гро-

шової маси у цілому. Процеси здачі, перерахунку, зберігання й обліку готівки до моменту інкасації досить трудомісткі і пов'язані з кримінальними та іншими ризиками, пов'язаними з людським фактором. Не менш гостро стоять питання безпечного зберігання готівкової виручки на віддалених пунктах справляння плати і здачі виручки, а також її інкасації. Особливості тарифікації на міських маршрутах і приміському сполученні припускають дорогий і трудомісткий процес здачі та зберігання готівкової виручки монетами.

Впровадження автоматизованої системи прийому і зберігання виручки передбачає використання автоматизованих депозитних машин (АДМ) із модулями автоматичного прийому банкнот і монет. Ця комплексна система дасть змогу транспортному підприємству економити на вартості інкасації у віддалених пунктах збору доходів за рахунок зберігання виручки в АДМ протягом декількох днів, знизити витрати на закупівлю касової техніки, оптимізувати витрати на обслуговування всього парку АДМ, а також витрати на персонал [5, с. 60].

Висновки з цього дослідження. Оцінюючи перспективи розвитку системи смарт-обліку з використанням новітніх інформаційних технологій у міському пасажирському транспорті, можливо виділити дві основні тенденції.

По-перше, це уніфікація і централізація рішень, які необхідні для подальшого розвитку всієї транспортної галузі. І це світова практика: єдиний системний оператор, до якого підключаються незалежні агенти і партнери, єдина система, яка має, у тому числі, свій API з можливістю розроблення власних «надбудов», єдина база даних, підключившись до якої агенти можуть використовувати всю накопичену статистику для своєї роботи. А пасажир повинен отримувати будь-яку послугу буквально «у два кліка». Тоді рівень комфорту і рівень задоволеності послугою буде тільки зростати.

По-друге, сучасна реальність така, що транспортна галузь (як і більшість інших галузей) являє собою розподілену інфраструктуру різного роду об'єктів, будь-то термінал самообслуговування, табло інформування, лінії придорожнього освітлення, шафи автоматики та ін. Усім цим «господарством» необхідно управляти, обслуговувати і стежити, щоб не було збоїв. Для цього потрібна спеціальна система, яка дала б змогу гнучко додавати в єдиний контур управління об'єктами або прибирати їх з нього, налаштовувати, задавати сценарії використання, мати зв'язок із зовнішніми системами. Тільки в такому разі можливо створити загальний механізм, в якому вже не люди, а пристрої будуть взаємодіяти між собою.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Башинська І.О., Філіппов В.Ю. Проблеми та шляхи удосконалення функціонування міського пасажирського транспорту / І.О. Башинська, В.Ю. Філіппов // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 7/1. – С. 35–47.

2. Князев И.С. Автоматизация бизнес-процессов − потенциал для транспортных предприятий / И.С. Князев // Инновации транспорта. – 2016. – № 4(26). – С. 12–17.

3. Мороз О. Закордонний досвід організації транспортного обслуговування населення в містах / О. Мороз // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12(1). – С. 222–225.

4. Організаційно-економічні засади реформування міського пасажирського транспорту / В.П. Ільчук, А.В. Базилюк, І.О. Хоменко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 1. – С. 42–49.

5. Доброва Н.В. Напрями удосконалення діяльності міського електротранспорту / Н.В. Доброва, М.М. Осипова, М.С. Нечепуренко // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 14. – С. 58-64.

УДК 658

Формування системи збалансованих показників промислового підприємства

Довбня С.Б.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національної металургійної академії України

Волошина А.С.
магістрант
Національної металургійної академії України

Статтю присвячено обґрунтуванню складу системи збалансованих показників (СЗП) промислового підприємства. Розглянуто підходи до формування СЗП, структуру її основних підсистем та визначено найбільш значимі показники для умов промислових підприємств. Запропоновано виділення окремих блоків показників у межах підсистем «Фінанси» та «Внутрішні бізнес-процеси».

Ключові слова: система збалансованих показників, фінансова стійкість, фінансові результати, технікотехнологічна база, матеріально-технічне забезпечення, персонал.

Довбня С.Б., Волошина А.С. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена обоснованию состава системы сбалансированных показателей (ССП) промышленного предприятия. Рассмотрены подходы к формированию ССП, структура основных подсистем и определены наиболее значимые показатели для условий промышленных предприятий. Предложено выделение отдельных блоков показателей подсистем «Финансы» и «Внутренние бизнес-процессы».

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, финансовая стойкость, финансовые результаты, технико-технологическая база, материально-техническое обеспечение, персонал.

Dovbnya S.B., Voloshyna A.S. FORMING OF BALANCED SCORECARD FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is sanctified to the ground of the state of the balanced scorecard for industrial enterprise. It is considered the approach of balanced scorecard (BSC) forming, structure of basic subsystems of (BSC) and the most meaningful indexes are certain for the conditions of industrial enterprises. It is offered to mark the specific blocks of indexes within financial subsystems and internal business processes.

Keywords: balanced scorecard, financial stability, financial results, technical and technological base, logistical support, personnel.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні динамічні та високоризиковані умови господарювання, а також безповоротність процесів інтеграції вітчизняних підприємств у європейський простір вимагають переходу до стратегічного управління та здійснення його за допомогою інноваційних технологій. При цьому найбільш пріоритетним і одночасно проблемним етапом стратегічного управління є реалізація стратегічного плану. Дослідження американських учених свідчать про те, що 70% невдач були результатом не поганої стратегії, а поганої її реалізації [1]. Ефективним методом, що сприяє розумінню працівниками стратегії та забезпечує її реалізацію є система збалансованих показників (BSC), яка була розроблена професором Гарвардського університету Р. Капланом і зовнішнім консультантом Д. Нортоном протягом останнього десятиліття XX ст. [2]. Цей підхід і сьогодні не втратив у цілому своїх переваг, але динамічність зовнішнього середовища, а також специфічні особливості функціонування українських підприємств зумовлюють актуальність модифікації такої системи до умов вітчизняного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічному управлінню в цілому та системі збалансованих показників зокрема присвячено низку наукових праць зарубіжних і вітчизняних науковців [1–5; 7–13]. У процесі розвитку системи збалансованих показників розроблено її модифікації, такі як Бортове табло, модель Лоренца Мейсела [3] та ін. Проте ні структура цих систем, ні тим більше склад показників не є адаптованими для сучасних промислових підприємств, що зумовлює актуальність їх удосконалення.

© Довбня С.Б., Волошина А.С.

Недостатня опрацьованість цілої низки методичних аспектів системи збалансованих показників як інструменту конкретизації стратегії та оцінки ефективності функціонування промислових підприємств стримує її впровадження та зменшує дієвість.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення системи збалансованих показників, адаптованої до промислового підприємства, включаючи обґрунтування її складників та набору показників у кожній із них, які б забезпечували декомпозицію стратегічних цілей підприємства та об'єктивну оцінку їх досягнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищена увага до системи збалансованих показників зумовила наявність великої кількості її визначень [1–3]. З нашої точки зору, в стислому вигляді повністю характеризує її сутність така трактовка: «Система збалансованих показників – це ретельно підібраний набір індикаторів, які конкретизують стратегію підприємства шляхом її декомпозиції і забезпечують комплексну, повну і різнобічну оцінку ефективності його діяльності та реалізації стратегії» [4].

Виходячи із визначення сутності, збалансована система показників виконує такі завдання [5]:

- конкретизує стратегію шляхом її декомпозиції в систему показників по окремих напрямах діяльності, ієрархічних рівнях, підрозділах;
- дає змогу виконувати комплексну оцінку результативності підприємства та окремих підрозділів за допомогою важливих і різних за своєю суттю показників;
- забезпечує формування інформаційної бази, яка є підґрунтям аналізу, поточного планування, прогнозування, актуалізації стратегії та ін.;
- сприяє реалізації стратегії за рахунок доведення її до конкретних виконавців різних ієрархічних рівнів;
- дає можливість сформувати дієву систему мотивації, орієнтовану на ступінь досягнення ключових показників.

Система збалансованих показників традиційно включає чотири складника (підсистеми): «клієнти», «внутрішні бізнес-процеси», «навчання та розвиток», «фінанси», характеристика яких наведена в табл. 1.

Аналіз традиційної структури СЗП і показників, що входять до її складу, свідчить про те, що вона недостатньо враховує особливості промислових підприємств та потребує відповідної адаптації. Запропонований нами підхід до такої адаптації полягає у такому.

Підсистему «фінанси» пропонуємо розбити на два блоки: «фінансові результати» та «фінансова стійкість». Блок «фінансові результати» характеризує ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Блок «фінансова стійкість» дає змогу оцінити ступінь самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх джерел формування активів.

Для прийняття найбільш ефективних рішень щодо розширення ринків збуту та числа клієнтів промисловим підприємствам потрібно більше уваги приділяти концепції маркетингу. У зв'язку із цим підсистему «клієнти», на нашу думку, необхідно актуалізувати, розширивши набір показників, що входять до її складу. Такій удосконаленій підсистемі, з огляду на її зміст, ми пропонуємо дати назву «маркетинг».

Суттєвих змін зазнає підсистема «внутрішні

Таблиця 1

Традиційна структура системи збалансованих показників [1; 2]

Назва складника	Характеристика складника
1	2
Фінанси	Характеризує фінансові результати, що досягнуті підприємством шляхом задоволення потреб клієнтів за рахунок реалізації бізнес-процесів за наявного рівня кваліфікації працівників
Внутрішні бізнес-процеси	Характеризує бізнес-процеси підприємства, ефективність їх організації, можливість забезпечення потреб клієнтів та інтересів акціонерів. Визначає, в яких ключових процесах підприємство повинно підвищити ефективність, досягти досконалості
Навчання і розвиток	Характеризує міру відповідності наявної кваліфікації працівників поставленим цілям, здатність забезпечувати стійкі результати діяльності в майбутньому, систему підвищення кваліфікації та її ефективність
Клієнти	Містить характеристику основних клієнтів, способів задоволення підприємством їх потреб, ступені лояльності та задоволеності клієнтів

Таблиця 2

Модифікована збалансована система показників промислового підприємства

Фінанси	**Фінансові результати**		**Фінансова стійкість**	
	Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}\,(\text{Чистий збиток})}{\text{Середньорічна сума активів}} *100$	Коефіцієнт маневреності	$\frac{\text{Власні оборотні активи}}{\text{Власний капітал}}$
	Рентабельність власного капіталу (ROE)	$\frac{\text{Чистий прибуток}\,(\text{Чистий збиток})}{\text{Середньорічна сума власного капіталу}} *100$	Коефіцієнт Бівера	$\frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Довгострокові забов'язання} + \text{Поточні забов'язання}}$
	Рентабельність реалізації	$\frac{\text{Чистий прибуток}\,(\text{Чистий збиток})}{\text{Виручка від реалізації}} *100$	Коефіцієнт автономії	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальна сума капіталу}}$
	Коефіцієнт випередження	$\frac{\text{Темп росту чистого прибутку}}{\text{Темп росту виручки}}$	Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Бізнес-процеси	**Техніко-технологічна база**		**Матеріально-технічне забезпечення**	
	Фондовіддача	$\frac{\text{Вартість товарної (реалізованої) продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних виробничих фондів}}$	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	$\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середня вартість виробничих запасів}}$
	Фондоозброєність	$\frac{\text{Середньорічна вартість основних фондів}}{\text{Чисельність працівників}}$	Матеріаломіcткість	$\frac{\text{Сума матеріальних витрат}}{\text{Вартість товарної продукції}}$
	Витрати на 1 гривню товарної продукції	$\frac{\text{Собівартість товарної продукції}}{\text{Обсяг товарної продукції}} *100$	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{\text{Річний обсяг продажів}}{\text{Середньорічна вартість оборотних активів}}$

Продовження таблиці 2

Маркетинг	Частка ринку	$\frac{\text{Обсяг збуту продукції підприємства на даному ринку}}{\text{Місткість даного ринку}} *100$
	Якість продукції	$\frac{\text{Значення одиничного показника якості оцінюваної продукції}}{\text{Значення одиничного базового показника якості}}$
	Частка експорту	$\frac{\text{Обсяг експортної продукції}}{\text{Загальна кількість реалізованої продукції}} *100$
	Частка нових клієнтів	$\frac{\text{Кількість нових клієнтів}}{\text{Загальна кількість клієнтів}} *100$
	Коефіцієнт оберненості дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Виручка}}{\text{Середньорічна сума дебіторської заборгованості}}$
	Коефіцієнт операційної рентабельності реалізації	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Чиста виручка від реалізації}}$
Персонал	Частка працівників, що підвищили кваліфікацію протягом досліджуваного періоду	$\frac{\text{Чисельність працівників, навчених новим професіям}}{\text{Загальна чисельність працівників}} *100$
	Рівень виробничого травматизму	$\frac{\text{Число нещасних випадків за звітний період}}{\text{Загальна чисельність працівників}} *1000$
	Коефіцієнт плинності кадрів	$\frac{\text{Чисельність звільнених за порушення трудової дисципліни та за власним бажанням}}{\text{Середньооблікова чисельність працівників}}$
	Співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати	$\frac{\text{Індекс продуктивності праці}}{\text{Індекс середньої заробітної плати}}$
	Прибуток на одного працівника	$\frac{\text{Обсяг виготовленої продукції}}{\text{Витрати часу на виробництво продукції}}$

бізнес-процеси». Враховуючи те, що для промислового підприємства виняткову важливість має раціональна організація виробничих процесів, яка забезпечує ефективність використання ресурсів та суттєво впливає на фінансово-економічні результати діяльності підприємства, цю підсистему необхідно опрацювати найбільш детально. На нашу думку, до неї необхідно включити показники, що характеризують техніко-технологічний рівень виробництва, рівень матеріально-технічного забезпечення, а також ефективність виробничої діяльності.

Щодо складника «навчання та розвиток» слід відзначити таке. Промислові підприємства відчувають брак персоналу через непопулярність виробничих професій у сучасному суспільстві, тому важливо організувати власну систему навчання персоналу. Не менш важливими є оцінка потенціалу трудового колективу та ефективність його використання. Крім того, промислові підприємства характеризуються небезпечними умовами виробництва, що також необхідно оцінювати та враховувати. У зв'язку з вищезазначеним складник «навчання та розвиток» запропоновано розглядати ширше і надати йому таку лаконічну, але охоплюючу всі перераховані вище аспекти назву – «персонал».

Відбір показників до складу окремих підсистем відбувався шляхом логічного аналізу їх сутності, а також оцінки частоти використання різними авторами в результаті дослідження літературних джерел [9–17].

Частота використання дослідниками фінансових показників наведена на рис. 1.

Таким чином, до фінансового складника включені показники: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт маневреності та чиста рентабельність продажів – із найбільш часто вживаних показників. Цей набір запропоновано доповнити коефіцієнтом поточної ліквідності, коефіцієнтом Бівера, співвідношенням темпів росту чистого прибутку й виручки від реалізації продукції. Перші два показники дають змогу оцінити довгострокову та поточну платоспроможність підприємства, а третій – фінансову результативність його діяльності підприємства.

Щодо складника «маркетинг», який запропонований замість традиційного «клієнти», то найбільш важливими показниками в її складі ми вважаємо: якість продукції, частка ринку, частка експорту в загальному обсязі реалізації продукції, частка нових клієнтів, частка доходу від реалізації нових видів продукції, коефіцієнт оберненості дебіторської заборгованості, а також коефіцієнт операційної рентабельності реалізації.

Найбільш уживані показники складника «бізнес-процеси» представлені на рис. 2.

Як видно, найчастіше до цього складника включаються такі показники: фондовіддача, фондоозброєність, коефіцієнт придатності основних фондів, коефіцієнт оборотності виробничих запасів, коефіцієнт оборотності необоротних активів. Ураховуючи те, що вітчизняне промислове виробництво є матеріало- та енергомістким, а також постійне зростання цін на сировину та енергоносії, на нашу думку, важливим є включення показників, що характеризують рівень та вартість їх використання. Такими показниками є витрати на 1 грн. товарної продукції та матеріаломісткість продукції.

Безумовна важливість складника «навчання та розвиток» пов'язана з винятковою роллю персоналу сучасного підприємства. Частота використання в роботах науковців показників цього складника наведена на рис. 3.

Ураховуючи те, що зміст складника в запропонованій нами структурі СЗП суттєво розширено, показники, що будуть включені до нього (до складника «Персонал»), повинні харак-

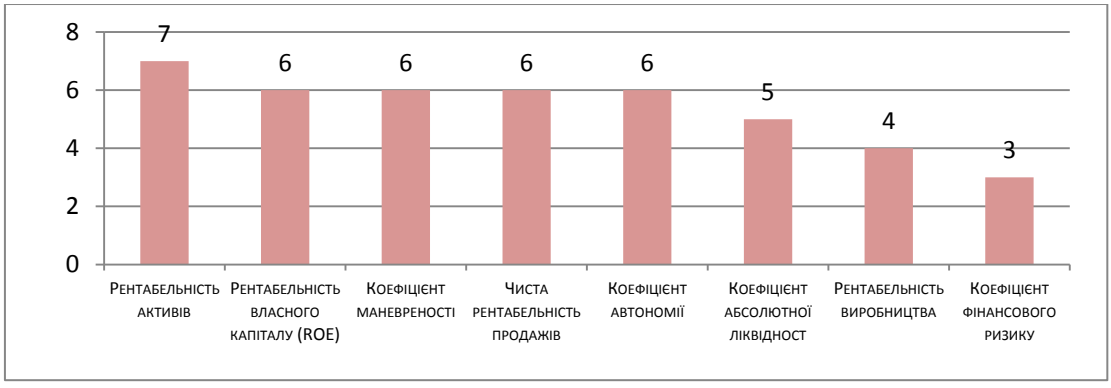


Рис. 1. Частота використання показника в складнику «фінанси»

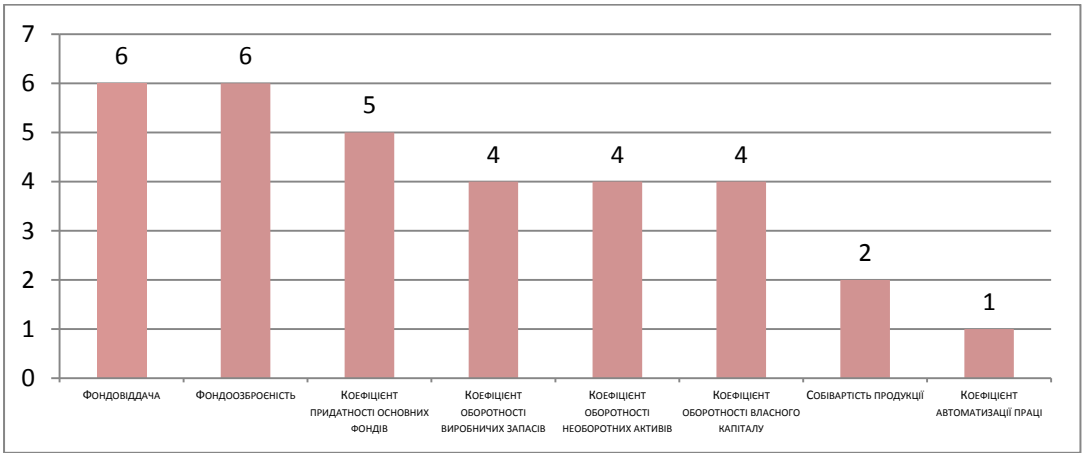


Рис. 2. Частота використання показника у складнику «Бізнес-процеси»

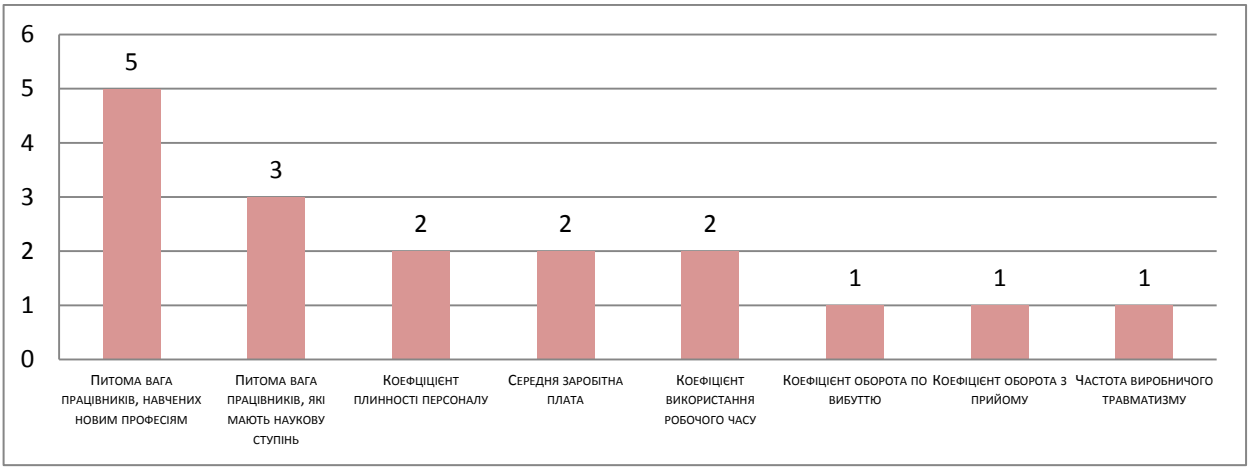


Рис. 3. Частота використання показників у складнику «Навчання та розвиток»

теризувати: якісні та кількісні характеристики підвищення кваліфікації у відповідності до цілей і завдань підприємства, стан безпеки праці, стабільність трудового колективу і, врешті-решт, результативність роботи персоналу. Цей складник, на нашу думку, може бути достатньо ємкою. Водночас основними індикаторами, що характеризують вищеназвані аспекти, ми вважаємо: частку працівників, що підвищили кваліфікацію протягом досліджуваного періоду; рівень виробничого травматизму; коефіцієнт плинності кадрів; співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати; прибуток на одного працівника.

Зведена система збалансованих показників представлена в табл. 2.

Висновки з цього дослідження. Запропонована вдосконалена система збалансованих показників за рахунок розширення змісту і підвищення деталізації більш коректно відображає специфіку промислових підприємств і дає змогу: своєчасно і коректно оцінювати стан основних фондів, визначати ефективність їх використання, оцінювати ефективність виробничих процесів; планувати та аналізувати маркетингову діяльність підприємства та її результати; оцінювати потенціал трудового колективу та ефективність його використання; здійснювати раціональний розподіл ресурсів, що відповідає стратегії підприємства. Впровадження запропонованої системи на промислових підприємствах забезпечить обґрунтованість формування стратегії та підвищить ефективність її реалізації, дасть змогу своєчасно і коректно оцінювати результативність діяльності підприємства та ступінь виконання його стратегії.

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. – С. 398.

2. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; пер. с англ. ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2010.

3. Ивлев В., Попова Т. Balanced Scorecard – альтернативные модели / В. Ивлев, Т. Попова // Банки и технологии. – 2002. – № 4.

4. Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики : [колект. монографія] / За заг. ред. С.Б. Довбні. – Дніпропетровськ : Ліра, 2016. – С. 150–159.

5. Довбня С.Б. Отражение эффективности использования основных фондов предприятия в системе сбалансированных показателей / С.Б. Добвня // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 1. – С. 135–141.

6. Вітлінський В.В. Економіко-правове забезпечення зовнішньоекономічної інтеграції України : [монографія] / В.В. Вітлінський. – Одеса : Юридична література, 2015. – 288 с.

7. Цьомик Ю.В. Критерії та показники оцінки ефективності зовнішньоекономічної системи країни / Ю.В. Цьомик // Экономика и управление. – 2016. – № 6. – С. 49–58.

8. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М.Г. Браун. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2015. – 226 с.

9. Рамперсад Х.К. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность / Х.К. Рамперсад. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 351 с.

10. Казначеева Н.Л. Оценка эффективности внедрения сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления предприятием / Н.Л. Казначеева, А.В. Моргунов // Вестник Томского гос. ун-та. – 2009. – № 1(5). – С. 48–54.

11. Пешко А.В. Збалансована система показників у формуванні стратегії розвитку організації і підприємств : [монографія] / А.В. Пешко. – К. : КВІЦ, 2011. – 272 с.

12. Минцберг Г. Школы стратегии: стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегии менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел ; пер. с анг. Д. Раевской, Л. Дарук. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 300 с.

13. Должанський І.З. Стратегія управління діяльністю підприємства на основні збалансованої системи показників : [монографія] / І.З. Должанський, І.М. Ягнюк. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2012. – 213 с.

14. Кендюхов О.В. Маркетинговий менеджмент конкурентоспроможності підприємства: стратегічний підхід та системні рішення : [монографія] / О.В. Кендюхов [та ін.] ; за заг. ред. О.В. Кендюхова ; Донец. нац. техн. ун-т, каф. стратег. упр. екон. розвитком. – Донецьк : Схід, 2014. – 201 с.

15. Сухоруков А.І. Пріоритети державної політики щодо інвестиційного забезпечення структурних зрушень у промисловості: аналітична доповідь / А.І. Сухоруков [та ін.]. – Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2014. – 17 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua.

16. Ветлужський В.О. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.О. Ветлужський, І.В. Новікова // Проблеми науки. – Київ : Київ ЦНТЕІ, 2013. – С. 32–39.

17. Пономаренко В.С. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід: наукове видання / В.С. Пономаренко, С.В. Мінухін, О.М. Беседовський. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 240 с.

УДК 339.13:378

Вектор розвитку економічної освіти: проблеми та шляхи вирішення

Дорощук Н.І.
аспірант
Національного університету водного господарства
та природокористування

Автором обґрунтовано, що вплив економічної освіти проявляється у зростанні продуктивності праці, використанні новітніх технологій, у впевненості та результативності прийнятих рішень. Доведено, що рівень економічної освіти характеризується досягненням високих результатів, наявними знаннями та навичками, високим емоційним інтелектом. Розкрито чинники впливу на розвиток економічної освіти в Україні, до яких віднесено зменшення кількості населення та, відповідно, абітурієнтів, відсутність належного рівня фінансового забезпечення, високий рівень конкуренції тощо. Для розвитку економічної освіти пропонується спрямувати зусилля на розвиток співробітництва між корпораціями та установами професійної освіти, підвищити якість освіти, створити систему інформаційного забезпечення роботодавців та населення про динаміку ринку праці, обґрунтувати стратегії розвитку людського капіталу. Обґрунтовано, що освіта в межах суспільства тісно взаємопов'язана з ринком, наявними продуктивними силами, господарським механізмом, що будується на взаємовигідних економічних відносинах між усіма ринковими елементами.

Ключові слова: економічна освіта, фахівці, ринок, суспільство, емоційний інтелект, якість освітніх послуг.

Дорощук Н.И. ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Автором обосновано, что влияние экономического образования проявляется в росте производительности труда, использовании новейших технологий, в уверенности и результативности принимаемых решений. Доказано, что уровень экономического образования характеризуется достижением высоких результатов, имеющимися знаниями и навыками, высоким эмоциональным интеллектом. Раскрыты факторы влияния на развитие экономического образования в Украине, к которым отнесены уменьшение численности населения и, соответственно, абитуриентов, отсутствие надлежащего уровня финансового обеспечения, высокий уровень конкуренции и тому подобное. Для развития экономического образования предлагается направить усилия на развитие сотрудничества между корпорациями и учреждениями профессионального образования, повысить качество образования, создать систему информационного обеспечения работодателей и населения о динамике рынка труда, обосновать стратегии развития человеческого капитала. Обосновано, что образование в пределах общества тесно взаимосвязано с рынком, имеющимися производительными силами, хозяйственным механизмом, строится на взаимовыгодных экономических отношениях между всеми рыночными элементами.

Ключевые слова: экономическое образование, специалисты, рынок, общество, эмоциональный интеллект, качество образовательных услуг.

Doroshchuk N.I. FOCUS OF ECONOMIC EDUCATION DEVELOPMENT: PROBLEMS AND WAYS OF SOLUTION

The article proves that impact of economic education is revealed in a growth of labor productivity, application of innovative technologies, in confidence and efficiency of made decisions. It is argued that level of economic education is characterized by achieving of high results, mastering of knowledge and skills, high emotional intelligence. The research describes factors of impact on development of economic education in Ukraine, including reduction of population number and, respectively, a cut down of prospective university students; absence of an appropriate level of financial supply, a high level of competition, etc. The author of the work proposes to focus efforts on development of cooperation between corporations and institutions of professional education, to improve quality of education, to develop a system of informational supply for employers and population concerning dynamics of labor market, to define strategies of human capital development. The research confirms that education within a society is closely connected to its market, available productive forces, and an economic mechanism, which is based on mutually beneficial economic relations between all market elements. The principal aim of the article is to argue the direction of economic education development, to determine main problems in the field and make proposals concerning their solution.

Keywords: economic education, specialists, market, society, emotional intelligence, quality of educational services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Взаємозв'язок освіти та економіки проявляється у двох основних аспектах: по-перше, оскільки освітні підприємства реалізують освітні послуги, то вони функціонують на ринку освітніх послуг та є складником

© Дорощук Н.І.

ринку товарів і послуг країни; по-друге, сфера економіки досить гостро зацікавлена в результатах освітньої діяльності, тобто в наявних спеціалістах.

Освіта має особливе значення під час аналізу показників економічної діяльності мікро- і макросередовища у короткостроковому і довгостроковому періодах.

Завдяки своїй унікальній місії щодо нарощування інтелектуального капіталу, знань та компетентностей фахівців освіта стала основним чинником розвитку багатства суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної ролі освіти обґрунтовано в працях іноземних та вітчизняних учених. Зокрема, на особливу увагу заслуговують праці закордонних учених, серед яких – дослідження Г. Беккера, Д. Белла, Р. Дорнбуша, С. Фішера, Е. Долана, Д. Ліндсея та ін. Дослідження системи освіти як чинника економічного розвитку суспільства знайшли відображення в працях вітчизняних учених: В. Геєця, І. Каленюка, О. Грішнової, Л. Федулової, Д. Богині, А. Головача та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вченими порушено багато сучасних питань розвитку економічної освіти, проте з плином часу змінюються й вимоги, зростає необхідність у нових спеціальностях. Досі залишаються нерозкритими питання формування основного єдиного чітко сформованого вектору розвитку освіти.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування вектору розвитку економічної освіти та виявлення у його межах основних проблем, внесення пропозицій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цінність освіти як соціального інституту визначається її людино- і культуротворчою спрямованістю, стратегічною важливістю для сталого розвитку суспільства, забезпечення прогресу його соціального, економічного та інших складників.

Вплив освіти на економічне зростання проявляється у:

– стимулюванні працівників використанням нових технологій;

– підвищенні продуктивності праці;

– формуванні здатності приймати самостійні рішення.

Особливість економічної освіти полягає у тому, що вона є складовою частиною формування економічної культури, яка формує систематизовані теоретичні погляди дорослого слухача, морально-ціннісні якості (переконання, мотиви, установки, ціннісні орієнтації тощо).

Економічна освіта сьогодні бажає кращого, про це свідчать дані Індексу соціального розвитку (далі – ІСР), розробленого американською неурядовою організацією Social Progress Imperative за підтримки компанії «Делойт».

За рівнем життя населення Україна посідає 63-є місце серед 133 країн. ІСР визначає рейтинги країн на базі показників, що мають безпосередній вплив на якість життя людей. Порівнюючи за цими критеріями країни зі співставним рівнем ВВП, Social Progress Imperative доводить, що економічний розвиток країни не гарантує високу якість життя населення. Індекс соціального розвитку оцінює соціальний розвиток незалежно від ВВП та включає показники у сферах здоров'я, освіти, доступу до житла, правах та толерантності [2].

Освіта в межах суспільства тісно взаємопов'язана з ринком, наявними продуктивними силами, господарським механізмом, що будується на взаємовигідних економічних відносинах між усіма ринковими елементами (рис. 1).

Відзначимо, що в межах господарського механізму та функціонуванні продуктивних сил освіта характеризується наявним результатом, тобто наявними знаннями та навичками, якими можна користуватися та застосовувати практично. Тобто у цьому разі освіта є складником суспільних відносин.

Особливо важливою тенденцією останніх років є таке поняття, як «емоційний інтелект» (EQ) – уміння розпізнавати та управляти своїми емоціями. Це питання не лише у молоді, а й у досвідчених управлінців високого рівня. Розвинутий EQ украй необхідний у стресових умовах сьогодення, оскільки впливає не лише на власну ефективність, а й на команди загалом.

Доцільно відзначити випереджаючий розвиток освіти на тлі інших складників соціально-економічного розвитку, а головне – своєчасно підготувати майбутніх випускників до потреб XXI ст. У цьому сенсі на перший план повинен виходити підхід, згідно з яким педагог повинен навчати, базуючись не своєму минулому, а на майбутньому. Випереджуюча освіта повинна бути орієнтована на майбутнє, на ті умови життя і професійної діяльності, в яких буде перебувати молода людина. Система освіти випереджального характеру повинна формувати у молодих людей такі якості, які

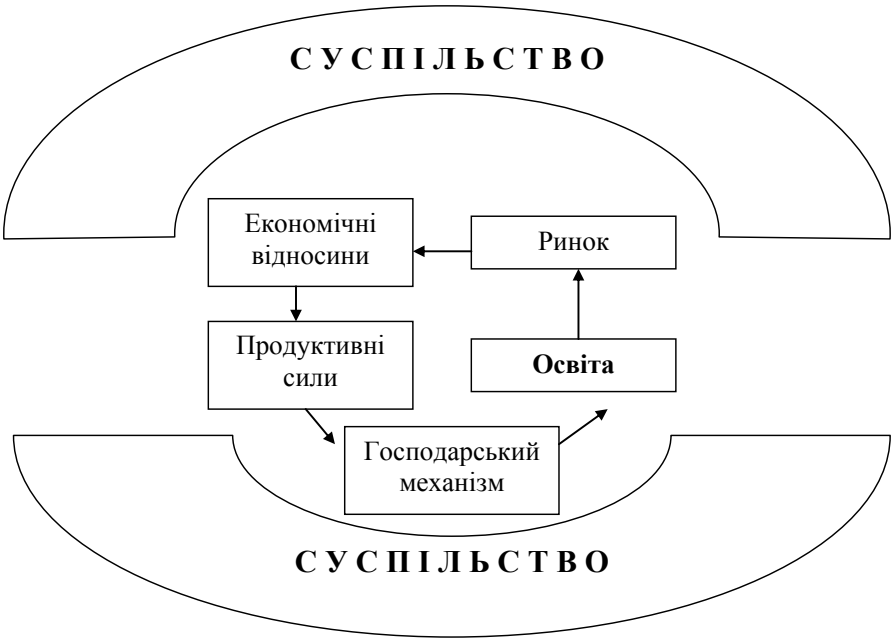


Рис. 1. Місце освіти в суспільних відносинах

дадуть їм змогу жити і працювати в складних конкурентних умовах, що породжуються глобалізацією. Серед таких якостей слід виокремити: системне наукове мислення, екологічну культуру, творчу активність, толерантність, уміння працювати в команді, вміння працювати на результат, готовність до отримання нових знань упродовж усього життя.

Підвищує рівень зацікавленості до проблем економічної освіти комплекс протиріч, які потребують ефективного та швидкого вирішення: між необхідністю забезпечення розвитку сучасного суспільства, що знаходиться в прямій залежності від соціально-економічного потенціалу підростаючого покоління, підготовки молоді до вирішення питань, спрямованих на прискорення темпів економічного зростання, і низькою ефективністю її економічної підготовки; між постійно зростаючою потребою в оволодінні необхідною сукупністю економічних знань, теорій, ідей, поглядів, що становлять основу їх економічного мислення та раціональної економічної поведінки, і недостатнім використанням міжпредметних зв'язків на всіх щаблях навчання у сфері освіти.

Істотний вплив на розвиток як системи освіти у цілому, так і окремих її рівнів має демографічна ситуація в країні. Демографічний спад чинить негативний вплив на діяльність освітніх установ різних рівнів професійної освіти. Найважливішим чинником впливу тут є скорочення потенціалу абітурієнтів, загальна кількість яких менше кількості місць прийому до навчальних закладів, що здійснюють підготовку за основними програмами професійної освіти всіх рівнів.

У світлі недостатнього бюджетного фінансування залучення ресурсів приватних підприємств до системи освіти може служити додатковим джерелом. Розвиток співробітництва між корпораціями й установами професійної освіти дасть змогу підвищити ефективність діяльності системи освіти та знизити структурний дисбаланс на ринку праці.

Об'єднуючи можливості декількох компаній, що працюють у регіонах, бізнес у змозі вирішити назрілі соціальні проблеми, пов'язані, зокрема, з якістю освіти, створенням систем додаткового навчання дефіцитним професіям. У зв'язку із цим уважаємо за доцільне: – створити ефективну державну систему інформування роботодавців і населення про динаміку професійних ринків праці і відповідних прогнозів;

– сформулювати національну доктрину і стратегію розвитку людського капіталу, підготовки кадрів;

– відродити державну систему профорієнтації населення.

Якість економічної освіти передусім залежить від дотримання сучасних світових освітніх стандартів, адекватного фінансування, сприятливих умов для інвесторів та ефективного використання всіх видів ресурсів, що задіяні в галузі [1].

Для підвищення якості освітніх послуг і збільшення рівня потреби у випускниках необхідно розвивати співпрацю освітніх установ із підприємствами в межах цільової підготовки та перепідготовки кадрів. Окрім того, необхідний інструментарій, що дає змогу освітній установі керувати процесом взаємодії суб'єктів ринку освітніх послуг і ринку праці, враховуючи і погоджуючи потреби учнів, роботодавців, а також держави.

Висновки з цього дослідження. Розвиток економічної освіти, на нашу думку, є однією з ключових проблем, яка перебуває у полі зору дослідників, що займаються питанням економічної освіти. Вплив економічної освіти проявляється у зростанні продуктивності праці, використанні новітніх технологій, у впевненості та результативності прийнятих рішень. Рівень економічної освіти характеризується досягненням високих результатів, наявними знаннями та навичками, високим емоційним інтелектом. Особливий вплив на розвиток економічної освіти в Україні мають демографія, наявність фінансового забезпечення і т. д.

Для розвитку економічної освіти доцільно спрямувати зусилля на розвиток співробітництва між корпораціями та установами професійної освіти, підвищити якість освіти, створити систему інформаційного забезпечення роботодавців та населення про динаміку ринку праці, обґрунтування стратегій розвитку людського капіталу.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є вивчення чинників впливу на рівень якості освіти та досвіду країн ЄС.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Заглинська Л.В. Економічна освіта в контексті інвестиційних процесів у галузі / Л.В. Заглинська, О.І. Лукомська // Наукові записки Рівненського державного гуманітарного університету. – 2014. – Вип. 9 (52) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Ozfm_2014_9_25.pdf.

2. Індекс соціального розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/social-progress-index-2016.html.

3. Константюк Н. Вплив рівня освіти на розвиток економіки та добробуту населення країни / Н. Константюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21222/2/SEIED_2017_Konstantiuk_N-Influence_of_education_161-163.pdf.

4. Лебеда Т.Б. Вплив освіти на економічну динаміку в Україні / Т.Б. Лебеда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_14_4_110_uk.pdf.

5. Шевчук В.О. Міграційні процеси як інструментальний чинник регіональної «пастки стагнації» / В.О. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/shevch/region-07-5Lutsk15.pdf.

6. Шевчук О.Б. Особливості підготовки майбутніх фахівців фінансово-економічного профілю за кордоном / О.Б. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN23/13sobpzk.pdf.

7. Vynnyk T. Significance of educational outcomes for society / Tetiana Vynnyk, Nataliia Konstantiuk // Socio-economic problems and the state. – 2015. – Vol. 1(12). – P. 67–73.

УДК 338.264:65.016

Інвестування підприємницької діяльності щодо відтворення основних засобів виробництва

Досужий В.С.
аспірант кафедри прикладної економіки та підприємництва
ДВНЗ «Національний гірничий університет»

Узагальнено сучасні погляди вчених на оцінювання інвестиційної привабливості підприємницьких проектів й обґрунтовано методичний підхід до формування інвестицій на відтворення основних фондів на промислових підприємствах. Стосовно кредитної лінії в аналітичному виді визначено первинні оцінки привабливості певного проекту, обсяг оплати відсотків, суму банківських відсотків за всіма траншами надання позики й обсяг платежу для погашення боргу за час, передбачений кредитною угодою

Ключові слова: основні фонди, підприємницький проект, інвестиційна привабливість, кредитна лінія, банківський відсоток, рівень інфляції.

Досужий В.С. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ВОСПРОИЗВОДСТВУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

Обобщены современные взгляды ученых на оценивание инвестиционной привлекательности предпринимательских проектов и обоснован методический подход к формированию инвестиций на воспроизводство основных фондов на промышленных предприятиях. Применительно к кредитной линии в аналитическом виде определены первичные оценки привлекательности определенного проекта, объем оплаты процентов, сумму банковских процентов за всеми траншами предоставления займа и объем платежа для погашения долга за время, предусмотренное кредитным соглашением

Ключевые слова: основные фонды, предпринимательский проект, инвестиционная привлекательность, кредитная линия, банковский процент, уровень инфляции.

Dosuzhyi V.S. INVESTING IN ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN RELATION TO THE REPRODUCTION OF THE MAIN MEANS OF PRODUCTION

The modern view of scientists on the assessment of the investment attractiveness of entrepreneurial projects has been generalized and the methodical approach to the formation of the investments for the reproduction of fixed assets in industrial enterprises has been justified. The primary estimates of the particular project attractiveness, the interest payment amount, the amount of bank interest for all tranches of the loan and the amount of payment for repaying the debt for the time provided for in the loan agreement have been defined with respect to the credit line in an analytical form.

Keywords: fixed assets, entrepreneurial project, investment attractiveness, credit line, bank interest, inflation rate.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зміст підприємницької діяльності розкривається за різними функціями, серед яких важливішою є реформування й докорінна перебудова виробництва через здійснення нових комбінацій щодо техніки і технології, створення нової продукції, освоєння нових джерел сировини тощо. Хоча прибутковість інвестицій у підприємницький бізнес на світовому фінансовому ринку в цілому досить висока, складність залучення капіталовкладень у проекти інноваційного відтворення основних засобів на підприємствах зумовлена високим ризиком і можливими значними збитками. У 2013 р. 39% машинобудівних підприємств отримали збитки за підсумками господарської діяльності, рівень рентабельності становив 1,5–3,4% [1]. Підприємницька активність для впровадження новітніх засобів виробництва в галузі є недостатньою: питома вага підприємств, що впроваджували інновації, становила 11,5%, реалізовані інноваційні заходи – 3,8%.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для підтримання продукції на конкурентоспроможному рівні промислове підприємство повинне своєчасно вирішувати низку питань, пов'язаних з упровадженням новітніх техніки й технології виготовлення виробів. Отже, у ході виробничо-господарської діяльності воно має здійснювати постійно відновлюваний цикл формування інвестиційних коштів на інноваційне відтворення основних засобів виробництва. Тут слід відзначити, що обсяги капітальних вкладень у підприємницьку діяльність, що відрізняється господарським новаторством на основі використання різних проектів для випуску нової або старої

© Досужий В.С.

продукції новими методами, значною мірою залежать від інвестиційної привабливості цих проектів.

Стосовно загального підходу до оцінювання підприємницької діяльності в аспекті її інвестиційного забезпечення серед науковців немає єдиного підходу до визначення поняття «інвестиційна привабливість». Викликає інтерес визначення інвестиційної привабливості, запропоноване Я.Є. Задорожною і Л.П. Дядечком [2]. Привабливість ними розглядається як комплекс різноманітних факторів, що залежать від цілей інвесторів, виробничих особливостей, економічного розвитку в минулому, нині, а також очікуваного у майбутньому підприємства, в яке вкладаються кошти. Такої ж думки дотримується Є.А. Якименко [3], який уважає доречним розглядати цю привабливість, використовуючи безліч показників, що відповідають різним аспектам діяльності підприємства, важливим для його майбутнього та привабливим для потенційних інвесторів.

О.В. Науменко [4] розуміє під інвестиційною привабливістю відносне поняття, яке відображає думку певної групи інвесторів щодо співвідношення рівня прибутковості, вартості фінансових ресурсів та рівня ризику в тій або іншій державі, регіоні галузі. І.О. Бланк [5] характеризує інвестиційну привабливість як наявні в об'єкта переваги та недоліки, що можуть бути подані потенційному інвестору за рахунок показників його платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості, рівня віддачі акціонерного капіталу тощо.

Інноваційному розвитку промислових підприємств, зокрема основним засобам виробництва, науковці приділяють значну увагу. Пріоритетним напрямом підвищення рівня інноваційно-інвестиційної активності українських підприємств, на думку С.В. Ушеренко [1], є вдосконалення механізмів державної регуляторної політики у цій сфері. Недостатній обсяг інвестицій зумовлює неможливість процесів відтворення та оновлення основних фондів підприємств та становить істотну загрозу подальшого розвитку його економіки [6].

Отже, названі й інші вчені, висвітлюючи методологічні засади класичної економічній теорії інвестування підприємницької діяльності підприємств, заклали наукові основи формування та оцінювання їхньої інвестиційної привабливості. Переважно привабливість формується на підставі кінцевих показників економічної діяльності підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло наукового надбання з питання, що розглядається, сучасний погляд на інвестування здебільше стосується підприємництва в цілому. Первинні показники привабливості та можливості утворення підприємцем того чи іншого об'єкту для залучення інвестиційних ресурсів визначено недостатньо.

Ефективність підприємництва, яка вимірюється обсягами продукції та витратами на її виробництво, зумовлена працездатністю основних засобів праці. Ці засоби входять до складу технологічного комплексу підприємства й визначають рівень його прогресивності та економічності. У процесі використання основні засоби піддаються зношенню. Про це свідчить коефіцієнт зносу основних засобів на машинобудівному заводі «Дніпроважмаш» (ДВМ), де активна частина засобів дуже зношена – у середньому на 70%, хоча щорічно оновлюється близько 10% технологічного устаткування. Водночас дослідження щодо інвестування проектів відтворення основних засобів виробництва на підприємницьких засадах сьогодні виконуються за незначним обсягом, не повно виявлено й обґрунтовано фактори та показники, які безпосередньо впливають на вказану привабливість, що потребує подальших досліджень. Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні економічних показників впливу на привабливість підприємницьких проектів та обґрунтуванні факторів зацікавленості інвесторів щодо розвитку основних засобів на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізовано особливості інвестування у відтворення основних засобів й з'ясовано методичний підхід до формування інвестиційних коштів в умовах підприємницької діяльності машинобудівних підприємств. Цей підхід передбачає розв'язання чотирьох завдань, що утворюють певну циклічність: 1) збільшення прибутку від операційної діяльності; 2) інвестування розвитку основних виробничих засобів; 3) оптимізація умов підприємницької діяльності; 4) виробництво і реалізація промислової продукції (рис. 1). Збільшення прибутку має досягатися за рахунок підвищення обсягів виробництва, якості продукції та поліпшення її асортименту на основі раціонального плану виготовлення виробів. Таким чином, здійснюється цілеспрямоване залучення необхідних інвестицій на основні засоби виробництва.

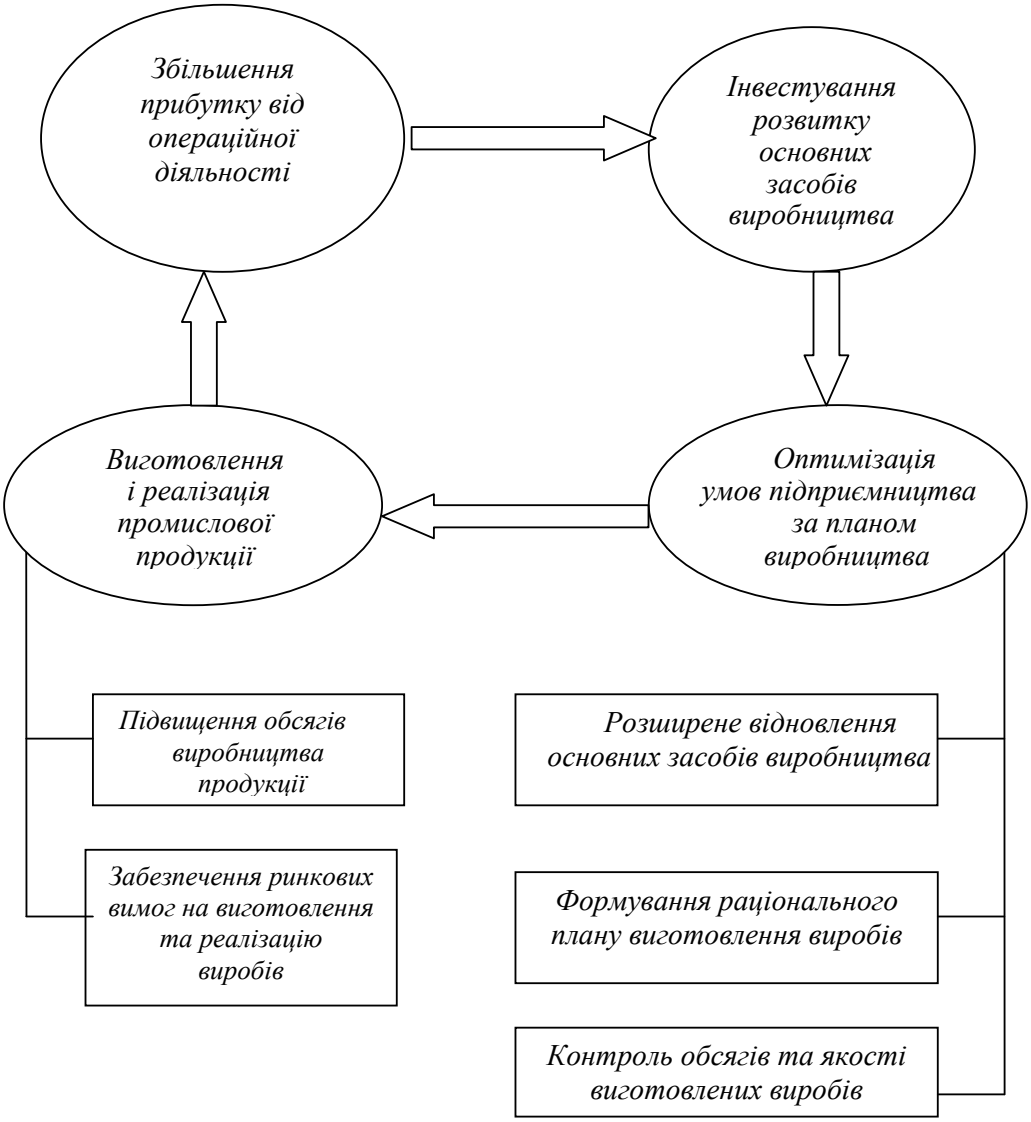


Рис. 1. Складники циклічності формування інвестиційних коштів на відтворення основних засобів виробництва

Отже, підприємство спочатку накопичує гроші на інвестування розвитку виробничого потенціалу, а саме розширене відтворення основних засобів, а потім за рахунок цих засобів виготовляє вироби згідно з планом їх випуску. Відтворення засобів виробництва пов'язане передусім з оновленням зношеного устаткування, що працює зі зниженою продуктивністю, а також із необхідністю поповнення виробничих засобів додатковим устаткуванням для виготовлення нових видів продукції. Вирішення цього завдання також передбачає створення технічних засобів і технології машинобудівного виробництва більш високого рівня у міру прискорення науково-технічного прогресу через дію фактору часу.

З'ясування того, яка з причин може обмежувати інвестування інноваційної діяльності підприємства, має принципове значення. Залежно від цього здійснюється вибір управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію фінансового положення організації. Вище наведений підхід проаналізований стосовно ВАТ «Дніпроважмаш». На його прикладі розглянуто наявні проблеми інвестиційного забезпечення підприємницької діяльності підприємств машинобудівної галузі. Важливим видом економічної діяльності ДВМ є виробництво машин та устаткування для металургії, крім цього, він виготовляє гірничошахтне й підйомно-транспортне устаткування. Виробництво характеризується повним циклом із дрібносерійним та одиничним виготовленням продукції.

У плані зазначеної циклічності (рис. 1) розвивається виробничий потенціал, який

характеризують такі потенційні параметри, як запаси нарощення обсягів продукції, можливості основних засобів та обсяги використання сировини і матеріалів. Джерелами фінансування інвестицій у розвиток потенціалу можуть бути кошти фонду розвитку виробництва, науки і техніки та фонду соціального розвитку, що створюються в результаті збільшення прибутку, а також амортизаційних відрахувань і ресурсів, що мобілізуються у самому виробництві (прибутку й економії від зниження вартості машинобудівних робіт, виконуваних за допомогою вдосконаленого устаткування). Розширене відтворення засобів виробництва відповідно до зміни ринкового середовища як одного з факторів формування внутрішнього середовища підприємства має забезпечити реалізацію збільшеного обсягу продукції підвищеної якості.

Серед інших факторів, що будуть визначати умови та обмеження на обсяги й якість промислових виробів, слід установлювати раціональний план виготовлення виробів й контролювати їх обсяги та якість. З одного боку, повніше використання технологічного устаткування дає змогу знизити собівартість продукції за рахунок умовно постійних витрат, з іншого – так розв'язується пріоритетне завдання щодо збуту виготовлених виробів.

Відповідно до інноваційного розвитку технології виробничих процесів, формується склад новітніх засобів та визначається обсяг капітальних вкладень. При цьому особливої важливості набуває підтримка оптимальної структури основних фондів, тобто встановлення такого обсягу пасивної частини, за якого забезпечувалася б ефективніша робота активної частини фондів. Виробничі фонди промислових підприємств, що сформовані в попередні роки, за структурою основних засобів та їхніми технологічними можливостями не можуть бути базою подальшого економічного розвитку підприємств. Інноваційний розвиток потребує тих чи інших за обсягом інвестицій, що пов'язане з певними складнощами. Звичайно, виходячи з фінансового стану в аспекті забезпечення нововведень матеріальними і трудовими ресурсами, слід управляти фінансами підприємства так, щоб окремою статтею були передбачені кошти на розроблення і впровадження інновацій.

Ефективність використання основних фондів зумовлена її тісним зв'язком з оборотними й інвестиційними ресурсами. Саме їх достатність забезпечує використання фондів у виробничому процесі, якісне обслуговування і своєчасне оновлення фондів. Тут велике значення має оцінка здатності підприємства акумулювати власні грошові ресурси для їх подальшого інвестування у нові фонди чи інноваційні проекти.

Розглянуто та оцінено забезпеченість підприємницької діяльності ВАТ «Діпроважмаш» основними засобами виробництва для її інноваційного розвитку. З рис. 2 витікає, що зростання обсягу активної частини основних засобів залежить від зростання обсягу його чистого валового доходу за квадратичною залежністю з високою тіснотою зв'язку ліній регресії (R^2 = 0,91). Отже, якщо підприємство отримує прибуток достатнього обсягу, воно має частину цього прибутку спрямувати на оновлення та збільшення обсягу засобів виробництва, що сприяє збільшенню обсягу прибутку: з підвищенням прибутку основні виробничі засобів за величиною мають зростати.

Залишкова вартість активної частини (36,7 млн. грн.), яка свідчить про технічну озброєність машинобудівного виробництва, становить майже третину її первісної вартості. Зменшення величини амортизаційних відрахувань (з 10,8 до 7,9 млн. грн.), незважаючи на зростання залишкової вартості засобів виробництва, також підтверджує наявність в експлуатації повністю амортизованого устаткування. Вплив процесу відтворення фондів на рентабельність виробництва визначається особистою участю амортизаційних відрахувань у формуванні собівартості їхньої продукції.

Отже, з виконаного аналізу витікає, що технологічне устаткування, яке використовується сьогодні на заводі «Дніпроважмаш», через сильну зношеність та старіння (багато моделей обладнання експлуатуються вже понад 50 років) не має перспектив до забезпечення сучасного ринку машинобудівною продукцією потрібного обсягу, асортименту та якості. Це значно обмежує можливості підприємства у формуванні прибутку для інвестування у розвиток основних фондів, який потребує додаткових коштів. Через обмеження власних ресурсів джерелом фінансування підприємницьких заходів на машинобудівних підприємствах здебільшого розглядаються кредитні ресурси. Як уважають спеціалісти [7; 8], кредитне фінансування більш вигідне для підприємства, ніж фінансування за допомогою власних коштів.

Практичне значення для розвитку і підвищення ефективності позикових засобів мають

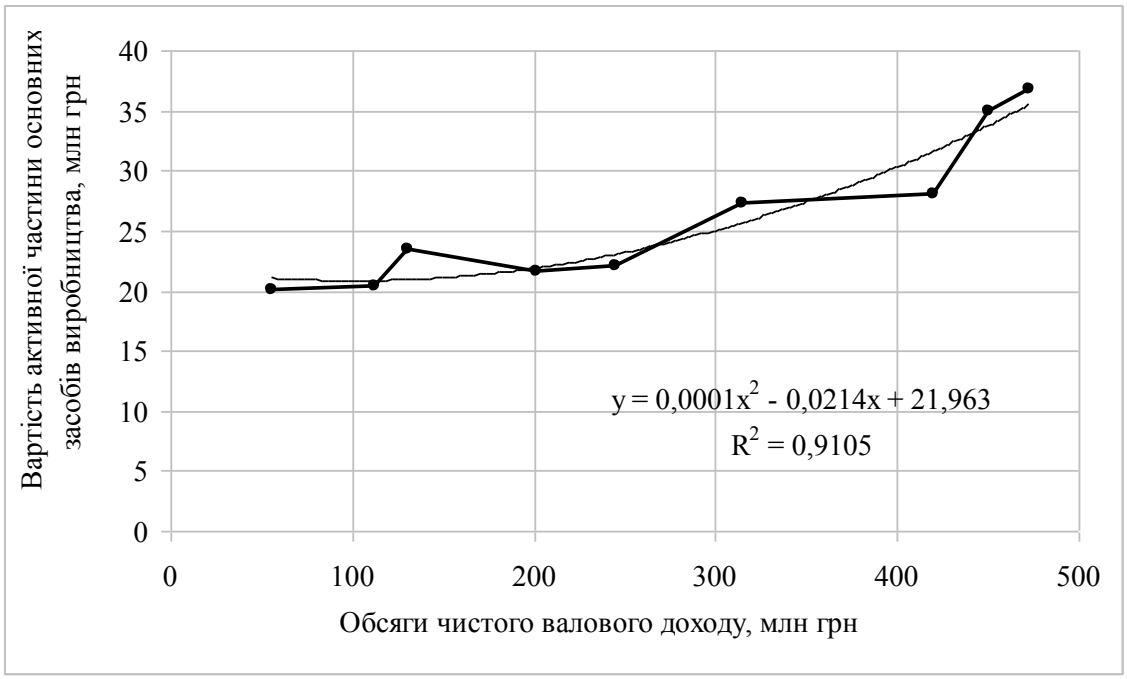


Рис. 2. Графік залежності вартості активної частини основних засобів виробництва від обсягу чистого валового доходу: 1, 2 – відповідно емпірична та теоретична лінії регресії

відсотки за надану позику та термін її окупності. Крім того, значною перешкодою для інвесторів є високий ризик інвестування, й інвестори або утримаються від вкладення капіталу, або ж як компенсацію за ризик вимагають високого прибутку. Визначимо названі показники, які можуть розглядатися як первинні оцінки привабливості та можливості реалізації підприємцем певного проекту для залучення інвестиційних ресурсів.

Для спрощення методичного підходу та формулювання узагальнених висновків прийнято, що кредитування здійснюється за кредитною лінією та кредити надходять рівномірно (однаковими сумами та часом періодів надходження). У такому разі середня оплата відсотків за позику, згідно з траншами її надання, в *t*-му періоді надходження кредитного капіталу (місяці, квартали, році) може бути визначена так:

$$C_{вт} = \frac{p(t - T_n)}{100}(K_o + \frac{K_i}{T_{k.i} - T_n}), \text{ грн.}, \quad (1)$$

$$\text{визначаючи } p = (1 + R_к)/(1 - i), \quad (2)$$

де p – банківська ставка за кредит, %;

t – момент надання позики (траншу) від початку реалізації інвестиційного проекту ($T_n \le t \le T_{к.i}$);

T_n – початковий період сплати процентів за використання кредиту;

K_0 – початковий кредит на підготовчі роботи щодо утворення підприємницького об'єкту, грн.;

K_i – сума капіталу, безпосередньо спрямованого на утворення об'єкту в повному обсязі, грн.;

$T_{к.i}$ – кінцевий момент надання кредиту (кінець інвестування);

$R_к$ – рівень прибутковості наданого кредиту, який планує банк виходячи з рентабельності на свій капітал, частка од.;

i – рівень інфляції грошей протягом періоду часу, частка од.

Усього за позику підприємець має сплатити суму банківських відсотків, що дорівнюватиме:

$$C_в = \sum_{t=T_n}^{T_{k.i}} \frac{p(t - T_n)}{100}(K_o + \frac{K_{mp}}{T_{mp}}), \text{ грн.}, \quad (3)$$

де K_{mp} – величина траншу (одноразового інвестування у середньому), грн.;

T_{mp} – інтервал часу між траншами.

У формулах (1) і (3) відсоток p виходить із рівня прибутковості, який планує банк на свій кредитний капітал. Повна банківська ставка дорівнюватиме сумі $p + i$. Ця формула дає змогу врахувати вплив на величину платежу $C_{вт}$ факторів надання позики p та знецінення грошей i незалежно один від одного. Такий підхід висвітлює певне інфляційне очікування, на основі якого економічні суб'єкти формують

свою цінову, грошову, кредитну політику. До того ж таким чином банк плануватиме можливе зростання цін як у наступному році, так і у віддаленій перспективі, інакше встановлена відсоткова ставка буде нереальною.

Повна вартість отриманого кредиту $B_к$ розраховується сумуванням початкового кредиту K_0, інвестиційних надходжень K_i та відсотків $C_в$. Підприємець вводить об'єкт в експлуатацію й за рахунок чистого грошового потоку від реалізації продукції, вироблюваної цим об'єктом, погашається кредит. У цьому разі автором прийнято підхід до методу розрахунку за залучений капітал, згідно з яким увесь отриманий прибуток спрямовується на оплату процентів за кредит та його тіла. Визначена сума платежу, достатня для погашення боргу за *s* періодів, та час, передбачений угодою між кредитором і позичальником. Прийнято, що відсотки за кредит сплачуються повністю, а решта прибутку спрямовується на оплату самого кредиту.

Приймаючи дохід за кожний період незмінним, у результаті математичних перетворень для розрахунку обсягу платежу складена формула:

$$O_{\text{k}} = \frac{(K_o + K_{\text{i}})(1 + p\sum_{j=1}^{s}(1+p)^{j-1})}{\sum_{j=1}^{s}(1+p)^{j-1}}, \qquad (4)$$

де *j* – порядковий номер періоду оплати відсотків та залишку тіла кредиту; *j* = 1, 2,…, *s*).

За розрахунками для поліпшення умов кредитування проекту будівництва об'єкту інвестору слід скоріше вкласти всю суму позики на введення об'єкту в експлуатацію, що дасть змогу скоріше погасити тіло кредиту й зменшити відсотки за його використання. Це призведе до збільшення накопиченого грошового потоку, що є основною ціллю підприємця.

Сформульовані найбільш імовірні види ризиків, пов'язані з діяльністю машинобудівних підприємств й визначено заходи щодо зниження негативного впливу ризиків на фінансову діяльність українського підприємства (табл. 1).

Висновки з цього дослідження. Сьогодні в науковій літературі достатньою мірою висвітлено методологічні засади формування та оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств. Сучасний погляд на інвестування здебільшого стосується підприємництва у цілому. Це визначило актуальність результатів дослідження, викладених у статті, щодо інвестування проектів відтворення основних засобів виробництва як підприємницького об'єкту для залучення інвестиційних ресурсів.

Обґрунтований методичний підхід до формування інвестиційних коштів в умовах підприємницької діяльності, що передбачає розв'язання чотирьох завдань за певною циклічністю: 1) збільшення прибутку від операційної діяльності; 2) інвестування розвитку основних виробничих засобів; 3) оптимізація умов підприємницької діяльності; 4) виробництво і реалізація промислової продукції.

З'ясовано, що ефективність використання основних фондів зумовлена її тісним зв'язком з оборотними й інвестиційними ресурсами. Оптимальна структура цих фондів за обсягом пасивної частини, яка забезпечує ефективнішу роботу активної частини фондів, визначає умови та обмеження на обсяги й якість промислових виробів, установлених за раціональним планом їх виготовлення, виходячи

Таблиця 1

Аналіз чинників впливу ризиків

№ п/п	Види ризиків	Заходи щодо зниження негативного впливу ризиків
1.	Падіння попиту на вироблювану продукцію	Розширення каналів збуту основної продукції, у т. ч. вихід на закордонні ринки. Диверсифікація продукції. Застосування гнучкого механізму ціноутворення. Підвищення якості продукції.
2.	Збільшення витрат на заходи за погіршення умов виробництва і підвищення закупівельних цін	Застосування прогресивних техніки й технології виробничих процесів. Хеджування контрактів, що укладаються, на поставку матеріальних та енергоресурсів.
3.	Підвищення податків	Посилення маркетингових функцій, освоєння нових ринків збуту, збільшення обсягів реалізації.
4.	Зниження платоспроможності споживачів	Надання знижок великим покупцям. Оформлення прямих договорів зі споживачами. Розширення ринків збуту. Поставка продукції після передоплати.
5.	Жорсткість умов кредитування	Формування оптимального співвідношення власних і позикових коштів. Застосування гнучкого фінансового менеджменту.

з мінімуму собівартості за достатнього обсягу збуту виробів.

Через обмеження власних ресурсів джерелом фінансування підприємницьких проектів здебільшого є кредитні ресурси. Узагальнено показники, які можуть розглядатися як первинні оцінки інвестиційної привабливості певного проекту. Стосовно кредитної лінії в аналітичному виді визначено обсяг оплати відсотків за кожним періодом кредитування, суму банківських відсотків за всіма траншами надання позики й обсяг платежу, достатній для погашення боргу за час, передбачений угодою між кредитором і позичальником.

Тривалість окупності отриманого кредиту залежить від співвідношення ставки позикових обов'язків підприємства та рентабельності продукції підприємницького об'єкту. Запропоновано повну банківську ставку розраховувати за відношенням $(1 + R_к)/(1 – i)$, де $R_к$ – рівень прибутковості банківського капіталу, а i – рівень знецінення грошей. Цей підхід дає змогу врахувати знецінення грошей, які сплачуються кредиторові як відсотки за позику. У цьому аспекті варто дослідити в подальшому фактори, що впливають на банківську ставку і тим самим на інвестиційну привабливість підприємницьких проектів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ушеренко С.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність українських підприємств: сучасний стан і пріоритети активізації / С.В. Ушеренко // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7–8(2). – С. 56–59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://soskin.info/userfiles/file/2014/7-8_2014/7-8_2/Usherenko.pdf.

3. Якименко Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / Е.А. Якименко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – № 11(61). – С. 117–121.

3. Задорожна Я.Є., Дядечко Л.П. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / Я.Є. Задорожна, Л.П. Дядечко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 32–35.

4. Науменко О.В. Напрями підвищення інвестиційної привабливості підприємства метою його розвитку / О.В. Науменко // Управління розвитком. – 2013. – № 21. – С. 21–23.

5. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

6. Курган О.Г., Шехман В.В. Капітальні інвестиції як основа інноваційного розвитку підприємства / О.Г. Курган, В.В. Шехман // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi_2013_1_180_187.pdf.

7. Черненко Л.В. Інвестиційна діяльність підприємств та джерела їх фінансування / Л.В. Черненко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 174–178.

8. Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проектів / В.А. Карпов. – Одеса : НЕУ, 2014. – 243 с.

УДК 338

Оцінка економічної стійкості підприємства

Закорко П.П.
кандидат економічних наук,
професор кафедри економіки будівництва
Київського національного університету будівництва і архітектури

Бреус В.Є.
аспірант кафедри економіки будівництва
Київського національного університету будівництва і архітектури

В умовах ринкової економіки перед українськими підприємствами стоїть завдання самостійного планування, контролю, оцінки та аналізу своєї діяльності. Управлінські рішення розробляються і приймаються різними суб'єктами. Об'єктивність оцінки економічної стійкості визначає зміст і якість цих рішень. У статті розкрито сутність розуміння економічної стійкості підприємства, складові частини, методи забезпечення та методи оцінювання економічної стійкості. Дане поняття не має єдиного правильного висновку, тому його дослідження є вкрай актуальним.

Ключові слова: економіка, економічна стійкість, оцінка економічної стійкості.

Закорко П.П., Бреус В.Е. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики перед украинскими предприятиями стоит задача самостоятельного планирования, контроля, оценки и анализа своей деятельности. Управленческие решения разрабатываются и принимаются различными субъектами. Объективность оценки экономической устойчивости определяет содержание и качество этих решений. В статье раскрыта сущность понимания экономической устойчивости предприятия, составляющие части, методы обеспечения и методы оценки экономической устойчивости. Данное понятие не имеет единого правильного вывода, поэтому его исследования является крайне актуальным.

Ключевые слова: экономика, экономическая устойчивость, оценка экономической устойчивости.

Zakorko P.P., Breus V.E. ESTIMATION OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

In a market economy, Ukrainian enterprises face the task of self-planning, monitoring, evaluating and analyzing their activities. Management decisions are developed and adopted by various actors. The objectivity of the assessment of economic stability determines the content and quality of these decisions. In the article the essence of understanding of economic stability of the enterprise, components, methods of providing and methods of estimation of economic stability are disclosed. This concept does not have the only correct conclusion, therefore its research is extremely relevant.

Keywords: economy, economic stability, estimation of economic stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність і значимість досліджень методів забезпечення і оцінки економічної стійкості підприємства зумовлені тим, що в умовах сучасної економіки на підприємство діє багато різноманітних негативних факторів, які можуть похитнути його стабільне та прибуткове існування. Саме для успішного функціонування підприємства і слід звернути увагу на це питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових робіт вітчизняних та зарубіжних учених, які досліджували економічну стійкість підприємств різних галузей, слід відзначити праці О.В. Корчагиної, С.О. Тхора, К.В. Ізмайлової, Д.Р. Пешковського, Г.М. Рижакової, О.О. Терещенка та ін. Роботи цих учених досить добре розкривають різні підходи до поняття «економічна стійкість підприємства», способи оцінки та прогнозування стійкості підприємств у майбутньому, вибір показників (найчастіше інтегральних), що найкраще можуть дати уявлення про економічну стійкість підприємства залежно від його галузевої приналежності та стадії розвитку, але ми б хотіли запропонувати свою точку зору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сутності розуміння економічної стійкості підприємства, складових частин, методів забезпечення та методів оцінювання економічної стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке підприємство як соціально-економічна система незалежно від галузевої приналежності і форми власності може успішно функціонувати у зовнішньому середовищі, якщо воно має відповідний запас стійкості, який дає змогу освоювати нові ринкові правила гри, нові способи фінансово-госпо-

© Закорко П.П., Бреус В.Є.

дарської діяльності і змінюватися з тією ж швидкістю, що й зовнішнє середовище.

Логіка така: якщо система знаходиться в керованому стані, необхідно, щоб у разі будь-якої зовнішньої дії чи агресії, здатних вивести систему зі стану, існувала така адаптивна реакція, яка б повертала систему в один із допустимих етапів.

Можна виділити два рівні внутрішньої різноманітності підприємства як системи.

По-перше, мінімальний рівень – рівень, який відповідає такому запасу стійкості, за якого підприємство знаходиться у стабільному стані, зберігає ринкові позиції для забезпечення конкурентоспроможності продукції.

По-друге, максимальний рівень – рівень, який дає системі змогу розвиватися, змінювати техніку, технологію, нарощувати основні виробничі фонди на основі вдосконалення організаційної культури.

Основною метою оцінки економічної стійкості підприємств є пошук і вибір основних кількісних показників-індикаторів їх фінансово-господарської діяльності. Визначення ґрунтується на таких принципах:

• виділення найбільш значущих показників, що впливають на економічну

стійкість підприємства, оскільки необмеженість показників носитиме характер

ускладненості для практичної реалізації;

• згрупування показників повинне забезпечувати моніторинг взаємозв'язку

показника з факторами ендогенного та екзогенного середовища для подальших рішень та необхідності усунення негативного впливу факторів на економічну стійкість підприємств легкої промисловості;

• показники-індикатори мають бути зрозумілими щодо методики їх розрахунку;

• економічна оцінка стійкості повинна розраховуватися для конкретних умов конкретної галузі.

Можна погодитися і з тими дослідниками, які стверджують, що значна кількість запропонованих методичних підходів до розрахунку економічної стійкості носить не комплексний характер, тому не дає змоги повною мірою забезпечити підприємців, особливо легкої промисловості, дієвим інструментарієм ефективного управління в сучасних глобалізованих умовах.

Низка вчених (А. Зотов, М. Пергамент, К. Маковейчук) у рамках дослідження економічної стійкості підприємства не виокремлюють складників, за якими згодом формується набір показників такої оцінки.

Поширеним методом визначення економічної стійкості є експрес-аналіз. Цей метод передбачає аналіз спеціалізації підприємства, його ресурсного забезпечення, фінансової та виробничої діяльності. На основі первинної статистичної інформації розраховується сукупність традиційних показників рівня забезпеченості основними виробничими ресурсами, фінансового стану й ефективності діяльності підприємства.

В. Соченко запропонував доповнити методику експрес-аналізу економічної стійкості підприємства показником рівня економічної стійкості. Зміст цього показника відображає частку виручки максимального обсягу реалізації, що відшкодовує усі витрати на виробництво і реалізацію (критичний обсяг реалізації) продукції. Чим менше значення показника рівня економічної стійкості, тим стійкішою є галузь чи окреме підприємство до зміни ринкової кон'юнктури і вищий запас економічної стійкості.

Розглянуті вище методики експрес-аналізу щодо визначення рівня забезпечення економічної стійкості є досить важким для практичного застосування, оскільки потребують ґрунтовної кількісної оцінки всіх чинників впливу на діяльність підприємства та наявності точної інформації про результати дії усієї сукупності чинників впливу. Зауважимо й таке: проаналізовані методики не дають можливості провести оцінку ефективності усіх сфер діяльності, зокрема рівня організаційної культури, що є важливим показником економічної стійкості на підприємствах легкої промисловості, тому повинен ураховуватися для розрахунку.

Сьогодні однією з проблем оцінки економічної стійкості підприємств є відсутність якісного інструментарію вибору варіацій управлінських рішень. Частіше вибір показників науковці базують на визначенні складників, які визначаються сутністю і значенням у діяльності підприємства, що відображають лише окремі аспекти економіки підприємства. Методи оцінки перспективних рівнів економічної стійкості повинні враховувати й ті зміни, які відбуваються безпосередньо на підприємстві під впливом трансформаційних процесів (наприклад, в організаційній культурі). Стійкість повинна забезпечуватися в будь-яких умовах і ситуаціях, що виникають як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі.

Спроб визначення економічної стійкості з урахуванням рівня організаційної культури підприємства та його впливу як однієї з головних конкурентних переваг у легкій промисловості не виявлено. Подолати обмеження

зазначених методик економічної стійкості можливо лише шляхом застосування інтегрального підходу, який охоплював би найважливіші показники, що оцінюють усі аспекти діяльності підприємств легкої промисловості, в тому числі й рівня організаційної культури.

Своєю чергою, структурні складники економічної стійкості формуються групою часткових показників, кожен з яких має різну статистичну вагу. Визначення ваги оцінюється експертним методом. Удосконалюючи теоретико-методологічне підґрунтя стосовно підходів до визначення економічної стійкості було виокремлено групу показників, які характеризують параметри внутрішнього середовища та ефективність суб'єкта господарювання (табл. 1).

Отже, перша група показників є головним компонентом визначення економічної стійкості і визначає фінансову стійкість підприємства. Характеризується забезпеченням безперервного відтворювального процесу виробництва та реалізації продукції за ефективного використання фінансових ресурсів. Для даного блоку аналізу також має значення, які показники відображатимуть сутність фінансового стану. В умовах ринку ступінь забезпечення стійкості розвитку підприємства та його функціонування безпосередньо залежатиме від потенційних можливостей кожного окремого учасника економічного процесу та балансового зв'язку їх структурних підрозділів. Ураховуючи вплив на фінансові результати пов'язаних між собою

Таблиця 1

Система показників – індикаторів оцінювання економічної стійкості підприємств

Група показника-індикатора	Складові показники групи
1	2
1. Фінансова стійкість	1.1. Коефіцієнт автономії (незалежності)
	1.2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу
	1.3. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними обіговими коштами
	1.4. Чистий оборотний капітал
	1.5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності
	1.6. Коефіцієнт фінансового важеля (співвідношення залучених та власних коштів)
	1.7. Коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості
	1.8. Коефіцієнт економічного зростання
	1.9. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
	1.10. Рентабельність реалізованої продукції
	1.11. Коефіцієнт трансформації (оборотності активів)
	1.12. Тривалість обороту активів
	1.13. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
	1.14. Термін погашення кредиторської заборгованості
2. Виробнича стійкість	2.1. Сума господарських коштів, які є у розпорядженні підприємства
	2.2. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)
	2.3. Коефіцієнт зношення основних фондів
	2.4. Коефіцієнт оновлення основних фондів
	2.5. Коефіцієнт фондоозброєності
	2.6. Продуктивність праці
3. Маркетингова стійкість	3.1. Коефіцієнт оновлення асортименту продукції
	3.2. Коефіцієнт рентабельності продаж
	3.3. Ринкова частка підприємства
	3.4. Коефіцієнт ефективності маркетингових досліджень
	3.5. Ефективність рекламних витрат
4. Інвестиційно-інноваційна стійкість	4.1. Частка витрат на НДДКР у загальних витратах на виробництво продукції
	4.2. Рентабельність інвестицій
	4.3. Коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал
	4.4. Коефіцієнт відтворення основного капіталу
	4.5. Коефіцієнт новаторства
	4.6. Коефіцієнт інноваційної активності

факторів, використовують систему абсолютних і відносних показників, а також фінансових коефіцієнтів, що відображатимуть стан справ для різних користувачів. Визначення фінансових коефіцієнтів ґрунтується на співвідношенні між окремими статтями фінансової звітності. Методика їх аналізу полягає у порівнянні з теоретично обґрунтованими величинами, середньогалузевими нормами, або аналогічними даними за попередні роки. Забезпеченість економічної стійкості не може задовольнятися лише фінансовим станом підприємства, оскільки зв'язок стійкості повинен забезпечуватися поєднанням процесів усіх структурних підрозділів.

Друга група показників визначає виробничу стійкість підприємства, яка показує рівень технічного та технологічного забезпечення, організацію виробництва та дасть змогу своєчасно здійснити модернізацію основних фондів відповідно вимогам сучасної конкурентоспроможної якості продукції.

Третя група включає показники, що враховують практичний досвід економічно розвинених країн, які доводять, що успіх підприємств тісно пов'язаний із застосуванням маркетингової діяльності.

Сьогодні особливу роль у функціонуванні економіки підприємці відводять процесам інноваційного розвитку, оскільки активізація і підтримка інноваційної діяльності є міцними засобами забезпечення економічної стійкості на ринку на більш вигідних засадах над галузевими конкурентами.

Отже, четверта група оцінює інноваційно-інвестиційний стан підприємства. Сучасні трансформаційні перетворення ринку змінюють стратегію і тактику управління підприємством. І оскільки сьогодні підприємства самостійно відповідають за результати й наслідки своєї виробничо-господарської діяльності, багато з них стрімко нарощують вимоги до маркетингової діяльності й упроваджують новий стиль економічних відносин між товаровиробниками та споживачами. Результат підприємства – це установлена система ефективності праці, а також нарощуваний механізм підтримки їх функціонування, але як і за рахунок чого підтримувати такий ефект довгостроково в умовах жорсткої конкуренції, науковці замислилися давно. У результаті експертних оцінок і практичних досліджень переважна їх більшість прийшла до несподіваного висновку, що такий вплив на результати праці промислово-виробничого персоналу, фінансово-господарську діяльність підприємства, його конкурентні позиції на ринку, на економічну стійкість і стабільність здійснює головна компонента підприємства – організаційна культура.

Роль організаційної культури в досягненні організаційного розвитку та забезпеченні довготривалої економічної стійкості може бути представлена словами К. Камерона та Р. Куїнна: «Головною відмінною рисою процвітаючих компаній, їх найважливішою конкурентною перевагою, найбільш важливим фактором, який усі вони виділяють як ключовий складник свого успіху, є культура їх організацій».

Висновки з цього дослідження. Менеджмент сучасних підприємств не може залишити без уваги управління організаційною культурою, формування її в потрібному для підприємства напрямі. Організаційна культура та її рівень сприяють успішній соціалізації працівників підприємства, у результаті якої працівник визначає свої місце і роль на підприємстві, усвідомлює організаційні цінності та приймає встановлені зразки трудової поведінки й методи виконання роботи.

Оцінювання економічної стійкості підприємства та розроблення подальших стратегій повинні враховувати рівень організаційної культури підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз у будівництві : [навч. посіб.] / К.В. Ізмайлова. – К. : Кондор, 2005. – 236 с.

2. Тищенко О.М., Єніна-Березовська А.О. Аналіз фінансової стійкості коксохімічних підприємств / О.М. Тищенко, А.О. Єніна-Березовська // Проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 30–35.

3. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий : автореф. дис. … к.э.н. : спец. 08.00.05/ О.Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007. – 23 с.

4. Сергєєва О.В. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.В. Сергєєва. – Донецьк, 2009. – 23 с.

5. Ячменьова В.М. Забезпечення стійкості діяльності промислових підприємств : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.М. Ячменьова. – Луганськ, 2008. – 32 с.

6. Харитонова О.С. Економічна стійкість підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами" (за видами економічної діяльності)» / О.С. Харитонова. – Луганськ, 2008. – 18 с.

УДК 658:338.12

Проблеми та особливості управління маркетинговою діяльністю в нестабільних ринкових умовах

Зернюк О.В.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Кійко А.В.
магістрант
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена дослідженню особливостей управління маркетинговою діяльністю підприємств. Визначено основні проблеми розвитку маркетингового менеджменту в нестабільних ринкових умовах. Запропоновано модель ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємства. Розглянуто можливі напрями вдосконалення маркетингової діяльності підприємства харчової промисловості.

Ключові слова: маркетинговий менеджмент, особливості управління маркетинговою діяльністю, проблеми управління маркетинговою діяльністю, конкурентоспроможність підприємств, конкурентна маркетингова стратегія.

Зернюк Е.В., Кийко А.В. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В НЕСТАБИЛЬНЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена исследованию особенностей управления маркетинговой деятельностью предприятий. Определены основные проблемы развития маркетингового менеджмента в нестабильных рыночных условиях. Предложена модель эффективного управления маркетинговой деятельностью предприятия. Рассмотрены возможные направления совершенствования маркетинговой деятельности предприятия пищевой промышленности.

Ключевые слова: особенности управления маркетинговой деятельностью, проблемы управления маркетинговой деятельностью, конкурентоспособность предприятий, конкурентная маркетинговая стратегия.

Zerniuk O.V., Kiiko A.V. PROBLEMS AND PECULIARITIES IN MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITY IN UNSTABLE MARKET CONDITIONS

The article is devoted to the study of peculiarities in the management of marketing activities at the enterprise. The basic problems of development of marketing management in unstable market conditions were determined. The model of effective management in marketing activity of the enterprise was proposed. Possible directions of improvement of marketing activity at enterprises of food industry were considered.

Keywords: marketing management, peculiarities in management of marketing activity, problems of management marketing, competitiveness of enterprises, competitive marketing strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Динамічне зовнішнє середовище вимагає від підприємств пошуку ефективних шляхів розвитку, заснованих на стратегіях, адаптованих до змін. Активні маркетингові стратегії дають змогу організаціям прогнозувати і створювати можливості успішної діяльності, а не просто реагувати на ринкові умови та пристосовуватись до них.

Все більше підприємств шукають інноваційні форми маркетингу, які б допомогли забезпечити їх розвиток та конкурентоспроможність в нестабільних ринкових умовах. Вибір маркетингової стратегії повинен ґрунтуватися на глибокому розумінні специфіки діяльності підприємства, визначенні рівня ризику, позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингового менеджменту досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.В. Войчак, Л.В. Балабанова, М.І. Белявцев, В.Н. Воробйова. Сучасне бачення проблем розвитку маркетингу у вітчизняній науковій літературі розкривають М.І. Андрушко, Т.Г. Дудар, М.М. Єрмошенко, С.І. Косенков, В.В. Липчук, А.О. Старостіна та інші вчені.

© Зернюк О.В., Кійко А.В.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання розвитку маркетингового управління підприємствами в умовах динамічних зовнішніх змін залишаються недостатньо вивченими. Актуальним питанням залишається визначення та подолання бар'єрів робочого середовища підприємства на шляху завоювання та утримання конкурентних ринкових позицій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення проблем та особливостей управління маркетингом на підприємстві в нестабільних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління маркетинговою діяльністю (маркетинговий менеджмент) є однією з головних умов забезпечення стабільного рівня попиту на товар. Узагальнене визначення маркетингового менеджменту як процесу, основними складовими якого є аналіз, планування, реалізація планів та контроль за здійсненням заходів, спрямованих на встановлення, зміцнення і підтримання взаємовигідних обмінів з цільовими ринками для досягнення цілей підприємства [1, с. 19–20], дає можливість відзначити, що реалізуватися цей процес повинен у трьох напрямах:

– використання маркетингового апарату в щоденній діяльності;

– застосування маркетингового менеджменту для ринкової орієнтації підприємства;

– максимізація прибутку та підвищення конкурентоспроможності за рахунок впровадження маркетингових стратегій.

Маркетинговий менеджмент має здійснюватись відповідно до схваленого плану маркетингу, який є частиною загального плану діяльності та розвитку підприємства. Відповідно, формування цілей підприємства, розробка стратегії та концепції маркетингу залежать від меж зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому воно функціонує.

Концепція маркетингового менеджменту передбачає орієнтацію на потреби ринку, стратегічний підхід, швидку адаптацію до змін зовнішнього середовища, забезпечення конкурентоспроможності. Тому для успішного управління маркетинговою діяльністю важливим є рівень освіти працівників та стимулювання їх з боку керівництва [2, с. 138].

В умовах нестабільного ринку розробка маркетингової стратегії підприємства повинна включати в себе детальний аналіз зовнішнього середовища та оцінку внутрішніх можливостей. Аналіз повинен акцентувати увагу на пошуку сильних сторін, щоб в подальшому максимально їх використовувати, та слабких сторін, щоб розпізнавати, аналізувати та посилювати їх.

Вивчення проблеми показує, що маркетингові стратегії повинні формуватися на базі оцінки:

– цільових ринків (сегментів);
– позиціонування товару;
– структури комплексу маркетингу.

Ефективна робота менеджерів на всіх етапах управління маркетинговою діяльністю є основою успішного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Головними обов'язками таких менеджерів є такі:

– дослідження ринку (вивчення смаків та потреб споживачів, що дасть змогу підприємству якнайкраще задовольняти їх потреби; вивчення та прогнозування попиту, аналіз цін і товарів конкурентів, що дасть можливість оцінити можливості підприємства та вибрати найбільш точний напрям маркетингової діяльності);

– пошук потенційних споживачів (використання сегментації ринку (поділ споживачів на групи) для вибору правильного сегменту ринку, що може задовольнити підприємство);

– позиціонування товару на ринку (визначення специфічних ознак, що відрізнятиме товар від товарів конкурентів) [3, с. 246].

Проблеми управління маркетинговою діяльністю можна поділити на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх проблем відносять проблеми невідповідності маркетингової діяльності підприємства потребам ринку, проблеми організації маркетингової діяльності на самих підприємствах, проблеми супротиву працівників підприємства змінам тощо.

До зовнішніх проблем можна віднести рухливість та турбулентність зовнішнього середовища, змінність його впливу, проблеми маркетингу високотехнологічних товарів тощо.

Основні проблеми, що перешкоджають ефективному маркетинговому менеджменту промислового підприємства, схематично зображені на рис. 1.

Визначення й вивчення проблем дало змогу розробити управлінську модель ефективної маркетингової діяльності в нестабільному ринковому середовищі (рис. 2).

Сучасний стан ринку характеризується нестабільністю, невизначеністю та високою динамічністю. Отже, підприємству практично неможливо вчасно адаптуватися до змін. Це



Рис. 1. Основні внутрішні і зовнішні проблеми функціонування маркетингового менеджменту на підприємствах (авторська розробка)

певною мірою впливає на якість управлінських рішень, які можуть прийматися невчасно або недостатньо обґрунтовано. Це призводить до зниження ефективності маркетингового менеджменту.

За нестабільних ринкових умов проблемою є прогнозування майбутнього стану зовнішнього середовища. Під час розроблення маркетингової стратегії на перших етапах потрібно передбачити комплекс заходів для забезпечення згладжування негативних наслідків різких ринкових змін.

Досить складною проблемою є прогнозування самих змін, незважаючи на значну кількість сучасних підходів (SWOT-аналіз, матриця Бостонської консалтингової групи, матриця "General Electric", модель Портера), передбачити майбутній стан зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства дуже складно.

Однією з проблем, що виникають перед підприємствами, є визначення ефективних каналів збуту. Для ефективної маркетингової діяльності менеджери повинні вивчати нових посередників та канали збуту, що надалі допоможе ефективно їх використовувати.

На думку Л.В. Балабанової, основною проблемою управління маркетинговою діяльністю на підприємстві є неефективність або відсутність маркетингової системи взаємодії [4, с. 218].

Тому все більше підприємств звертається до застосування сучасної концепції маркетингу взаємодії. Особливістю маркетингу взаємодії є те, що під час його реалізації складаються саме довгострокові, багатоаспектні зв'язки між виробниками, постачальниками і покупцями, тобто разом з функціями дослідження ринку, планування збутових і комунікаційних процесів, стимулювання збуту і ціноутворення здійснюється також функція взаємодії [5, с. 62].

Узагальнені бар'єри впровадження концепції маркетингу взаємодії в систему маркетингового менеджменту на підприємстві представлені на рис. 3.

Негативний вплив мікрофакторів призводить до повільного впровадження нових процесів управління відносинами маркетингового менеджменту. Недостатня купівельна спроможність споживачів не стимулює підприєм-

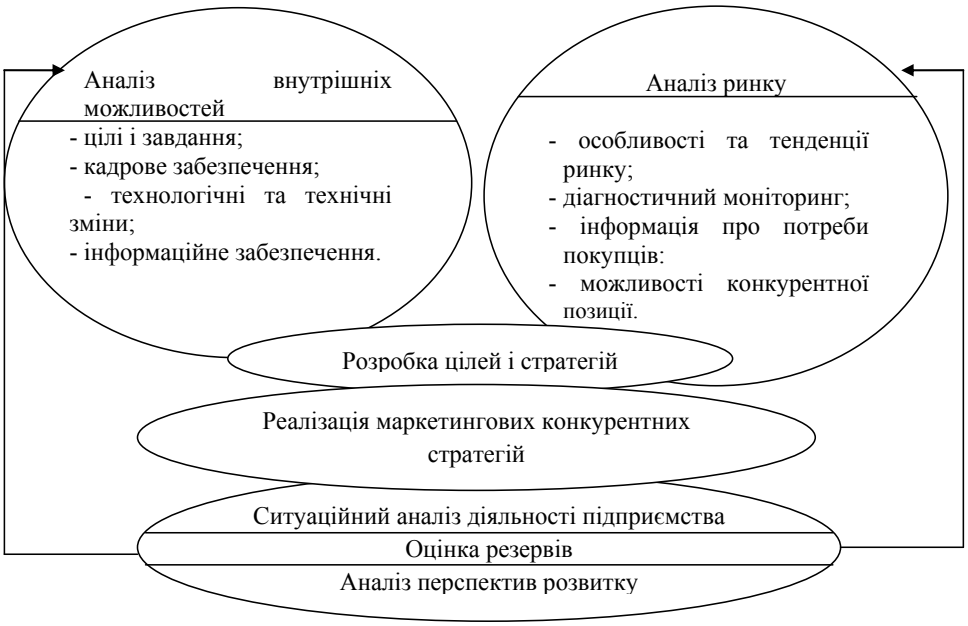


Рис. 2. Модель організації ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємства (авторська розробка)

ства до використання різних стратегій, тому використовується переважно збутова маркетингова концепція. Небажання споживачів вступати в довгострокові маркетингові відносини є причиною неповного використання підприємствами можливостей комунікації, що є необхідним для ефективного управління маркетингом взаємодії.

Щодо внутрішніх бар'єрів впровадження концепції маркетингу взаємодії можна сказати, що в більшості підприємств відсутні або недосконалі організаційні структури управління маркетинговими відділами, тобто не напрацьовані схеми розробки, реалізації та контролю маркетингової стратегії та проектів.

Керівники багатьох підприємств незацікавлені у формуванні довгострокових маркетингових відносин, вони вважають, що за умов нестабільності на ринку неможливо вирішувати такі питання чи розробляти стратегію маркетингу.

Сфера маркетингу взаємодії не забезпечена достатньою методологічною базою, що є причиною недостатньої підготовки менеджерів цієї сфери. Підвищення компетентності персоналу з маркетингу взаємодії та розробка відповідних методичних схем є досить затратними, тобто підприємства, що недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами, не можуть забезпечити належний рівень кваліфікації персоналу, що гальмує розвиток всього підприємства.

Вже на перших етапах апробації моделі ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємства на підприємстві ПАТ «Фірма «Полтавпиво»» були виявлені такі зовнішні проблеми:

– нестабільність економіки України, що призводить до втрати інвестиційної привабливості підприємства та унеможливлює розробку довгострокових планів виробництва та збуту продукції;

– необґрунтованість українського законодавства з подальшими його змінами та доповненнями, що перешкоджає стабільній діяльності та розвитку підприємства;

– велика кількість конкурентів;

– значне підвищення цін на сировину, що використовується у виробництві пива;

– введення додаткових законодавчих обмежень для виробників пива (у 2016 році ставка акцизного збору на пиво зросла вдвічі (до 2,48 грн./л), наслідком є зниження виручки від реалізації).

Проведення SWOT-аналізу дало змогу визначити якнайбільш ефективну на даний період для підприємства стратегію росту. Під час застосування саме цієї стратегії ПАТ «Фірма «Полтавпиво»» є можливість збільшити частку ринку, диверсифікувати продукцію, вивести на ринок нові продукти, вийти на нові ринки збуту.

Для менеджерів маркетингового управління головною задачею є розвиток маркетингових комунікацій зі споживачами за рахунок



Рис. 3. Бар'єри впровадження концепції маркетингу взаємодії в систему маркетингового менеджменту на підприємстві (авторська розробка)

розробки та проведення активної рекламної діяльності. Це дасть змогу створити пізнаваний та позитивний образ продукції та сформувати інтерес до неї з боку вже наявних та нових покупців.

Для збільшення обсягів продажу та розширення ринків збуту повинна розроблятися стратегія проникнення на нові закордонні ринки пива.

Незважаючи на нестабільні ринкові умови та визначені проблеми, на ПАТ «Фірма «Полтавпиво»» є достатня кількість можливостей для розвитку. За звернення до концепції взаємодії, правильно вибраної маркетингової стратегії, чітко визначених цілей та ефективної роботи управлінського персоналу по налагодженню інформаційних зв'язків між всіма підрозділами підприємства ПАТ «Фірма «Полтавпиво»» може суттєво посилити конкурентні позиції та вийти на нові вітчизняні та закордонні ринки збуту.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна відзначити, що успіх будь-якого підприємства залежить від правильної організації маркетингового менеджменту, оскільки за нестабільних ринкових умов керівництву необхідно постійно здійснювати моніторинг факторів зовнішнього середовища, зміни купівельних переваг, прогнозувати обсяги продажів. За нестабільних ринкових умов підприємство повинне проводити регулярний моніторинг як зовнішнього, так і внутрішнього середовища для вчасного реагування на зміни, що відбуваються. Керівник, який не встигає адаптуватися до змін як всередині, так і зовні підприємства, робить підприємство нездатним розвиватися. Приділивши увагу ефективному застосуванню інструментів і методик маркетингового менеджменту, підприємство матиме змогу вирішувати як внутрішні, так і зовнішні проблеми в разі їх виникнення, долаючи бар'єри нестабільного ринкового середовища. Чітко визначені проблеми маркетингового менеджменту дають змогу удосконалити процес стратегічного планування, покращити маркетингову діяльність, підвищити свій конкурентний статус.

Після проведеного дослідження можемо зробити висновки, що на підприємствах існують проблеми, які гальмують ефективність маркетингової діяльності. До них належать хаотичне використання окремих елементів маркетингу, зведення функцій маркетингу лише до стимулювання збуту, орієнтація на короткострокову перспективу тощо.

Орієнтуючись на запропоновану модель ефективного управління маркетинговою діяльністю проведено аналіз, а також запропоновано основні напрями вдосконалення маркетингової діяльності ПАТ «Фірма «Пол-

тавпиво»». В умовах нестабільного ринку підприємству пропонуються:

– регулярне проведення маркетингових досліджень та постійний моніторинг купівельних переваг і кон'юнктурних зрушень;

– формування адаптивних цінових стратегій і вдосконалення методів ціноутворення;

– використання цільової реклами;

– створення тривалих стосунків, конструктивне поєднання розширення дилерської мережі і прямих контактів зі споживачами.

Розробка більш детальних пропозицій щодо покращення маркетингового менеджменту підприємства є темою подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси ; пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. – СПб. : Питер, 2002. – 864 с.

2. Артімонова І.В. Засади та напрями впровадження сучасної концепції маркетингу у практичну діяльність аграрних товаровиробників / І.В. Артімонова // Вісник Білоцерківського державного аграрного університету. –2009. – Вип. 63. – С. 136–140.

3. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Політехніка, 2009. – 400 с.

4. Балабанова Л.В. Проблеми маркетингового менеджменту в умовах ринкової економіки / Л.В. Балабанова // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць. – Вип. 10. – Т. 1. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2000. – С. 217–222.

5. Арестенко Т.В. Маркетинг взаємодії в підприємствах зернопродуктового комплексу АПК / Т.В. Арестенко, В.В. Арестенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2016. – № 2. – С. 61–65. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2016_2_12.

УДК 005.32:331.1013

Мотивація і маніпуляція як інструменти впливу на людину

Зима О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління соціальними комунікаціями
Харківського економічного університету імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено дослідженню різних аспектів мотивації працівників на сучасному підприємстві. Під час аналізу зовнішньої та внутрішньої мотивації було зроблено висновок, що застосування зовнішньої мотивації може сприйматися працівниками як маніпуляція. Результатом дослідження є висновок щодо необхідності підтримання балансу між внутрішньою і зовнішньою мотиваціями працівників.

Ключові слова: мотивація, мотив, маніпуляція, психологічний вплив, поведінка, потреба, спонукання.

Зима О.Г. МОТИВАЦИЯ И МАНИПУЛЯЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЧЕЛОВЕКА
В статье проведено исследование различных аспектов мотивации работников на предприятии. При анализе внешней и внутренней мотивации был сделан вывод, что применение внешней мотивации может восприниматься работниками как манипуляция. Результатом исследования является вывод о необходимости поддержания баланса между внутренней и внешней мотивациями работников.

Ключевые слова: мотивация, мотив, манипуляция, психологическое воздействие, поведение, потребность, побуждение.

Zyma O.H. MOTIVATION AND MANIPULATION AS TOOLS OF INFLUENCE ON THE PERSON
The article is devoted to the research of various aspects of the motivation of workers at a modern enterprise. In the analysis of external and internal motivation, it was concluded that the use of external motivation can be perceived by workers as manipulation. The result of the study is the conclusion about the need to maintain a balance between the internal and external motivation of employees.

Keywords: motivation, motive, manipulation, psychological impact, behavior, need, encouraging.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкові відносини будуються і стимулюються економічними інтересами, тому система мотивації повинна бути цілеспрямованою й ефективною, гарантувати результативність комунікацій, постійну зацікавленість працівника і підприємства у підвищенні продуктивності праці та якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми мотивації праці робітників висвітлено в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, таких як Д. Богиня, П. Журавльова, О. Крушельницька, А. Мазаракі, В. Нестерчук, Л. Омелянович, Л. Полянська, А. Садєков, А. Саакян та ін. Проблеми маніпулятивної поведінки у своїх роботах досліджували зарубіжні і вітчизняні вчені: Е. Берн, Дж. Рудінов, Е. Фромм, Е. Шостром, А. Елліс, О. Коннор, Д. Мартін, Г. Шиллер, С. Братченко, Є. Доценко, Г. Грачов, Т. Кабаченко, С. Кара-Мурза, Г. Ковальов, І. Мельник, В. Панкратов, О. Сидоренко та ін. Але досі недостатньо дослідженими і науково обґрунтованими залишаються питання впливу маніпуляції на процес комунікації для умов сучасного українського підприємства під час мотивування працівників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження маніпуляційного впливу під час мотивування працівників, що сприятиме прийняттю керівником збалансованих управлінських дій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На формування і розвиток бізнес-комунікацій як усередині фірми, так і за її межами для якнайшвидшого задоволення потреби і досягнення поставлених підприємством (фірмою) цілей спрямована мотивація.

Мотивація завжди передбачає наявність потреб [1, с. 2–1]. Необхідно враховувати те, що потреба, яка може бути задоволена відразу, створює лише слабку мотивацію, адже інтенсивність мотивації падає із задоволенням потреби [1, с. 2–2]. Для підтримки зацікавленості у мотивації створюються перешкоди (бар'єри), які людина добровільно погоджується подолати для задоволення своїх власних потреб. В управлінській практиці широко поширена цілеспрямована роз-

© Зима О.Г.

становка бар'єрів, яка вміло застосовується хорошими керівниками [1, с. 2–2].

Поведінка людини визначається мотивами. Мотив – це внутрішня спонукальна сила, яка примушує людину до здійснення певних дій або вести себе певним чином [2, с. 154]. Мотиви проявляються у вигляді реакції людини на фактори його внутрішнього стану або впливу зовнішнього середовища, зовнішніх обставин, ситуацій, умов. Мотиви справляють вплив на поведінку людини, спрямовують її діяльність у необхідний для організації бік, регулюють інтенсивність праці, трудовитрати, спонукають проявляти сумлінність, наполегливість, старанність у досягненні цілей.

Мотиви діяльності можуть бути внутрішніми і зовнішніми (рис. 1).

Наприклад, цікава робота приносить людині задоволення, вона готова працювати більше часу, в іншому разі працівник на все готовий, аби позбавитися займаної посади.

Мотиви залежно від стимулюючої сфери можуть бути поділені на матеріальні і моральні. Мотиви, які формуються під дією багатьох зовнішніх і внутрішніх, суб'єктивних і об'єктивних факторів, починають діяти під впливом стимулів.

Мотив у перекладі з французької означає спонукальну причину, привід до конкретної дії. Розуміння мотивів і потреб дає ключ до пояснення всіх видів організаційної діяльності. Датський психолог К. Мадсон виділив 19 основних мотивів, поділивши їх на чотири групи [3].

Перша група – органічні мотиви: голод, спрага, статевий потяг, материнське почуття, відчуття болю, холоду, жари, анальні потреби, потреба дихати.

Друга група – емоційні мотиви: страх, або прагнення безпеки, агресивність, або бійцівські риси.

Третя група – соціальні мотиви: прагнення контактів, жага влади (відстоювання своїх домагань), прагнення діяльності.

Четверта група – діяльні мотиви: потреба в досвіді, потреба у фізичній діяльності, цікавість (інтелектуальна діяльність), потреба у збудженні (емоційна діяльність), жага творчості (комплексна діяльність).

Здебільшого поведінка людей (наприклад, покупців) є результатом одночасної дії низки мотивів. Для досконалості тих або інших дій (наприклад, для виконання будь-якої роботи) важливі всі компоненти мотиваційної системи. Менеджер має прагнути до того, щоб мотиви діяльності гарантували максимальне задоволення від роботи. Будь-яка трудова ситуація містить можливості задоволення потреби у фізичній та емоційній діяльності, а також елементи цікавості. Важливо також створювати можливості для реалізації мотивів.

У сучасній психології поняття «мотивація» завжди розглядається як результат взаємодії особистості та ситуації. Мотивація являє собою актуальну спрямованість на якусь мету, мотиваційну тенденцію, для пояснення якої необхідно залучати як ситуативні, так і особистісні фактори [4, с. 28].

Таким чином, з одного боку, мотивація – це специфічний стан, орієнтований на задоволення потреб. З іншого боку, мотивація – це усвідомлене створення специфічних мотиваційних станів у інших людей. Тобто мотивація може розглядатися як процес управління [1, с. 2–1].

В. Шатун [5, с. 45] доводить, що мотивація – це вид управлінської діяльності, що забезпечує процес спонукання себе й інших працівників до діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Мотивація також може розглядатися як процес створення системи умов, що впливають на поведінку людини та спрямованість її дій у необхідному для організації напрямі, тобто на досягнення мети.

Мотивація поєднує інтелектуальні, фізіологічні й психологічні процеси, які в конкретних ситуаціях визначають, наскільки рішуче діє працівник і в якому напрямі він зосереджує

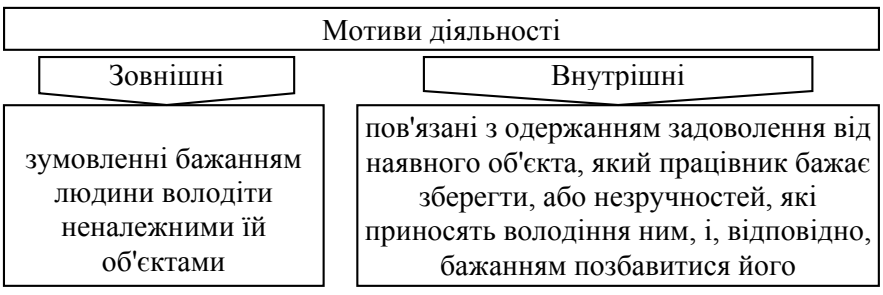


Рис. 1. Внутрішні і зовнішні мотиви діяльності

свою енергію [6, с. 166]. Також мотивація може розглядатися як процес спонукання людей до праці, який передбачає використання мотивів поведінки людини для досягнення особистих цілей або цілей організації [7, с. 360].

Серед наявних варіантів мотивації працівників на підприємстві найбільш поширеними є [6, с. 180]:

– заробітна плата: оклад, відсотки, премії тощо;

– соціальний пакет (медичне обслуговування та страхування співробітників);

– компенсація використання особистого автомобіля, оплата мобільного телефону;

– короткострокове і тривале навчання персоналу, стажування за кордоном;

– оплата витрат на відрядження (клас проїзду і проживання, розмір добових, представницьких та інших витрат);

– можливість взяти у компанії кредит/позику на придбання квартири, машини та ін.;

– матеріальна допомога у разі форс-мажорних обставин;

– дотації на харчування;

– дотації (повні або часткові) на підтримку корпоративного стилю одягу;

– безкоштовна путівка та ін.

До найбільш частих заохочень працівників належать:

– підвищення на посаді; розширення повноважень; збільшення влади; надання частки економічного ефекту; визнання; найкраще місце за столом на нараді; усна подяка керівника в присутності колег; можливість прямого спілкування з вищим керівником;

– матеріальна премія із зазначенням, за що; страхування життя і здоров'я; оплата медичних послуг; позачергова оплачувана відпустка;

– гарантія збереження робочого місця; позики зі зниженою ставкою на навчання; придбання житла; оплата витрат на ремонт особистого автомобіля і бензин та ін.

Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають її межі та форми й надають їй спрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [8, с. 122–123].

Вплив мотивації на поведінку людини залежить від безлічі чинників і багато в чому може мінятися під впливом зворотного зв'язку з боку діяльності людини.

В. Сладкевич [9, с. 9] пропонує класифікувати мотивацію за ознаками, наведеними на рис. 2.

Як доводить Є. Ільїн [10, с. 67], у зарубіжній психологічній літературі розглядалися проблеми виділення внутрішньої (інтенсивної) та зовнішньої (екстенсивної) мотивації. Причому остання зумовлена зовнішніми умовами й обставинами, а інтенсивна мотивація пов'язана з особистісними диспозиціями: потребами, установками, інтересами, пристрастями, бажаннями.

Такої ж думки вчені [11, с. 38], які доводять, що поняття мотивації може вживатися у двох значеннях:

– як система факторів, що викликають активність організму і визначають спрямованість поведінки людини: потреби, мотиви, наміри, цілі, інтереси, прагнення;

– як характеристика процесу, що забезпечує поведінкову активність на певному рівні, іншими словами – мотивування.

Внутрішня мотивація, відповідно до теорії Р. Вудвортса та А. Уайта, складається з п'яти складників (табл. 1) [12].

На думку Л. Софіної [13], дійсно, мотивацією можна вважати тільки внутрішню мотивацію, яка пов'язана з потребами та інтересами самої людини і її саморегуляцією. Коли людина тільки приходить на роботу, вона зазвичай прагне до самореалізації, професійного зростання та нових знань. Людина сама по собі горить бажанням отримувати досвід і розвиватися. Їй хочеться відчувати себе важ-

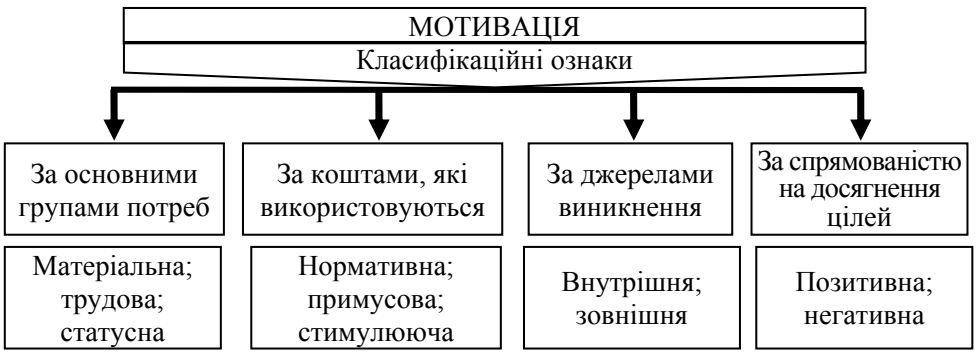


Рис. 2. Класифікація мотивації

Таблиця 1

Внутрішня мотивація, відповідно до теорії Р. Вудвортса та А. Уайта

Складники внутрішньої мотивації	Характеристика внутрішньої мотивації
1. Прагнення до новизни	Припинення надходження інформації ззовні викликає найсильніші негативні емоції і настільки ж сильну потребу компенсувати «інформаційний вакуум». Якщо це неможливо, виникає стан сенсорної депривації, який може призвести до серйозних нервово-психічних розладів
2. Прагнення до рухової активності	Потреба в елементарній руховій активності є найпростішим проявом, формою внутрішньої мотивації
3. Прагнення до ефективного і «економного» освоєння світу і поведінки в ньому	Прагнення до вибору найбільш ефективних її форм, що призводять до кращих результатів, також уважається однією із самостійних і вроджених потреб. Її задоволення розглядається як джерело сильних позитивних емоцій
4. Прагнення до самодетермінації	Потреба людини «відчувати себе причиною своєї поведінки», бути господарем себе і своєї поведінки. І навпаки, людина має потребу «чинити опір» ставленню до неї як до засобу, керування ззовні. Людина схильна вважати, що саме її «Я» – головне джерело такої поведінки і вона веде себе так, щоб зміцнити цю думку
5. Прагнення до самоактуалізації	Проявляється у тому, що людина не просто розглядає своє «Я» як головну причину своїх вчинків, а й прагне максимально повно реалізувати цю причину. Це – потреба людини «здійснити те, що вона може здійснити» (А. Маслоу), тобто повністю реалізувати свій особистісний потенціал

ливою і корисною, відчувати приналежність до компанії, її ідеям і цілям, до нового колективу.

Але часто керівники припускаються помилки, коли замість того, що б підтримувати внутрішню мотивацію, створювати умови для розкриття потенціалу працівників, вибудовуючи з ними чіткі й ясні відносини, розділяючи з ними спільні цінності та цілі, вводять зовнішню мотивацію. Що, по суті, є звичайним маніпулюванням людьми.

До зовнішньої мотивації належать: гроші (матеріальна винагорода), кар'єра, статус, визнання, престижні речі (будинок, квартира, машина), гідна естетика побут, можливість подорожувати, догана, можливість зниження зарплати, пониження в статусі, невизнання, пряма загроза життю або здоров'ю тощо.

Типові аргументи, що свідчать про негативний вплив зовнішньої мотивації в організаційному середовищі [14, с. 272]:

– зовнішня мотивація фокусує увагу працівників на винагороді, а не на самому завданні, тому часто отримання винагороди стає більш важливим, аніж знаходження креативного рішення. Особливо помітним цей вплив стає у ситуаціях, коли зовнішня винагорода спонукає людей виконувати те, що вони не стали б робити взагалі, якби не розраховували не винагороду;

– наявність винагороди налаштовує працівників на зовнішню мотивацію, навіть якщо внутрішня мотивація є для них первинною. Негативний ефект винагороди на внутрішню мотивацію і, відповідно, на креативність зростає, коли винагорода стає значною;

– якщо нова ідея висувається заради грошей, то її реалізація сприймається як покарання. Якщо ж існує справжня зацікавленість у завданні, то можливість його реалізації сприймається як винагорода;

– очікування винагороди може спонукати працівника не ділитися своїми ідеями з іншими й ослабити соціальні зв’язки між членами колективу, що може стати бар’єром у формуванні соціального капіталу організації і створенні дійсно інноваційного продукту

Що стосується маніпуляційних дій під час здійснення мотивації, то існує думка вчених [15], що мотивація – це грамотно завуальована, замаскована маніпуляція.

У структурі створення маніпуляційних дій виділяють кілька основних елементів цього психологічного впливу [16]:

1) внесення й акцентуація інформації під час створення маніпульованого об'єкту (індивіда, групи), що здається йому об'єктивною і необхідною в даний момент часу;

2) пошук і масований цільовий вплив на «слабкі місця» в сприйнятті цільової групи, що спонукають до виникнення паніки, невмотивованого протесту, тривоги, ненависті та ін.;

3) досягнення мети маніпулятора за рахунок отримання повного контролю над діями суб'єкта маніпуляції, створення ним необхідних маніпулятору результатів, не усвідомлених, але підтримуваних ним.

У науковій літературі дослідники досить активно обговорюють поняття маніпулювання та надають йому власні визначення, найбільш характерні з яких наведено в табл. 2 [17].

Аналізуючи ці уявлення, можна виокремити два критерії:

1) спонукання, мотиваційне привнесення (формування «штучних» потреб і мотивів для зміни поведінки на користь ініціатора маніпулювання);

2) майстерність та уміння в процесі здійснення маніпулятивного впливу.

Розглянемо інші визначення поняття «маніпуляція» та проаналізуємо основні ознаки таких визначень (табл. 3).

Таким чином, маніпуляція проявляється в процесі психологічного впливу на працівника, результатом якого маніпулятор досягає певних результатів.

Як доводять вчені [19], маніпуляція пов'язана із цілеспрямованим впливом для досягнення заздалегідь спланованих результатів. При цьому в маніпулятора проявляється таке ставлення до партнера по взаємодії, коли він сприймається не як самостійна особистість, а як засіб для реалізації схованих інтересів і потреб маніпулятора без урахування інтересів волі й бажань партнера. У результаті такої підміни партнер починає усвідомлювати викликані у ньому інтереси як свої власні.

Для посилення виділених в табл. 3 ознак розглянемо матрицю станів під час мотивації та маніпуляції (табл. 4) [1, с. 2–7].

Як видно з матриці, і мотивація, і маніпуляція орієнтовані на задоволення потреб, тому можна припустити, що під час мотивації керівник здійснює маніпуляцію, яка може суб'єктивно сприйматися як мотивація.

Як доводять дослідники [20], у сучасному західному суспільстві на перший план набагато частіше виходять зовнішні мотиви, які спрямовані на досягнення очевидного

Таблиця 2

Визначення поняття «маніпулювання»

№ з/п	Автори	Визначення
1	Б. Бессонов	Форма духовного впливу прихованого панування, здійснювана насильницьким шляхом
2	Д. Волкогонов	Панування над духовним станом, управління зміною внутрішнього світу
3	Р. Гудін	Приховане застосування влади (сили) всупереч передбачуваній волі іншого
4	О. Йокояма	Оманливий непрямий вплив на користь маніпулятора
5	Л. Прото	Прихований вплив на здійснення вибору
6	У. Рікер	Така структуризація світу, яка дає можливість вигравати
7	Дж. Рудінов	Спонукання поведінки за допомогою обману або гри на передбачуваних слабкостях іншого

Таблиця 3

Ознаки поняття «маніпуляція» [18, с. 59–60]

Визначення	Ознаки
Вид психологічного впливу, виконання якого веде до прихованого порушення в іншої людини намірів, які не збігаються з його актуально існуючими бажаннями	Вид психологічного впливу; порушення намірів, які не збігаються з його бажаннями
Психологічний вплив, який орієнтований на зміну напряму активності іншої людини та виконаний настільки майстерно, що залишається непоміченим їм	Психологічний вплив; зміна напряму активності людини
Психологічний вплив, спрямований на неявне спонукання іншого до здійснення маніпулятором певних дій	Психологічний вплив; неявне спонукання до певних дій
Майстерне спонукання іншого до досягнення (переслідуванню) побічно вкладеної маніпулятором мети	Спонукання; досягнення вкладеної маніпулятором мети

Таблиця 4

Матриця станів під час мотивації та маніпуляції

	Мотивація	**Маніпуляція**
Наявний стан	стан, орієнтований на задоволення потреб	стан, орієнтований на уявне задоволення потреб або на зовнішнє задоволення потреб. Цей стан суб'єктивно сприймається як мотивація
Створення стану	створення у інших людей стану, орієнтованого на задоволення	створення у інших людей стану, спрямованого на задоволення уявних потреб або на зовнішнє задоволення потреб; спонукання до дій, спрямованих на задоволення потреб, але не веде до їх задоволення

для оточуючих успіху (статус, популярність, репутація), матеріальну винагороду, хорошу оцінку та ін. Але за зовнішньої мотивації працівника прагнення отримати зовнішню винагороду часто не призводить до отримання власного задоволення (отримання нових навичок, досвіду, розвитку і т. п.). Це більшою мірою пов'язано з тим, що працівник займається справою, яка не захоплює його цілком і повністю, а він налаштований лише на результат (на отримання винагороди).

Психологи експериментально дослідили, як зовнішня мотивація впливає на внутрішню, й отримали такий результат: поява зовнішньої мотивації, як правило, зменшує внутрішню.

Важко не погодитися з Л. Софіною [13], що зовнішня мотивація іноді виглядає як звичайне маніпулювання людьми. І чим далі, тим більше управлінців орієнтовані на розвиток таких різних «технологій», які дають змогу впливати на людей. Наприклад, позитивне стимулювання у вигляді складних бонусних систем, які часто бувають несправедливими і тільки роз'єднують людей у колективах і викликають додаткову конкуренцію. Або система покарань і штрафів, яка покликана дисциплінувати, але по факту часто просто демотивує працівників, тому що знову-таки один співробітник підпадає під такі покарання, а інший зі схожими результатами – ні. Причому треба пам'ятати, що за підміни внутрішньої мотивації зовнішньою її завжди буде мало, і з часом кожен співробітник буде будь-яку мотивацію переводити в гроші. І компанії доведеться дуже дорого платити за утримання співробітника й отримання від нього хоч-якогось результату.

Висновки з цього дослідження. Керівникам необхідно підтримувати рівновагу (баланс) між внутрішньою і зовнішньою мотиваціями. У цьому й полягає вміння керівника здійснювати мотиваційний вплив, який буде корисним і для працівника, і для підприємства, тобто сприятиме прийняттю керівником збалансованих управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мотивация и развитие персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///E:/Наука%202016/ru_Motivation_Lesprobe.pdf.

2. Рульєв В.А. Менеджмент : [навч. посіб.] / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

3. Музыченко В.В. Управление персоналом. Лекции : [учебник для студ. высш. учеб. заведений] / В.В. Музыченко. – К. : Академия, 2003. – 528 с.

4. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен ; 2-е изд. – СПб. : Питер ; М. : Смысл, 2003. – 860 с.

5. Шатун В.Т. Основи менеджменту : [навч. посіб.] / В.Т. Шатун. – Миколаїв : МДГУ, 2006. – 376 с.

6. Асаул А.Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / А.Н. Асаул [и др.]. – СПб. : Гуманистика, 2006. – 203 с.

7. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 704 с.

8. Кляхин В.Н. Организационное поведение : [конспект лекций] / В.Н. Кляхин, М.С. Егоров. – СПб : Стратегия будущего, 2010. – 115 с.

9. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент : [курс лекций] / В.П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с.

10. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2000. – 512 с.

11. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала : [учеб. пособ.] / Г.А. Дмитренко, Е.А. Шарапатова, Т.М. Максименко. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.

12. Мотивация, как инструмент развития и повышения качества человек [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://delovoymir.biz/2014/01/28/motivaciya-kak-instrument-razvitiya-i-povysheniya-kachestva-cheloveka-chast-1.html.

13. Софина Л. Мотивирование или манипулирование? / Л. Софина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stratoplan.ru/get/lib/motivation-manipulation.

14. Ситник Н.І. Роль зовнішньої мотивації в забезпеченні креативно-інноваційної діяльності персоналу сучасних організацій / Н.І. Ситник // Економіка і організація управління. – 2014. – №№ 1–2(17–18). – С. 269–275.

15. Манипуляция и мотивация [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://documents.tips/business/-vs-557efdd4d8b42ac0728b45ef.html.

16. Ушакова Н. Имиджелогия : [учебное пособие для бакалавров] / Н. Ушакова, А. Стрижова. – М. : Дашков и К, 2012. – 264 с.

17. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : [навч. посіб.] / В.М. Петрик [та ін.] ; за заг. ред. Є.Д. Скулиша ; 2-е вид. – К. : ВІПОЛ, 2011. – С. 10–11.

18. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М. : ЧеРо, МГУ, 1997. – 344 с.

19. Кальниш В.В., Кальниш Ю.Г. Формування громадсько-політичної поведінки великих груп населення (інформаційно-комунікаційні аспекти). Наукове видання / В.В. Кальниш, Ю.Г. Кальниш. – Київ, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sd.net.ua/2012/03/08/povedinka-natovpu.html.

20. Мотивация внутренняя и внешняя. Все виды мотивации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://psihoanalitik.net/library/ articles/motivacija.

УДК 658.5:[069.5:001.895]

Теоретичні аспекти організації виставкової діяльності підприємства-експонента: еволюція наукових підходів

Кирилко Н.М.
старший викладач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті наведено результати досліджень із питань еволюції наукових підходів до виставкової діяльності підприємства-експонента. Розглянуто теорію і практику управління підприємством-експонентом на засадах виставкової діяльності. Надано аналіз теоретичних основ виставкової діяльності підприємства-експонента, зокрема теорій інновацій, маркетингу, інвестицій та теорії організації виставкової діяльності. Доведено їх прямий вплив на комплексний підхід до управління виставковою діяльністю підприємства-експонента.

Ключові слова: виставковий бізнес, підприємство-експонент, виставкова діяльність підприємства-експонента, наукові підходи і теорії, комплексний підхід.

Кирилко Н.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ-ЭКСПОНЕНТА: ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ

В статье приведены результаты исследований по вопросам эволюции научных подходов выставочной деятельности предприятия-экспонента. Рассмотрены теория и практика управления предприятием-экспонентом на основе выставочной деятельности. Представлен анализ теоретических основ выставочной деятельности предприятия-экспонента, в частности теорий инноваций, маркетинга, инвестиций, а также теории организации выставочной деятельности. Доказано их прямое влияние на комплексный подход к управлению выставочной деятельностью предприятия-экспонента.

Ключевые слова: выставочный бизнес, предприятие-экспонент, выставочная деятельность, научные подходы и теории, комплексный поход.

Kyrylko N.N. THEORETICAL ASPECTS ORGANIZATIONS OF EXHIBITION ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: EVOLUTION OF SCIENTIFIC APPROACHES

The article presents the results of research on the evolution of scientific approaches to the exhibition activity of the exhibiting company. The theory and practice of enterprise-exhibitor management on the basis of exhibition activity are considered. The analysis of the theories of exhibition activity of the exhibiting enterprise, in particular theories: innovations, marketing, investments and the theory of organization of exhibition activity, is given. The proved of the direct influence on the complex approach to the management of the exhibition activity of the enterprise – participant.

Keywords: exhibition business, exhibiting company, exhibition activity of the exhibiting company, scientific approaches, theory of innovations, marketing theory, theory of investments, theory of organization of exhibition activity of the enterprise, complex an approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом XX ст. проблема розвитку виставкового бізнесу концентрувалася навколо питань накопичення капіталу за рахунок організації участі виставкових заходів, але згодом поступово визначалася також і роль підприємства-експонента у вищезазначеній сфері. Дослідження еволюції наукових підходів до організації виставкової діяльності підприємства-експонента пов'язується з поступовим розвитком наукових теорій, які безпосередньо впливають на подальше зростання виставкового бізнесу. В той час, коли практика ведення виставкового бізнесу в сучасних умовах достатньо вивчена і застосовується в сьогоденні, то теоретичні питання у даній сфері розкрито недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виставкової діяльності широко висвітлюється у наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Проте проблема теоретичних основ організації виставкової діяльності підприємства-експонента досліджується досить фрагментарно. Так, серед провідних зарубіжних фахівців, які присвятили свій науковий пошук зазначеній проблемі, варто відзначити Н.О. Александрову, К.І. Філоненко [1], Л.Г. Критсотакиса [2], М.П. Мотину [3], Л.Е. Стровського, Е.Д. Фролова [4], В.І. Фарберова [5] та ін.

Серед вітчизняних учених питання теорії і практики виставкової діяльності висвітлюються в наукових працях: А.М. Голіцина [6], Т.П. Дупляк, Т.І. Ткаченко [7], Н.А. Крахмальової [8], Л.В. Лукашової [9], В.О. Пекаря [10], Г.Т. П'ятницької [11] та

© Кирилко Н.М.

ін. У працях зазначених учених ґрунтовно досліджено поняття виставкової діяльності та теоретичні основи механізму управління суб'єктами виставкового бізнесу тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість наукових праць розкриває загальні аспекти організації виставкової діяльності, які стосуються організації виставкових заходів на макрорівні. Поряд із цим низка питань, пов'язаних з організацією виставкової діяльності та узагальненням теоретичних засад на мікрорівні, тобто на рівні підприємства-експонента, залишаються невирішеними і потребують подальшого поглибленого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У сучасній науці узагальнюють декілька основних теорій виставкової діяльності, що тісно пов'язані з розвитком виставкових організацій, які організовують виставкові заходи для підприємств-експонентів, не виокремлюючи останніх.

Метою статті є дослідження наукових підходів до організації виставкової діяльності підприємств-експонентів (ВДПЕ) та теоретичних засад вирішення проблем щодо формування та розвитку ВДПЕ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для узагальнення теоретичних основ організації виставкової діяльності доцільно розглянути теоретичні підходи у площині реалізації наукових підходів за наслідками реалізації завдань виставкової діяльності підприємства-експонента.

Теоретичну основу управління розвитком виставкової діяльності підприємства формують: теорії розвитку організацій, теорії управління, теорії маркетингу, теорії інвестицій та теорії інновацій.

Теорії розвитку організацій розкривають основні закономірності, які регламентують життєдіяльність підприємства як наявних об'єктів зовнішньої дійсності. Вони покликані до якісної зміни підходів на підприємствах, а також до розуміння і регулювання інноваційних процесів, які в них протікають, та їх адаптації в умовах ринкових відносин.

Теорії управління надають можливість виділити чотири основних підходи: школи в управлінні, процесний, системний та ситуаційний підходи. В них розглядається сутність управління як універсального процесу, яке складається з взаємопов'язаних функцій – планування й організації.

Теорії маркетингу полягають в еволюціонуванні та врахуванні всіх процесів, які відбуваються в соціально-економічному розвитку ринкових відносин. Вони відображають сукупність відносин, які складаються на ринку між виробниками ресурсів, продуцентами і споживачами кінцевого продукту. Теорія маркетингу побудована на розкритті питань щодо просування продукції та появи нових інформаційних технологій, що сприяють інформуванню потенційних споживачів про якісні характеристики нової або оновленої продукції, яка пропонується.

Теорії інвестицій поділяються на чотири основних етапи: 1) визначення інвестування як окремої галузі економічної діяльності; 2) визначення сутності інвестування як явища; 3) розроблення та оптимізація загальної методологічної бази аналізу інвестицій на мікро- та макрорівнях; 4) адаптація системи інвестиційного аналізу до умов світу, його формалізація та стандартизація. Вони вказують на те, що саме інвестиції ведуть до зростання доходної частини підприємства, що, своєю чергою, сприяє розширенню виробництва і дає можливість для активізації інноваційних процесів та визначення інвестиційної привабливості.

Теорії інновацій базуються на розумінні провідної ролі прогресивних, якісно нових змін, діяльності щодо розроблення та створення нової або вдосконаленої продукції, перетворенні та впровадженні результатів науково-технічної діяльності в інновації для зміцнення конкурентоспроможності та економічного розвитку підприємства.

І саме на цій основі відбувається розвиток теоретичних положень організації виставкової діяльності підприємства-експонента.

Аналізуючи широкий спектр наукових публікацій із проблеми організації виставкової діяльності підприємства-експонента [1; 2 ; 12–17; 19; 20], сформульовано сутність концепцій наукових теорій виставкової діяльності, маркетингу, інновацій, інвестицій, які розкривають їх не комплексно, а фрагментарно.

Теорію інвестицій та зміст стадій інвестиційного процесу, які практично в тому ж вигляді використовуються і в даний час – інвестування, перетворення вкладених цінностей у приріст капітальної вартості, отримання доходів і прибутку, – вперше розкрив (в укрупненому вигляді) К. Маркс [13].

Розвиток економічної думки XX ст. призвів до виникнення таких економічних теорій, як «теорія довгих хвиль» Кондратьєв, теорії «економічних циклів», теорії конкуренції та ін. В основі теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєв лежить теорія «економічних криз», роз-

роблена К. Марксом. Два основні варіанти пояснення К. Марксом ділових циклів полягають у такому: перший – це теорія недонакопичення, заснована на законі зниження норми прибутку, друга – теорія недоспоживання [15].

М. Кондратьєв довів, що підйом у довгій хвилі залежить від зростання інвестицій в основний капітал, а інновації в наступних довгих хвилях зумовлені попередніми; розвиваючись протягом періоду хвилі, вони кардинально міняють якість і тягнуть за собою виникнення нової хвилі.

У своїй теорії підприємництва Й. Шумпетер [12] зазначає, що підприємці займаються здійсненням нових комбінацій факторів виробництва за допомогою вкладення коштів (інвестицій), і виділяє кілька видів комбінацій чинників виробництва: створення нового блага; використання нових технологій виробництва; освоєння нових ринків збуту; відкриття нових джерел сировини; використання нових технологій виробництва.

Досліджуючи ефективність інновацій, Дж. Ван Дайн зазначив, що існує тільки три компонента механізму довгих коливань: інновації, життєві цикли та інвестиції в інфраструктуру. Динаміка інфраструктури визначає форму хвилі економічної кон'юнктури, а сама інфраструктура є результатом інновацій. Він пояснює, що інфраструктурні інвестиції, викликані інноваціями, є як факторами витрат, так і чинниками випуску.

Теорія М. Портера [19] ґрунтується на впровадженні нових технологій в усі сфери суспільного життя. Він уважає, що керівництво підприємства повинно чітко уявляти собі обсяг витрат в інвестований капітал, оскільки перш ніж підприємство буде отримувати певну частку прибутку, має відбутися накопичення «певної критичної маси доходів». До нововведень М. Портер відносить нові технології, вдосконалення методів маркетингу і нові товари або процеси виробництва. Вчений стверджує, що «…постійні інвестиції і нові технології, маркетинг, розвиток мережі фірмового обслуговування по всьому світу або вкладання коштів у швидке розроблення товару ще більше ускладнює конкурентні завдання» [18].

Автор погоджується з такими висновками М. Портера, розуміючи, що саме розвиток виставкової діяльності на промисловому підприємстві зумовить вирішення поставлених ним конкурентних завдань.

Поступово формуються теорії інновацій, які представлені різними напрямами і залежно від особливостей та основних тенденцій розвитку ринкової економіки акцент у дослідженнях ставиться на тому чи іншому комплексі проблем.

У минулому столітті російський науковець М. Кондратьєв також розглядає інноваційну проблематику у теорії «довгих хвиль». Він досліджує інновації як явище зі складною неоднорідною структурою, суттєво просувається у формуванні теорії інновацій, розвиваючи основні положення свого вчителя М.І. Туган-Барановського. Суть його внеску полягає у тому, що, розглядаючи циклічний характер розвитку суспільного виробництва, він більш широко пов’язує дані цикли з технічним прогресом.

Вагомий внесок у становлення теорії інновацій зробив англійський дослідник К. Фрімен, який пов’язує їх не тільки з результатом впровадження радикальних нововведень, а й із процесом розширення, тобто дифузії технологічної парадигми від декількох лідируючих секторів до всієї економічної системи. Він акцентує увагу на тому, що широке розповсюдження технологій стає можливим у результаті соціальних та інституціональних змін: кооперації і конкуренції в підприємницькому секторі, організації науково-дослідної діяльності, національних і міжнародних режимів економічного регулювання.

На сучасному рівні наукових знань німецький учений Г. Менш став найпослідовнішим продовжувачем теорії Й. Шумпетера і розвинув його концепцію. У монографії «Технологічний пат: інновації долають депресію» він дотримувався тієї точки зору, що нововведення є переворотом у виробництві, базисні інновації «приходять групами або хвилями і перебувають у безпосередньому зв’язку з кризовими явищами або процвітанням економіки» [20]. Розвиток інноваційної теорії відображає нові дослідження в науці, техніці, технологіях та організаціях.

Отже, життєвий цикл сучасного промислового підприємства залежить від його активізації інноваційного розвитку і саме виставкова діяльність надає можливість для швидкості поширення інновацій.

У фундаментальній праці «Маркетинг менеджмент: аналіз, планування, реалізація і контроль» Ф. Котлер підкреслює такі характеристики маркетингу, як системність, періодизація розвитку й одночасно концептуальна єдність різних елементів і технологічних інструментів маркетингу. Тим самим він забезпечує місце у авангарді подій стратегічному

плануванню в маркетингу, заснованому на виявленні, ретельному аналізі та задоволенні потреб споживачів [14]. Учений пропонує усвідомити теорію як цілісну, холі-стичну, інтегровану концепцію, де можлива інтеграція всіх елементів комплексу маркетингу, які підтримують основні економічні та неекономічні цілі підприємства. У неокласичній теорії А. Сміт та А. Маршалл пояснюють розуміння цінності як матеріальної категорії, що створюється в процесі виробництва і служить для задоволення потреб споживачів або підприємства. Це дає змогу моделювання відповідного портфелю пропозицій. На рис. 1 продемонстровано різні погляди науковців щодо розуміння теоретичних тверджень у процесі дослідження виставкової діяльності підприємства, які включають чотири основні теорії: інновації, інвестиції, маркетингу, організації виставкової діяльності підприємства.

Епоха продажів уперше була досліджена Р. Крітом, особливість якої полягає в тому, що виробники повинні витрачати достатньо зусиль на збут своєї продукції, приділяючи особливу увагу особистим продажам, рекламі та просуванню нової або оновленої продукції.

Теорію періодизації маркетингу запропонував Ф. Уебстер-молодший, яка складається з чотирьох етапів: маркетинг охоплює тільки діяльність, пов'язану зі збутом і формуванням попиту; розвиток бюрократичних та ієрархічних організаційних структур для планування і контролю діяльності фахівців із маркетингових досліджень та стимулювання збуту; маркетинг відокремлюється від відділу збуту і стає частиною інтегрованої маркетингової стратегії підприємства; маркетинг інтегрує усі функції бізнесу в єдиний процес, центром уваги якого стає потенційний споживач.

Таким чином, теорія маркетингу спрямована на формування категорій, законів і закономірностей, зокрема розвитку виставкового ринку та його суб'єктів. Вона зосереджена на філософії виставкового бізнесу для виявлення збутових підрозділів та ефективного збільшення задоволення споживацьких бажань.

У роботі І.К. Філоненка [1] проведено теоретичне обґрунтування впливу різних факторів щодо організації та управління виставковою діяльністю підприємства, серед яких розглядаються три основні особливості:

1) взаємозв'язок виробника нової продукції зі споживачем;

2) надання рекламних послуг новій і традиційній продукції;

3) необхідність (факторів виробництва) ресурсів: людського капіталу, фінансів, технічних засобів, інформаційних ресурсів, визначених організаційних ресурсів.

Л.Е. Стровський та Е.Д. Фролов [4] розглядають теорію організації виставкової діяльності підприємства-експонента (ТОВДПЕ) з погляду маркетингу, акцентуючи увагу на те, що організація виставкової діяльності є комплексом заходів, які носять ринковий, комерційний характер і дають змогу експоненту використовувати всі маркетингові інструменти в процесі презентації своєї господарської діяльності. Організаційні форми досить широкі і здатні задовольнити будь-які маркетингові запити суб'єктів ринку.

Т.П. Дупляк і Т.І. Ткаченко [7] зазначають, що виставкова діяльність характеризується багатофункціональністю в системі ринкових відносин, виокремлюючи вісім основних функцій: інформаційну, комунікаційну, комерційну, міжнародну, навчальну, маркетингову, макроекономічну та соціальну. Вони стверджують, що виставкова діяльність підприємства-експонента полягає у споживанні виставкових послуг.

Дослідження особливостей теорії організації виставкової діяльності підприємства засвідчує, що більшість учених розглядає ТОВДПЕ в системі маркетингових комунікацій. Зокрема, В.О. Пекар [10] зупиняє свою увагу на практиці виставкового маркетингу, виокремлюючи одне з питань планування виставкової діяльності підприємства. Автор не погоджується з таким визначенням, тому що планування виставкової діяльності підприємства-експонента – загальна функція менеджменту виставкової діяльності. Його метою є визначення необхідної кількості ресурсів, упровадження нововведень під час виставкових заходів для адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища.

Л.В. Лукашова [9] будує свою теорію організації виставкової діяльності підприємства-експонента (ТОВДПЕ) на розумінні сутності «піраміди виставки», виділяючи три основних етапи виставкових заходів із позиції підприємства-експонента (учасника): передвиставковий; участь у виставці; післявиставковий, в яких детально прописані всі види запланованих робіт щодо організації виставкової діяльності. Н.О. Александрова, І.К. Філоненко [1], В.І. Петелін, В. Пекар [10] та ін. схиляються до думки, що виставкова діяльність підприємства є маркетинговою діяльністю, де всі виставкові заходи спонукають до цього. Водночас автор

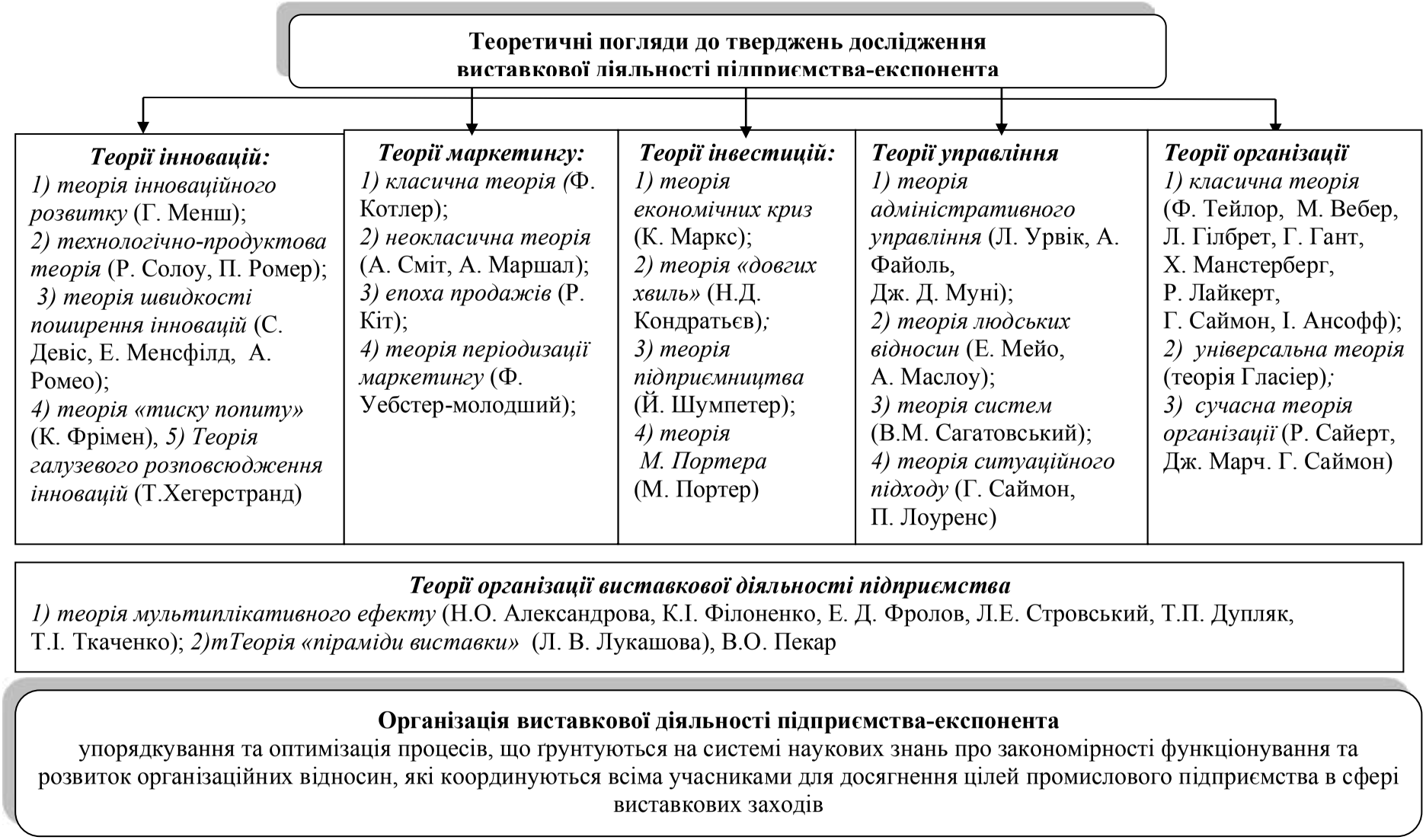


Рис. 1. Сукупність теоретичних підходів до вирішення проблем організації та розвитку виставкової діяльності підприємства-експонента

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Теоретична база комплексного підходу до організації виставкової діяльності підприємства-експонента

Характерні ознаки	Базові підходи			
	Інноваційний	**Маркетинговий**	**Інвестиційний**	**Організаційний**
Основні підходи до формування альтернатив	Розроблення та реальне впровадження інновацій	Основна увага приділяється швидкому і гнучкому реагуванні на постійні зміни в оточуючому ринковому середовищу	Розгляд участі підприємства у виставкових заходах як елементі довгострокових інвестицій у торгову марку	Стимулювання до створення нововведень
Об'єкт вивчення	Комерціалізація інновацій як інструмент забезпечення реалізації інновацій на мікрорівні	Виявлення потреб потенційних споживачів та їх послідовне задоволення. Встановлення відносин між споживачем і виробником та врахування цінностей, які спроможні задовольнити потреби	Інвестиції у виставкову діяльність підприємства (запровадження маркетингових заходів; розроблення та впровадження інформаційних систем)	Координація підприємства-експонента, органів влади, організаторів виставкових заходів, потенційних відвідувачів для утримання конкурентних переваг
Ключова дефініція виставкової діяльності підприємства-експонента	Ідентифікація збутових можливостей інноваційної продукції підприємства та пошук оптимальних джерел фінансування процесу комерціалізації інновацій	Пристосування маркетингового комплексу «7Р» (продукт-товар, персонал, просування, процес, ціна, збут, матеріальне підтвердження) до конкретних умов навколишнього середовища. Врахування вимог підприємства-виробника, потенційних споживачів і відповідного сектора ринку	Залучення інвестицій в інноваційні продукти та популяризацію виставкової діяльності підприємства	Демонстрація інновацій. Процедура підтвердження якості. Виявлення ступеня визнання продукції. Просування торгової марки. Нейтралізація конкурентів. Моделювання етапів продаж і підготовка відповідних схем взаємодії
Теоретична база	Теорія інноваційного розвитку. Технологічно-продуктова теорія. Теорія швидкості поширення інновацій	Класична теорія. Неокласична теорія. Епоха продажів. Теорія періодизації маркетингу	Теорія економічних криз. Теорія підприємництва. Теорія М. Портера	Теорія мультиплікативного ефекту. Теорія «піраміди виставки»
Ключовий внесок у пояснення природи виставкової діяльності підприємства-експонента	Перехід підприємства на новий рівень; придбання та залучення нових знань, що стосуються нових технологій, нової продукції, послуг і процесів, нових ринків збуту і нових підходів до управління	Формування товарної, цінової, збутової та політики просування підприємства	Вкладання інвестиційних ресурсів у розвиток комунікацій підприємства завдяки його участі у виставкових заходах	Проведення оцінки експонування та етапах до і після участі підприємства у виставкових заходах. Визначення результативності

Джерело: узагальнено автором за [1; 4; 9; 10; 12–15; 18–20]

наголошує, що виставкова діяльність підприємства-експонента пов'язана з управлінською діяльністю на всіх етапах виставкових заходів. На її розвиток впливають такі фактори: значні витрати на підготовку до участі виставкової діяльності (планування бюджету, розроблення інноваційного продукту, підготовка експонатів і рекламної продукції), пошук інвесторів із подальшим вкладанням інвестицій та ін. Причому термін окупності щодо участі у виставкових заходах відбувається не зразу. Може пройти навіть декілька років, перш ніж відбудуться позитивні зміни на підприємстві-експоненті. Якщо виставкова діяльність підприємства раніше була сконцентрована лише на засобах продажу, тобто торгівлі, то сьогодні спрямована на стрімкий розвиток інноваційних процесів. У сучасних умовах ринок виставкової продукції розглядається як потенціальна можливість просування інноваційних продуктів, формування бренду, поліпшення іміджу підприємства, збільшення кількості потенційних споживачів та пошук партнерів і спонсорів.

У контексті вищезазначеного, можна визнати, що, досліджуючи теоретичні аспекти вирішення проблем управління виставковою діяльністю підприємства-експонента, варто використовувати інноваційні, маркетингові, інвестиційні та організаційні підходи не окремо, а комплексно. Основний зміст комплексного підходу до організації виставковою діяльністю підприємства-експонента наведено в табл. 1.

Отже, вважаємо за доцільне наголосити, що виставкова діяльність тісно пов'язана з вивченням вищезазначених підходів. Аналізуючи теорію організації виставкової діяльності підприємства-експонента, можна дійти висновку, що науковці вбачають взаємозв'язок таких складників: управління, інноваційних процесів, маркетингу, комунікацій, соціальних, комерційних, необхідності факторів виробництва, які впливають на розвиток виставкового бізнесу.

Висновки з цього дослідження. Проведений огляд змісту наукових підходів до теоретичних тверджень дослідження організації виставкової діяльності підприємства-експонента дає можливість узагальнити основні теоретичні положення. Наукові теорії підтверджують, що в сучасних умовах виставкова діяльність підприємства-експонента вимагає комплексності, об'єднаності та дієвості всіх вищезазначених процесів. Це зумовлено тенденціями, що спонукають підприємство-експонента до активізації інноваційного забезпечення для самоствердження на виставковому ринку, яке спричиняє до збільшення кола потенційних споживачів та поліпшення іміджу. Таким чином, необхідність дотримання теоретичних тверджень виставкової діяльності підприємства-експонента є об'єктивною умовою сьогодення, що сприяє переорієнтації підприємства на інноваційний розвиток і формуванню нових можливостей комерціалізації інноваційних продуктів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Александрова Н.В. Выставочный менеджмент: стратегия управления и маркетинговые коммуникации / Н.В. Александрова, И.К. Филоненко. – Т. : Лев Толстой, 2006. – 384 с.

2. Критсотакис Л.Г. Торговые выставки и ярмарки. Техника участия и коммуникации / Л.Г. Критсотакис. – М. : Ось-89, 1997.

3. Мотина М.П. Выставочная деятельность и способы формирования коммуникативной сети промышленного предприятия : автореф. дис. … канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)» / М.П. Мотина ; Гос. образов. учрежд. высш. проф. образования «Орловский государственный технический университет». – Орел, 2006. − 20 с.

4. Основы выставочно-ярмарочной деятельности : [учеб. пособ. для вузов] / Л.Е. Стровский, Е.Д. Фролова, Д.Л. Стровский [и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. − М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 288 с.

5. Фарберов В.І. Формування ефективного механізму управління виставковими підприємствами : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.І. Фарберов. – Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України, 2002. – 23 с.

6. Голіцин А.М. Виставково-ярмаркова діяльність підприємства: дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / А.М. Голіцин ; Київ. нац. економ. ун-т. ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 223 с.

7. Ткаченко Т.І. Виставковий бізнес : [монографія] / Т.І. Ткаченко, Т.П. Дупляк. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 244 с.

8. Крахмальова Н.А. Управління виставково-ярмарковою діяльністю підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.А. Крахмальова. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 19 с.

9. Лукашова Л.В. Організація виставкової діяльності : [навч. посіб. для студ. вищих навч. закл.] / Л.В. Лукашова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 272 с.

10. Пекар В.О. Основи виставкової діяльності : [навч. посіб. для ВНЗ] / В.О. Пекар ; Ін-т реклами, Вища шк. виставк. менедж. – К. : Євроіндекс, 2009.– 166 с.

11. П'ятницька Г.Т. Вплив виставкової діяльності на соціально-економічний розвиток регіону / Г.Т. П'ятницька, О.В. Сініціна // Економіка і регіон. – 2011. – № 3(30). – С. 26–33.

12. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла коньюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 454 с.

13. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т. 24. – 648 с.

14. Котлер Ф. Маркетинг по Котлеру: как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер ; пер. с англ. В.А. Гольдича, И.А. Оганесовой ; ред.: Г.Б. Трифсик, Е.Е. Харитонова, С.В. Турко ; 4-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 293 с.

15. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – М., 2002. – 383 с.

16. 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.

17. Інноваційні процеси в змішаній економіці : [монографія]. Т. 1 / В.Г. Федоренко, М.П. Денисенко, І.М. Грищенко [та ін.] ; за ред. В.Г. Федоренка, М.П. Денисенка. – К. : ПІК ДСЗУ, 2008. – 194 с.

18. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

19. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 608 с.

20. Менш Г. Технологический пат: Инновации преодолевают депрессию / Г. Менш. – 1975. – 115 с.

УДК 339.137.2

Побудова механізму реструктуризації підприємства: зміст та основні елементи

Кирчата І.М.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і підприємництва
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Шершенюк О.М.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і підприємництва
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Земська О.
студентка факультету управління та бізнесу
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

У статті розглянуто процес побудови механізму реструктуризації як комплексний процес перетворення та інструмент адаптації підприємства до змін у зовнішньому середовищі. Визначено, що процес реструктуризації має забезпечуватися ефективною структурою та системою управління. Впровадження механізму реструктуризації підприємства передбачає розроблення та дотримання комплексу заходів на основі аналізу його поточного стану та наявного рівня ресурсних можливостей.

Ключові слова: реструктуризація, механізм реструктуризації, принципи реструктуризації, конкурентоспроможність підприємства, конкурентний потенціал.

Кирчатая И.Н., Шершенюк Е.Н., Земская Е. ПОСТРОЕНИЕ МЕХАНИЗМА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

В статье рассмотрен процесс построения механизма реструктуризации как комплексный процесс внедрения и инструмент адаптации предприятия к изменениям во внешней среде. Определено, что процесс реструктуризации должен обеспечиваться эффективной структурой и системой управления. Реализация механизма реструктуризации предприятия предусматривает разработку и соблюдение комплекса мероприятий на основе анализа его текущего состояния и имеющегося уровня ресурсных возможностей.

Ключевые слова: реструктуризация, механизм реструктуризации, принципы реструктуризации, конкурентоспособность предприятия, конкурентный потенциал

Kirchata I.M., Shershenyuk O.M., Zemska O. THE ENTERPRISE RESTRUCTURING MECHANISM BUILDING: CONTENT AND MAIN ELEMENTS

The article considers the process of the restructuring mechanism constructing as a complex implementation process and an instrument for adapting the enterprise to the external environment changes. It was determined that the process of restructuring should ensure an effective structure and management system as well as a satisfactory level of enterprise competitiveness as a whole. The implementation of the enterprise restructuring mechanism foresees the development and implementation of a set of measures basing on an analysis of its current status and the available level of resource capabilities.

Keywords: restructuring, restructuring mechanism, restructuring principles, enterprise competitiveness, competitive potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку конкурентного ринку, в якому функціонують вітчизняні підприємства, характеризується високим динамізмом змін в економічній ситуації, що вимагає швидкого реагування, мобілізації зусиль та самоорганізації для забезпечення підвищення ефективності їх діяльності. Саме швидкоплинність і зміни у зовнішньому оточенні зумовлюють потребу використання нових методів та підходів до системного управління, і підприємство, своєю чергою, має миттєво визначати свої довгострокові орієнтири адаптуючись до цих змін. Зазначені умови зобов'язують керівників підприємств упроваджувати принципово нові механізми господарювання, що забезпечували б готовність до змін та сприяли своєчасному адаптуванню до швидкоплинних реалій сьогодення.

Саме тому керівники підприємств мають постійно проводити системні перетворення для вчасного пристосування до нових умов ведення бізнесу, а реструктуризація у цьому разі є саме інструментом попередження та

© Кирчата І.М., Шершенюк О.М., Земська О.

уникнення багатьох проблем: скорочення обсягів виробництва, падіння рівня прибутку та незадовільний рівень рентабельності, зростання витрат і застарілі технології та ін.

У реструктуризації мають бути зацікавлені ті підприємства, які не встигають адаптуватися до ринкових умов та ті, що поступово переходять і знаходяться в тяжкому фінансово-економічному стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До основних недоліків системи управління, що склалася на багатьох вітчизняних підприємствах, можна віднести: відсутність довгострокової стратегії управління та орієнтації на перспективу, сконцентрованість на короткострокових результатах діяльності, хаотичність змін внутрішньої організаційної структури, необґрунтована багаторівність системи управління та нечіткі діапазони відповідальності, слабка інформаційна підтримка та нерозвинений аналітичний складник та управління змінами в планових підрозділах.

Проте саме незадовільний рівень конкурентоспроможності, як наслідок, виступає головною передумовою розуміння то, що потреба в реструктуризації існує, а правильне її визначення виходить на перший план. І, як наслідок, виникає потреба в трансформаційних перетвореннях бізнес-системи, яка б стала адаптивною до нових глобальних умов та мала б конкурентні переваги в гнучкості та мобільності прийнять управлінських рішень.

Усе частіше існування підприємства неможливе без перегляду принципів функціонування, тому метою реструктуризації в такому випадку разі стає саме підвищення конкурентоспроможності та реалізація низки проміжних цілей: економічних, фінансових, управлінських, техніко-технологічних для підбору найбільш ефективної моделі використання ресурсних можливостей.

Рішення про проведення реструктуризації частіше за все зумовлене відповідною реакцією на зміни в зовнішньому оточенні та реалізується вона за такими напрямами:

– підприємство прагне підвищити ефективність шляхом удосконалення виробничих процесів, підсилити контроль над використанням ресурсів для усунення малопродуктивних структурних елементів;

– створити стратегічно ефективну організаційну структуру;

– підвищити рівень конкурентоспроможності, орієнтуючись на нове розуміння організації [1].

Визначальна мета реструктуризації – вдосконалення підприємства як цілісного організму, що дає змогу підвищити керованість та ефективність роботи, скоротити витрати, наростити обсяги продажів, укріпити конкурентні позиції та залучити інвестора. Одночасно питання побудови ефективного та функціонального механізму реструктуризаційних перетворень, що сприяв би зміцненню/поліпшенню конкурентних позицій підприємства, залишається актуальним.

У новітній довідковій економічній літературі трактування терміну «механізм» двояке: 1) послідовність станів, процесів, що визначають яку-небудь дію, явище; 2) система, устрій, які визначають порядок якого-небудь виду діяльності.

Потенційно реструктуризація може мати очікуваний результат, якщо механізм її реалізації застосований вчасно та передбачає інструменти адекватного реагування на зміни в конкурентному середовищі (табл. 1) [2].

Ґрунтуючись на основних підходах до трактування категорії «механізм реструктуризації», можна узагальнити основні його складові елементи: об’єкт, предмет, цілі, суб’єкти, цілі та задачі, принципи, види, методи, етапи, засоби забезпечення/реалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обґрунтування і реалізація процесу реструктуризації підприємства, зокрема її стратегічний орієнтир, передбачає розроблення та дотримання оптимального складу відповідних заходів на основі аналізу його поточного стану та наявного рівня конкурентних можливостей. Окрім того, слід пам’ятати що реструктуризація, з одного боку, спрямована на зміни в стратегічному управлінні підприємством у цілому, а з іншого – сам процес реструктуризації вимагає правильного управління ним самим, тобто мати у своїй основі чіткий механізм її проведення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Складність та комплексність, а також неоднозначність процесу реструктуризації часто призводять до неповноти уявлення та недосконалості процесів стратегічного управління, чим й спричиняють недосяжність поставлених цілей. Саме тому, щоб реструктуризація була ефективним інструментом управління, а не одномоментною реалізацією поставленою мети, нагальним завданням має стати вдосконалення системи управління та розроблення дієвого механізму реструктуризації з чітким змістом та взаємоузгодженням його елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба в реструктуризації виникає

Таблиця 1

Основні підходи до визначення змісту механізму реструктуризації [2]

Автор	Трактування категорії «механізм реструктуризації»
І.В. Бабій	Модель реструктуризації … містить у собі відповідний перелік поетапних заходів, необхідних для досягнення цілей реструктуризації
О.А. Гавриш	Система елементів, що взаємодіють між собою та становлять цілісне утворення: принципи
Г.В. Єфімова	Сукупність організаційно та процедурно оформлених засобів і методів, що використовуються в процесі перетворення підприємств та спрямовані на створення умов підвищення його пристосованості до середовища функціонування, генерації нових цільових установок й ефективнішого їх досягнення
В.В. Жданов	Система основних елементів реструктуризації: цілей, об'єктів, суб'єктів, мотивів та стратегій, а також методів, етапів та факторів реструктуризації
Ж.Л. Крисько	Впорядкована сукупність засобів і методів впливу, що визначає необхідність і ефективність здійснення реструктуризації підприємства під впливом зміни факторів зовнішнього середовища
О.С. Омельченко	Система організаційно-функціональних схем, моделей, методів і процедур прийняття рішень і взаємодії із зовнішнім бізнес-середовищем, яка визначає послідовно-ітеративний процес зміни структури підприємства, соціально-економічних відносин

найчастіше на етапі усвідомлення, що криза неминуча і прогнози подальшої діяльності несприйнятливі, а реструктуризація в такому разі має за мету нейтралізувати негативні зміни. Проте реструктуризація може стати в нагоді й для стабільно працюючих підприємств як вірна ознака високої професійності керівництва та здатності заздалегідь реагувати на зміни зовні.

У цьому разі механізм реструктуризації доцільно розглядати як сукупність організаційних, економічних, соціально-психологічних и нормативно-правових компонентів, які забезпечують узгодженість, взаємодію і взаємозв'язок функціонування всіх елементів виробничо-господарської системи в процесі її реструктуризації для досягнення цілей удосконалення підприємства.

Обґрунтування доцільності проведення процесу реструктуризації має включати: перелік критеріїв доцільності проведення реструктуризації на основі аналізу факторів, що й зумовили головну причину реструктуризації; формулювання цілей, задач, напрямів та самого виду процесу реструктуризації; визначення виконавців та відповідальних за проміжні результати; розроблення механізму реалізації реструктуризації згідно з поставленими цілями і завданнями; вибір системи критеріїв, методів аналізу та оцінки результатів проведення реструктуризації та її наслідків.

Потреба в реструктуризаційних змінах виникає і зумовлюється усвідомленням *проблемних ознак:* відсутності чіткої стратегії діяльності та недостатнього володіння ринковою ситуацією; проблем із ліквідністю та недостатнього обсягу оборотного капіталу; низького рівня продуктивності праці та високого рівень виробничих витрат; низького рівня адаптивності до змін зовнішнього середовища та ін.

За таких обставин основною *метою* власників підприємств у процесі реструктуризації виступають: приведення бізнес-системи у відповідність до очікувань, підвищення вартості бізнес-системи [3].

Саме власники підприємств або члени трудового колективу (керівний склад, менеджери різних рівнів, керівники підрозділів), які наділені відповідними повноваженнями і несуть відповідальність за прийняття рішень, виступають *суб'єктами* процесу реструктуризації.

Прийняття рішення про проведення реструктуризації має супроводжуватися чітким формулюванням системи цілей реструктуризаційних змін [2].

Незважаючи на різноманітність підходів до формування системи цілей реструктуризації підприємства, основними з них завжди є: поліпшення фінансової стійкості та показників економічної ефективності, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та інвестиційної привабливості, вдосконалення системи управління, зростання вартості бізнесу та ін.

Якісними характеристиками реструктуризаційних змін виступають принципи, при цьому для ефективного управління процесом реструктуризації необхідно дотримання таких принципів (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Основні принципи проведення реструктуризації підприємства

Назва	Зміст
Принцип обґрунтованості	полягає у потребі прийняття зваженого рішення про актуальність проведення реструктуризації з урахуванням наявних обмежень і можливих сценаріїв розвитку
Принцип запобігання	полягає у передбаченні негативних довгострокових тенденцій та проведенні реструктуризації в умовах фінансової стабільності для зростання ефективності застосування реструктуризації
Принцип своєчасності	пов'язаний із необхідністю дотримання оптимальних термінів початку і завершення процесу реструктуризації з урахуванням етапу циклу розвитку, на якому знаходиться підприємство
Принцип збалансованості	виходить із необхідності визначення оптимального співвідношення між поточним функціонуванням і темпами розвитку під час проведення реструктуризації
Принцип врахування невизначеності	процесів реструктуризації дає змогу адекватно реагувати на непередбачені обставини в умовах високої невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища в довгостроковій перспективі
Принцип зниження опору розвитку	полягає у необхідності зниження опору зовнішнього і внутрішнього середовища до прийнятного рівня
Принцип підготовленості	полягає у необхідності ретельної підготовки до процесу реструктуризації, що дає змогу максимально знизити рівень ентропії в процесі перетворень

Підприємство, виступаючи *об'єктом* реструктуризації на мікрорівні та являючи собою складно структуровану систему, ініціює вирішення завдання щодо проведення відповідних змін окремого її структурного елементу або функціональної підсистеми (*предмета* реструктуризації).

Якщо під структурним елементом розуміється організаційна структура, то реструктуризація – це зміна організаційної структури. Якщо розглядається структурний елемент – бізнес-процес, то реструктуризація – це зміна бізнес-процесів.

Структурним змінам у цьому разі піддається яка-небудь функція або сукупність функцій підприємства залежно від вибору *предмета* реструктуризації, тобто має місце бути функціональна реструктуризація.

Саме функціональна реструктуризація забезпечує структурні зміни, яким піддаються яка-небудь функція або сукупність функцій організації: виробництво, збут маркетинг, фінанси, кадри. Характерною рисою функціональної реструктуризації є те, що вона зачіпає один або декілька елементів бізнес-системи [5].

Таким чином, суть реструктуризації зводиться до того, щоб правильно виділити і розвинути конкурентну перевагу підприємства, при цьому визначитися з першочерговістю у виборі та постановці завдань реструктуризації.

Методологія реструктуризації підприємства має вирішувати такі *завдання* [6]:

– забезпечити стратегічне планування видів діяльності, котре має визначити перспективні напрями реструктуризації підприємств;

– здійснити процесний підхід до управління підприємством, що дасть змогу сконцентрувати ресурси на реструктуризації та більш ефективно їх використовувати в подальшому;

– реалізувати управління знаннями на всіх етапах реструктуризації, забезпечуючи вибір адекватних проектних рішень, ґрунтуючись на особливостях потенціалу підприємства.

Вирішення поставлених завдань має забезпечити інтенсифікацію процесів виробничої діяльності, підвищити рівень конкурентоспроможності та ринкової вартості, поліпшити інвестиційної привабливості та збільшити рівень прибутковості підприємства в цілому.

Що стосується *видів* проведення реструктуризації, то і вітчизняна, і зарубіжна наука налічує різноманітні її класифікаційні ознаки та характеристики.

Узагальнена класифікаційна схема видів реструктуризації висвітлена в праці та виділяє такі види реструктуризації: організаційну, фінансову, виробничу, управлінську, майнову [7].

Організаційна, або організаційно-правова, реструктуризація передбачає зміни організаційної структури і правового статусу підприємств. Досвід роботи вітчизняних підпри-

ємств показує, що вони позбавлені внутрішніх стимулів до ефективної роботи, менш адаптовані до змін зовнішнього середовища, погано керовані. Основні труднощі на шляху організаційно-правової реструктуризації, що передбачає перехід структурних підрозділів на повний комерційний розрахунок, зводяться до: втрати контролю над самостійними структурними підрозділами; ризику банкрутства; протидії з боку інших підрозділів; можливості корупції; психологічної неготовності керівників до роботи в нових умовах.

Фінансова реструктуризація необхідна, якщо фінансове забезпечення, фінансове регулювання і фінансове стимулювання не виконують своїх функцій, що негативно позначається на фінансовому положенні підприємства і свідчить про низьку ефективність управління фінансами. Фінансова реструктуризація означає істотну зміну в структурі активів або капіталу компанії. Цей процес має призводити до збільшення ринкової вартості підприємства. До завдань фінансової реструктуризації можна віднести: зростання ефективності виробництва; проведення перерозподілу активів для зміни номенклатури продукції, що випускається; використання таких важливих фінансових інструментів, як лізинг, випуск цінних паперів та ін.

Виробнича реструктуризація, своєю чергою, припускає істотні перетворення в усьому виробничому процесі підприємства: технологічне переозброєння підприємства; використання високопродуктивних машин і устаткування; перехід на виробництво нових видів продукції і здійснення модернізації виробництва традиційних для компанії товарів. Удало здійснена виробнича реструктуризація здатна стабілізувати фінансове положення компанії, й у низці випадків необхідність у проведенні фінансової реструктуризації відпадає. Своєю чергою, своєчасно і грамотно здійснена фінансова реструктуризація здатна відстрочити необхідність виробничої реструктуризації.

Управлінська реструктуризація передбачає розроблення системи управління, спрямованої на досягнення стратегічних і тактичних цілей діяльності. Реформуванню піддаються всі структурні елементи системи управління: апарат управління, механізм і процес управління, засоби, що забезпечують процес управління. Початковим компонентом служить організаційна структура управління.

Майнова реструктуризація – це зміна обсягу і складу майна підприємства. Необхідність цього напряму пояснюється, перш за все, невідповідністю попиту на продукцію, що випускається підприємством, його потенційним можливостям. Майнова реструктуризація може здійснюватися шляхом здачі зайвого майна в оренду, його відчуження, а також консервації виробничих потужностей і підприємств [7].

Аналіз різноманіття підходів до класифікації видів реструктуризації дає змогу ще раз зробити певні узагальнення:

По-перше, реструктуризація – це засіб, який дає змогу забезпечити ефективне функціонування підприємства.

По-друге, істотним аспектом реструктуризації в умовах нової економіки є формування у підприємства можливості швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища.

По-третє, напрями структурної перебудови підприємства повинні бути пов'язані зі стратегією його розвитку.

По-четверте, вивчення цього питання дає змогу підтримати точку зору фахівців, які вважають, що реструктуризація підприємства – це комплекс структурних перетворень, здійснюється на системній основі заходами організаційно-економічного, техніко-технологічного, правового і фінансового характеру.

І, по-п'яте, довгостроковою метою кожного підприємства є збільшення вартості власного бізнесу, яке забезпечується за рахунок зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості і т. п. [8].

Наступним важливим питанням під час реалізації процесу реструктуризації є вибір метода проведення реструктуризаційних змін. Н.Г. Комар провела узагальнення основних методів проведення реструктуризації та надала стислу їх характеристику [2]:

Метод ABS/ABM – один із методів вартісного аналізу бізнес-процесів, ланцюжків створення вартості, окремих організаційно-структурних одиниць, а також методів підвищення економічної ефективності процесів управління. Використовується як аналітичний засіб, що дає змогу визначити можливі шляхи поліпшення вартісних показників.

Аутсорсинг – передача сторонньому виконавцю низки функцій підприємства. При цьому аутсорсинг є формою взаємодії, за якої підприємство – сторонній виконавець, продаючи замовнику свої товари або послуги, включається в «управлінські контури» підприємства-замовника як функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично та організаційно відокремленим.

Бенчмаркінг – процес знаходження і вивчення найкращих із відомих методів ведення бізнесу. Це спосіб оцінки діяльності підприємства порівняно з кращими підприємствами чи конкурентами, мета якого – підвищення ефективності власної діяльності та отримання переваг у конкурентній боротьбі.

Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) – метод кардинальної перебудови бізнес-процесів для досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності.

«Точно в термін» (JIT) – сукупність методів підвищення якості робіт та обслуговування. Всі ресурси, необхідні для одержання продукції, що постачаються в той момент і в тих кількостях, які необхідні для своєчасного виконання робіт на всіх виробничих місцях та випуску продукції відповідно до виробничої програми.

Управління знаннями (KM) – сукупність стратегічних та оперативних заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства для збільшення результативності діяльності.

Управління якістю (CPI/TQM) – заснований на концепції управління якістю продукції, що випускається та повинна бути спрямована на задоволення поточних і майбутніх потреб споживачів як найважливішої ланки виробничої лінії.

Управління проектами (PM) – методологія організації, планування, керівництва, координації трудових, матеріальних, фінансових ресурсів протягом проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення його цілей шляхом застосування сучасних методів, техніки та технології управління для отримання визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартості, часу, якості й задоволення учасників проекту.

Оцінка бізнесу – метою є оцінка підприємства у цілому, аналіз доцільності існування й перспектив розвитку підприємства в ринковому просторі;

Виробничо-господарський аналіз – його ціль полягає в оцінці рівня ефективності застосування підприємством виробничих ресурсів для виробництва й реалізації продукції.

Ситуаційний аналіз – призначений для визначення ситуації, в якій перебуває підприємство, тобто місця, яке воно займає в загальному бізнес-просторі, основних факторів, що впливають на його функціонування.

Фінансовий аналіз – орієнтований на оцінку фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства й є базою для формування його фінансової політики.

CASE-методи: SADT, IDEF ARIS, SA/SD BSP, ERP – сукупність методів проектування і розроблення складних систем програмного забезпечення. Використовуються для подолання обмежень під час використання структурних методологій проектування за рахунок їх автоматизації та інтеграції засобів, що підтримують [2].

Залежно від причин, що зумовили потребу проведення реструктуризації, визначаються не тільки види, а й стратегії її реалізації.

Стратегія реструктуризації підприємства припускає комплексну роботу по основних аспектах: фінансовому (перетворення структури активів і пасивів компанії); структурному (перетворення внутрішньої структури і системи зовнішніх взаємозв'язків); правовому (юридичні процедури і технології реструктуризації підприємства). Стратегія реструктуризації має на увазі зміну властивостей об'єкту за рахунок зміни властивостей (характеру, порядку, кількості, якості і т. д.) його внутрішніх (стійких) зв'язків, що забезпечують цілісність об'єкту і його тотожність самому собі.

Стратегія реструктуризації підприємства може припускати як стратегію зростання, так і стратегію виходу з бізнесу.

Причини виходу з бізнесу можуть бути різними: зміни стратегії (спеціалізації), позбавлення від нерентабельних або непрофільних структурних підрозділів, залучення капіталу (інвестування), зниження ризикового профілю, зміна профілю бізнесу, придбання нових виробництв за рахунок поглинань, зниження рівня конфлікту з клієнтами і т. д. [9].

Стратегія комплексної реструктуризації дає змогу реалізувати довгострокові зміни всієї бізнес-системи оскільки передбачає за своєю суттю безперервний бізнес-процес. Окрім того, комплексна реструктуризація дає змогу оптимізувати бізнес-процеси, розвинути технологічні процеси та вдосконалити систему управління.

Реалізація стратегії комплексної реструктуризації є довгостроковим та затратним процесом, вона відбувається поетапно, а структурні перетворення відбуваються за всіма аспектами функціонування підприємства.

Таким чином, оскільки основними цілями реструктуризації є адаптація підприємства до стану зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюється, а також ідея комплексного підходу до управління розвитком під-

приємства у цілому, у нижче запропонованій схемі основних етапів процесу реструктуризації підприємств (рис. 1) передбачається проведення діагностики конкурентного стану (зокрема, конкурентного потенціалу) для розвитку останнього та забезпечення конкурентоспроможності підприємства у цілому [10].

Головною метою реструктуризації має стати пошук джерел розвитку підприємства на основі розвитку його конкурентного потенціалу, а в широкому розумінні реструктуризація має: передбачати комплексність перетворень і змін, а не зміни тільки в одній функціональній сфері (маркетингу, фінансах, виробництві); стати постійним інструментом управління, а не реалізацію разового заходу; в змозі поєднувати майнові перетворення як елемент змін та підлягає модифікації і коригуванню в ході реалізації.

Висновки з цього дослідження. В основі побудови системи управління та забезпечення конкурентоспроможністю підприємства має бути механізм, що враховує, з одного боку, ефективність використання конкурентного потенціалу підприємства та виявлення його резервів, а з іншого – положення підприємства на ринку та вплив зовнішнього середовища.

Вдосконалення системи управління та методичного забезпечення щодо розроблення, обґрунтування та реалізації механізму реструктуризації як ефективного інструмента дасть змогу підприємствам швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища та ефективно функціонувати в ринкових умовах.

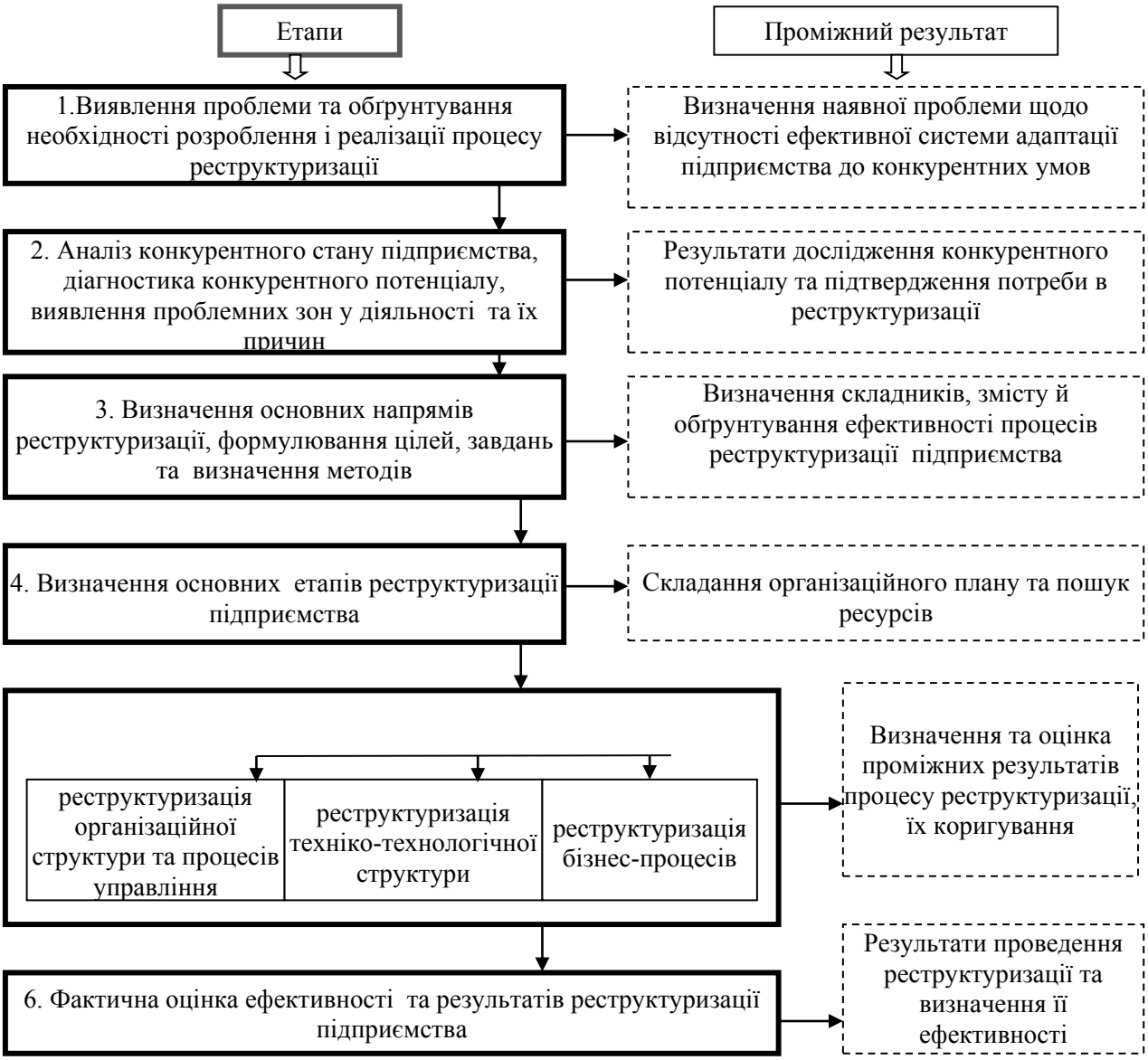


Рис. 1. Основні етапи процесу реструктуризації підприємства

ЛІТЕРАТУРА:

1. Горелик С.В. Инжиниринговые методы реструктуризации предприятий / С.В. Горелик ; Байкал. гос. ун-т экономики и права. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2009. – 184 с.

2. Комар Н.Г. Концепція побудови механізму реструктуризації підприємства / Н.Г. Комар // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 260–266.

3. Бажуткина Л.П. Процес реструктуризации производства в регионе: тенденции и опыт / Л.П. Бажуткина. – СПб. : СПбГУЭФ, 2010. – С. 160.

4. Митрохин Д.И. Принципы управления механизмом реструктуризации / Д.И. Митрохин // Экономика и финансы. – 2006. – № 12. – 0,18 п. л.

5. Жучкова Ю.А. Современные подходы к реструктуризации российских предприятий / Ю.А. Жучкова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 9(81). – С. 68–72.

6. Конышев В.А. Применение инновационных технологий в рестуктуризации предприятияй / В.А. Конышев // Вестник ОГУ. – 2012. – № 1(137). – С. 107.

7. Мысаченко В.И. Классификация видов реструктуризации предприятий и их особенности / В.И. Мысаченко, С.Н. Игнатов // Бизнес в законе. – 2011. – № 4. – С. 253–254.

8. Иванов Д.В. Реализация стратегии реструктуризации в системе преобразования промышленного предприятия / Д.В. Иванов // Вестник ТГУ. – 2012. – Вип. 8(112). – С. 101–102.

9. Иванов Д.В. Формирование комбинированной стратегии промышленного предприятия / Д.В. Иванов // Вестник ТГУ. – 2012. – № 9(113). – С. 202–208.

10. Кирчата І.М. Розвиток конкурентного потенціалу як основа забезпечення конкурентоспроможності в ході реструктуризації підприємства / І.М. Кирчата // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 14. – Ч. 2. – С. 75–78.

УДК 338.332:641.53.09

Особливості застосування пароконвективного устаткування в закладах ресторанного господарства

Клепа О.І.
викладач вищої категорії
циклової комісії фахових дисциплін
Мукачівського кооперативного торговельно-економічного коледжу

Узагальнено теоретичні підходи до оцінювання ефективності впровадження пароконвективного устаткування. Наведено приклади роботи кількох моделей пароконвектоматів для оцінювання економічної ефективності використання даного устаткування в закладах ресторанного господарства. Доведено переваги виготовлення страв із використанням пароконвектоматів.

Ключові слова: теплова обробка, паротермічна обробка, пароконвекційна піч, парогенератор, пароконвектомат.

Клепа О.И. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПАРОКОНВЕКТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ЗАВЕДЕНИЯХ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Обобщены теоретические подходы к оцениванию эффективности внедрения пароконвективного оборудования. Приведены примеры работы нескольких моделей пароконвектоматов для оценивания экономической эффективности использования данного оборудования в заведениях ресторанного хозяйства. Доказаны преимущества приготовления блюд с использованием пароконвектоматов.

Ключевые слова: тепловая обработка, паротермическая обработка, пароконвекционная печь, парогенератор, пароконвектомат.

Klepa O.I. FEATURES OF APPLICATION OF STEAM CONVECTION EQUIPMENT IN ESTABLISHMENTS OF RESTAURANT ECONOMY

The theoretical going near the evaluation of efficiency of introduction of steam convection equipment were generalized. Examples of work of a few models of steam convection ovens for the evaluation of economic efficiency of the use of this equipment in establishments of restaurant economy were made. Advantages of making of foods with the use of steam convection ovens were well-proven.

Keywords: thermal treatment, heat treatment by a pair, steam convection stove, generator of pair, steam convection oven.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність теми дослідження зумовлена як розвитком закладів ресторанного господарства на сучасному етапі розвитку економіки країни в цілому, так і розширенням нового асортименту продукції ресторанного господарства. Раціональне харчування – ключ до здоров'я і доброго самопочуття кожного громадянина України, без якого важко досягнути максимальної працездатності. Важливо зауважити, що крім традиційних способів приготування страв – смаження, запікання, тушкування, варіння, – з'явилися нові, більш ефективні способи приготування, такі як варіння на парі, смаження на грилі та на відкритому вогні, приготування у мікрохвильовій печі та пароконвектоматі. Великою популярністю зараз користується приготування страв саме за допомогою пароконвектоматів, оскільки страви не лише швидко готуються, а й зберігають форму, органолептичні характеристики та майже всі поживні речовини продукту. Режим пари гарантує рівномірність приготування страв, зберігає колір, консистенцію продуктів. Таким чином, асортимент страв вдосконалюється і розширюється завдяки появі нових способів теплової обробки.

Слід зауважити, що життя навколо нас рухається вперед із великою швидкістю і цей рух не міг не відобразитися й на роботі закладів ресторанного господарства. Нині важко уявити професійну кухню без пароконвектоматів. Альтернативним шляхом, що забезпечить підвищення економічної ефективності закладів ресторанного господарства, є використання сучасних пароконвектоматів, які мають можливість повністю забезпечити технологічний процес приготування їжі, зокрема випікати, смажити, готувати на парі та на грилі. Завдяки своїм конструктивним особливостям, дане устаткування відповідає найбільш суворим гігієнічним нормам і володіє технічними характеристиками, що дають можливість суттєво економити електроенер-

© Клепа О.І.

гію, воду, час приготування страв, зберігаючи при цьому їх харчову цінність. Усі перераховані можливості унікально поєднані з простим керуванням і високою надійністю, а сучасний дизайн може задовольнити найбільш вимогливих клієнтів. Сучасне покоління пароконвектоматів – це застосування новітніх технологій та їх унікальна здатність швидкого приготування найрізноманітніших страв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зауважити, що найбільш ефективним у технологіях виготовлення харчових продуктів є використання сучасного устаткування – пароконвекційних печей, але глибоких фундаментальних досліджень у цьому напрямі не виявлено [5]. Теплова обробка продуктів є однією з основних технологічних операцій, що використовуються в технології виготовлення кулінарних, кондитерських виробів та напівфабрикатів, у тому числі в пароконвекційних печах [9]. Теплову обробку проводять для інактивації окислювальних ферментів, зменшення кількості вегетативних та спорових форм мікроорганізмів, збільшення клітинної проникності, поліпшення текстури продукту, розм'якшення тканини сировини, зменшення її об'єму, надання продукту певних органолептичних властивостей та смаку [3; 8]. Під час проведення теплової обробки відбуваються зміни структурно-механічних, фізико-хімічних, біохімічних, хімічних, мікробіологічних та органолептичних властивостей сировини, відбуваються зміни харчової та біологічної цінності продукту [3–5; 9]. До традиційних способів теплової обробки сировини можна віднести бланшування, варіння, підігрівання, обжарювання, пасерування. На підприємствах переробної та консервної галузі, а також у закладах ресторанного господарства для цього використовують різні види апаратів: бланшувачі, варильні котли, вакуумні апарати та ін. [4]. Усім відомо, що під час використання традиційного устаткування для теплової обробки плодів та овочів утрачається значна кількість вітамінів та інших біологічно активних речовин (від 20 до 80%) [5]. Також важливо зауважити, що традиційна теплова кулінарна обробка супроводжується значними втратами маси напівфабрикатів і готової продукції [8; 9]. Одним із сучасних, новітніх способів вирішення цієї проблеми є теплова обробка сировини у пароконвектоматі, в одній робочій камері якого з використанням пари й циркулюючого повітря є можливість застосовувати різні способи теплової обробки сировини [3; 4; 8; 9]. Нині у закладах харчування, зокрема в закладах ресторанного господарства, з'явилося і широко застосовується нове покоління сучасного теплового устаткування – пароконвекційні печі, що дають можливість поєднати в одному апараті три процеси: варіння, смаження та приготування на парі. Вагомою перевагою теплової обробки в пароконвекційній печі є те, що за рахунок конструктивних особливостей апарата, регулювання інтенсивності подачі та температури потоку пари, а також тиску всередині камери продукт рівномірно прогрівається, і процес кипіння відбувається за температури від 70ºС. Це забезпечує високу якість продукту та значне скорочення тривалості його виготовлення [3; 4; 8; 9]. Аналізуючи дані наукової періодичної літератури, було встановлено, що роботи більшості вчених присвячено дослідженням впливу режимів паротермічної обробки в пароконвекційних печах на якість різних продуктів харчування (хлібобулочних виробів, кулінарних виробів із риби, м'яса, плодів і овочів та ін.), які виготовляються на підприємствах ресторанного бізнесу [3; 8; 9]. При цьому під якістю автори розуміють текстуру продуктів, їх органолептичні показники, теплофізичні характеристики і характеристики теплообміну [3; 4; 9]. Автори відзначають, що пароконвектомати – це універсальне теплове обладнання з високим ступенем автоматизації та можливістю програмування технологічних процесів [9]. Це дає змогу стабілізувати якість продукції та забезпечити її нешкідливість. Установлено, що за теплової обробки харчових продуктів (рослинного та тваринного походження) у пароконвектоматі на відміну від традиційних методів продукти не втрачають свою масу, не відбувається зменшення об'єму продукту, тканини не стають більш щільними. Теплова обробка продуктів у пароконвектоматі дає змогу отримати продукцію соковиту, з ніжною консистенцією, такі продукти в організмі людини краще піддаються дії ферментів і засвоюються [4; 8]. Таким чином, проведений аналіз літературних джерел стосовно впливу паротермічної обробки в пароконвекційних печах на якість продуктів показав, що в науковій літературі не виявлені дані щодо комплексного впливу теплової обробки в пароконвектоматі. У зв'язку із цим важливим завданням видається пошук та розроблення альтернативного кріогенній обробці методу глибокої переробки сировини без використання низьких температур, що дає змогу максимально зберегти та використати закладений у сировині біологічний потенціал [5]. Як альтернативу кріогенному методу глибокої переробки було запро-

поновано використовувати комплексну дію на сировину паротермічної обробки з використанням нового покоління висоефективного сучасного обладнання – пароконвекційної печі. Таке обладнання широко використовується в міжнародній практиці і вже знайшло застосування в Україні в елітних ресторанах, кулінарних цехах супермаркетів, їдальнях санаторіїв-профілакторіїв, комбінатах харчування школярів та ін. На думку виробників та технологів-практиків, зазначені види обладнання – це нове слово в техніці і технології отримання харчових продуктів високої якості [3; 4; 8; 9].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення оптимальних режимів роботи пароконвектоматів, які сприяють отриманню готових страв зі збереженням їх високих харчових, біологічних та органолептичних якостей, що є важливою перевагою над приготуванням страв із застосуванням традиційного теплового устаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Апарати теплової обробки продуктів, що використовуються в закладах ресторанного господарства, відрізняються будовою, принципом дії, конструктивним виконанням, видом палива, призначенням і правилами експлуатації. Можна виділити основні групи теплових апаратів: котли, сковороди, плити, фритюрниці, автоклави тощо.

Теплова обробка – це технологічний процес, який базується на зміні теплового стану продуктів і середовищ, що беруть участь у цьому процесі. Метою теплової обробки є доведення продуктів до стану кулінарної готовності.

Під час виробництва кулінарної продукції останнім часом стали широко застосовуватися пароконвектомати, що успішно заміняють плити та теплові шафи. Їх можна використовувати як парові й конвекційні духові шафи, а також на рівні сполучення дії пари й конвекції (змішаній цикл). Завдяки електронному керуванню оптимізується робота пароконвектомата, чітко контролюється температура камери протягом різних режимів приготування. У пароконвектоматах, що працюють за принципом багатофункціональності, здійснюють усі види кулінарної обробки продуктів. У процесі приготування зменшуються втрати маси за теплової обробки (до 60%), знижується витрата жиру, необхідного для приготування кулінарної продукції (до 95%), зменшується споживання електроенергії (до 60%). Значно легшим стає керування технологічним процесом та зменшується необхідність постійного контролю технологічного процесу працівниками. Усі перераховані режими дають змогу готувати різні страви на різних рівнях в одній робочій камері так, що вони не передають запахи й смак один одному. Практично здійснюється повна експлуатація внутрішнього об'єму камери. Завдяки можливості регулювання в режимі пароконвекції двох параметрів – температури й вологості – є можливість цілком контролювати колір і соковитість продуктів, час приготування страв.

Особливість застосування пароконвектоматів – це наявність трьох режимів: пари, пароконвекції, конвекції; наявність перемикачів режимів роботи. Отримання пари в пароконвектоматах можливе за допомогою власного парогенератора – пряме вприскування води на турбіну лопастей, які розбризкують її на нагрівачі. За вмикання режиму «пара» можливо здійснювати відварювання, розігрівання, бланшування, пастеризацію, тушкування, томління, розмочування. За вмикання режиму «конвекція» можливо проводити смаження з утворенням скоринки, випікання, запікання, смаження на грилі, готування за низьких температур (до 100ºС). За вмикання режиму «пароконвекція» проводиться смаження зі зволоженням, розігрівання, випікання зі зволоженням, глазурування, тушкування, відварювання. Конструктивними особливостями пароконвектоматів є герметична робоча камера, дверцята з подвійним склом, теплоізоляція, тени всередині камери, вентилятор, бак для води, парогенератор.

Для порівняння технічних характеристик, які впливають на якість приготування страв, проведемо огляд конструкцій апаратів вітчизняного та закордонного виробництва (табл. 1).

Наведені в табл. 1 характеристики конструкцій пароконвектоматів подібні і дають змогу здійснити майже всі види кулінарної обробки продуктів. Зазначене підтверджує тезу про доцільність та економічну ефективність використання пароконвектоматів у закладах ресторанного господарства.

Висновки з цього дослідження. Інноваційні принципи використання устаткування в закладах ресторанного господарства, розроблення питань механізації операцій технологічних процесів залежать від обсягу продукції, що переробляється. При цьому ступінь механізації визначається технічним рівнем технологічного устаткування, що підбирається. Для виконання поставлених завдань використовувалися загальноприйнятні стандартні методи досліджень роботи пароконвектома-

Таблиця 1

Порівняння технічних характеристик пароконвектоматів різних моделей

№ п/п	Модель	Технічна характеристика
1.	ЭГР-5,0/380	Пароконвектомат (виробництво НПО «РОСС», м. Харків) призначений для теплової обробки продуктів за атмосферного тиску. Апарат складається з металевої прямокутної шафи, яка, своєю чергою, складається з герметичної робочої камери та зовнішнього каркасу. Дверцята камери оснащені подвійним склом. Робоча камера покрита теплоізоляцією, що сприяє зменшенню теплових втрат. ТЕНи, розташовані всередині робочої камери, забезпечують нагрівання повітря до заданої температури, а вентилятор забезпечує циркуляцію гарячого повітря. На стінках робочої камери розміщені фіксатори, на які закріплюють знімні напрямні для листів. Зліва на стійці пароконвектомата розміщені бак для води, пароутворювач та пульт керування. До пароутворювачу подається вода з баку, де під дією нагрівальних елементів випаровується і перетворюється на пару.
2.	SELF COOKING CENTER (SCC)	Пароконвектомат (виробництво фірми «RATIONAL», Німеччина) може виконувати близько 75% операцій обробки гарячого цеху, забезпечивши оптимальні умови приготування страв (вологість, температуру обробки, час приготування та інтенсивність обдування). Під час використання апарата можна приготувати: м'ясо великими, порціонними і невеликими шматками; птицю; морепродукти та рибу; випічку; гарніри. Система SelfCooking Control здатна сама розпізнати розмір продукту і визначити умови приготування. Автоматично розраховуються температура, тривалість і оптимальний режим обробки. Пароконвектомат SCC здатний замінити собою основну частину теплового устаткування гарячого цеху.
3.	SURE CHEF CSL	Пароконвектомати серії SURE CHEF CSL (виробництво фірми HENNY PENNY, США) виконані з високоякісної нержавіючої сталі. Робоча камера зсередини має безшовну структуру з округленими кутами, що сприяє максимально вільній циркуляції повітря та простоту санітарної обробки. Система кругових ТЕНів нагріває повітря в камері. Вмонтований парогенератор призначений для отримання пари без підвищення тиску в камері. Автоматика слідкує за параметрами роботи парогенератора, яка вмикає світодіодну індикацію запобіжного індикатора пониженого тиску, відображаючи режим роботи клапана випуску пари, індикатора наявності несправностей. Зливання води з парогенератора та його промивання проходять автоматично завдяки функції автоматичного промивання. Всередині робочої камери завдяки вентилятору з автоматичним реверсом гаряче повітря разом із парою розподіляються рівномірно. Також елементи керування можуть здійснювати функції імпульсного обертання вентилятора з половинною швидкістю. Робоча камера пароконвектоматів оснащена безфільтровою системою видалення забруднень та захищеним внутрішнім освітленням печі. Теплоізольовані дверцята з подвійним склом, які навішуються окремо, закривають камеру. Механізувати завантаження та вивантаження пароконвектомата дає змогу використовувати стелажі на роликах із пристроєм блокування руху.

Джерело: складено за [5; 9]

тів. Установлено, що під час глибокої (пароконвекційної) переробки продуктів сировини із використанням сучасного пароконвекційного устаткування ферментативні процеси відбуваються з меншою інтенсивністю, ніж за традиційного методу теплової обробки – бланшуванні, варінні, тушкуванні. Показано, що порівняно зі свіжою сировиною за теплової обробки в пароконвектоматі (за зазначених вище режимів) відбувається збереження поживних речовин, органолептичних якісних показників готових страв. Сучасний рівень обміну професійною інформацією розширює уяву про новітні підходи до проектування, які повинні враховувати впровадження нових технологій, нових моделей торгово-технологічного устаткування, яке випускається. Установка такого обладнання, як пароконвектомати, оптимізує весь виробничий процес, знижуючи втрати сировини, енергоресурсів, часу на приготування страв та полегшує роботу працівників, поліпшує якість приготовлених страв, підвищує культуру обслуговування закладу ресторанного господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дорохін В.О. Теплове обладнання підприємств харчування : [підручник] / В.О. Дорохін, Н.В. Герман, О.П. Шеляков. – Полтава : ПУСКУ, 2004. – 583 с.

2. Кирпичников В.П. Оборудование предприятий общественного питания : [учебник для студ. высш. учеб. заведений] : в 3-х ч. Ч. 2. Тепловое оборудование / В.П. Кирпичников, М.И. Ботов. – М. : Академия, 2010. – 496 с.

3. Куткина М. Пароконвектомат: знай и умей: рекомендации по тепловой обработке кулинарной продукции разных видов / М. Куткина, Е. Фединишина // Питание и общество. – 2007. – № 10. – С. 10–12.

4. Куткина М.Н. Разработка индивидуальной технологии овощных полуфабрикатов высокой степени готовности / М.Н. Куткина, С.А. Елисеева // Известия вузов. Пищевая технология. – 2014. – № 2/3. – С. 66–69.

5. Крио- и механохимия в пищевых технологиях : [монография] / Р.Ю. Павлюк, В.В. Погарская, В.А. Павлюк и др. ; Харьк. гос. ун-т питания и торговли ; Харьк. торг.-экон. ин-т Киевск. нац.торг.-эконом. ун-та. – Х. : Факт, 2015. – 255 с.

6. Опорний конспект лекцій дисципліни «Інноваційний інжиніринг у ресторанному господарстві» для студентів спеціальності 8.05170112 «Технології харчування» освітньо-кваліфікаційного рівня магістр денної форми навчання / Укладачі А.Б. Горальчук, О.Ю. Нагорний, О.В. Котляр. – Електрон. дані. – Х. : ХДУХТ, 2016. – 1 електрон. опт. диск (CDROM); 12 см. – Назва з тит. екрана.)

7. Опорний конспект лекцій із дисципліни «Устаткування в галузі» (розділ «Теплове устаткування») для студентів напряму підготовки 6.051701 «Харчові технології та інженерія» усіх форм навчання / Укл. Г.В. Дейниченко, В.М. Червоний. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 82 с.

8. Кирик И.М. Пароконвекционный аппарат для объектов общественного питания / И.М. Кирик [и др.] // Инновационные технологии в пищевой промышленности. – Минск, 2009. – С. 394-401.

9. Иванов А.В. Результаты экспериментальных исследований процесса теплообмена в пароконвекционном аппарате / А.В. Иванов, И.М. Кирик, А.В. Кирик // Инновационные технологии в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции. –2011. – Ч. 2. – С. 341–349.

10. Устаткування підприємств харчування. Курсове проектування : [навч. посіб.] / О.І. Черевко [та ін.] ; за ред. О.І. Черевка, Г.В. Дейниченка ; 2-е вид., перероб. і доп. – Харків : Факт, 2011. – 256 с.

11. Стегней М.І. Оптимізація технологічних витрат через розвиток нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – Т. 19. – Вип. 3. – С. 22–29.

УДК 339.138

Теоретичні підходи до формування маркетингової стратегії на підприємствах

Кобець Д.Л.
кандидат економічних наук
Хмельницького національного університету

У статті визначено маркетингову стратегію як частину стратегії розвитку підприємства. Розглянуто теоретичні основи формування маркетингової стратегії підприємства. Досліджено етапи розроблення маркетингової стратегії на підприємстві. Особливу увагу приділено сегментації ринку та напрямам розроблення альтернативних маркетингових стратегій. Зроблено висновки щодо ефективності маркетингової стратегії підприємства.

Ключові слова: маркетингова стратегія, стратегія управління, сегментація ринку, стратегічні альтернативи, стратегічний маркетинг.

Кобец Д.Л. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье представлена маркетинговая стратегия как составляющая стратегии развития предприятия. Рассмотрены теоретические основы формирования маркетинговой стратегии предприятия. Исследованы этапы разработки маркетинговой стратегии на предприятии. Особое внимание уделено сегментации рынка и направлениям разработки альтернативных маркетинговых стратегий. Сформулированы выводы относительно эффективности маркетинговой стратегии предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, стратегия управления, сегментация рынка, стратегические альтернативы, стратегический маркетинг.

Kobets D.L. THEORETICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF MARKETING STRATEGY IN ENTERPRISES

In the article is defined the marketing strategy as part of an enterprise development strategy. Considered theoretical basis of marketing strategy formation of enterprise. Explored the development phases of marketing strategy at the enterprise. Special attention is given to the market segmentation and areas of development of alternative marketing strategies. Conclusions are made on the effectiveness of enterprise marketing strategy.

Keywords: marketing strategy, management strategy, market segmentation, strategic alternatives, strategic marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливість змін у стратегії підприємства визначається протиріччям між практичними цілями підприємства і наявною ситуацією. Останнім часом усе більше підприємств вдаються до розроблення стратегій розвитку і, відповідно, до стратегічного планування. Стратегічне планування дає змогу визначити підприємству свої цілі й те, до чого йому необхідно прагнути, за допомогою чого розвивати свій бізнес або просто вижити в посиленій конкурентній боротьбі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема значущості маркетингу для успішної діяльності підприємства на ринку вже досить тривалий час обговорюється в науковій літературі. Проблемам дослідження маркетингових стратегій в управлінні підприємством присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних йчених, як І. Ансофф, Ф. Котлер, А. Томпсон, Ю.М. Мельник, М.Л. Ткешелашвілі, Л.М. Шульгіна та ін. Дійсно, закордонні виробники неодноразово демонстрували підтвердження необхідності продуманої маркетингової стратегії для створення додаткових конкурентних переваг своїх товарів і послуг, що, своєю чергою, змушує вітчизняних виробників аналізувати зарубіжний досвід, адаптувати його до українських умов і приділяти набагато більше уваги маркетингу на підприємствах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ролі та місця маркетингових стратегій в управлінні підприємством, формулювання теоретичних підходів до формування маркетингової стратегії на підприємствах з урахуванням цільових сегментів ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У довгостроковій перспективі виживання і розвиток підприємства залежать від здатності своєчасно передбачити зміни на

© Кобець Д.Л.

ринку і відповідним чином адаптувати свою структуру і зміст портфеля продукції. Щоб бути ефективним, таке стратегічне мислення має бути системним і націленим на «підприємство майбутнього», на підготовку дій, які забезпечать бажані результати.

Стратегія – це програма, план, генеральний курс суб'єкта господарювання до досягнення ним стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності.

Стратегія виступає не тільки як інструмент обґрунтування, вироблення і реалізації довгострокових цілей і завдань виробничого, науково-технічного, економічного, організаційного та соціального характеру, не тільки як фактор, що регулює діяльність підприємств доти, доки намічені цілі і завдання не будуть досягнуті, а й одночасно як засіб зв'язку підприємства із зовнішнім ринковим середовищем.

Стратегічне планування необхідне, оскільки дає змогу підприємству оперативно реагувати на мінливі умови ринку. Кожне підприємство повинне знайти свій стиль роботи, що якнайкраще враховує специфіку умов, можливостей, цілей і ресурсів.

Стратегія – загальний, не деталізований план будь-якої діяльності, що охоплює тривалий період часу, спосіб досягнення складної мети, яка є невизначеною і головною для управлінця на даний момент, яка в подальшому буде коригуватися під зміни умов існування підприємства. Завданням стратегії є ефективне використання наявних ресурсів для досягнення основної мети [1].

Сучасні суб'єкти господарювання активно використовують маркетингову стратегію. Завдання стратегічного маркетингу полягає у тому, щоб націлити підприємство на привабливі економічні можливості, тобто на ті, що адаптовані до його ресурсів і ноу-хау, забезпечують потенціал для зростання і рентабельності. Процес стратегічного маркетингу має середньо- і довгострокові горизонти, полягає в уточненні місії підприємства, визначенні цілей, розробленні стратегії розвитку та забезпеченні збалансованої структури товарного портфеля [2]. Маркетингова стратегія є елементом стратегії діяльності підприємства, спрямована на розроблення, виробництво і постачання покупцеві товарів і послуг, які найкраще відповідають його потребам [3].

Стратегічний маркетинг – це активний маркетинговий процес із довгостроковим горизонтом плану, спрямований на перевищення середньострокових показників шляхом систематичного проведення політики створення товарів і послуг, що забезпечують споживачів товарами більш високої споживчої цінності, ніж у конкурентів. Стратегічний маркетинг націлює підприємство на економічні можливості, що адаптовані до його ресурсів і забезпечують потенціал для зростання і рентабельності. Завданням стратегічного маркетингу є уточнення місії підприємства, розроблення цілей, формування стратегії розвитку і забезпечення збалансованої структури товарного портфеля підприємства [4].

Маркетингова стратегія – це сукупність довгострокових рішень щодо способів задоволення потреб наявних і потенційних клієнтів підприємства за рахунок використання його внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей. Мета розроблення стратегії – визначення основних пріоритетних напрямів і пропорцій розвитку підприємства з урахуванням матеріальних джерел його забезпечення і попиту ринку. Стратегія повинна бути спрямована на оптимальне використання можливостей компанії і запобігання помилковим діям, які можуть призвести до зниження ефективності його діяльності [5].

Маркетингова стратегія є основним довгостроковим планом усієї маркетингової діяльності підприємства, спрямованим на вибір цільових сегментів. Вона включає елементи комплексу маркетингу, спираючись на які підприємство здійснює свої ефективні маркетингові заходи.

Вділяють такі етапи розроблення стратегії маркетингу фірми:

– аналіз стану ринку;

– оцінка внутрішнього середовища і поточного стану компанії;

– аналіз конкурентів і оцінка рівня конкурентоспроможності фірми;

– визначення цілей маркетингової стратегії;

– сегментування ринку і вибір цільових сегментів;

– аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегії маркетингу;

– побудова стратегії позиціонування;

– попередня економічна оцінка стратегії та інструменти контролю над її реалізацією.

Після проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища і постановки цілей функціонування підприємства на ринку йому необхідно розділити всіх споживачів на різні категорії (сегменти) відповідно до обраних критеріїв, оцінити рівень їх привабливості і визначитися, на яку кількість сегментів необхідно орієнтуватися підприємству, інакше

кажучи, вибрати цільові сегменти ринку і розробити маркетингову стратегію.

Цільовий ринковий сегмент – це група споживачів, вибрана підприємством для здійснення маркетингової діяльності, що якнайкраще відповідає можливостям даного підприємства й особливостям розвитку ринку.

Насамперед, можна прогнозувати відмінності сегментів і випустити на весь ринок один тип товару, забезпечуючи йому засобами маркетингу привабливість в очах усіх груп споживачів. У цьому разі застосовується стратегія масового маркетингу. Головна мета масового маркетингу – максимізувати збут. Проникнення у велику кількість сегментів пов'язане з широким захопленням усього ринку і вимагає значних витрат ресурсів, тому така стратегія, як правило, застосовується великими підприємствами. Для вдалого масового маркетингу необхідно, щоб більшість покупців відчувала потребу в однакових властивостях товару. Використовуються методи масового розподілу і масової реклами, один загальновизнаний діапазон цін, єдина програма маркетингу, орієнтована на різні групи споживачів. Однак у міру насичення ринку, зростання конкуренції такий підхід стає менш продуктивним.

Використовуючи інший підхід, можна сконцентрувати зусилля і ресурси виробника на одному сегменті ринку (специфічній групі споживачів). У цьому разі застосовується стратегія концентрованого маркетингу. Ця стратегія особливо приваблива за обмежених ресурсів, для невеликих підприємств. Підприємство концентрує зусилля і ресурси там, де воно має можливість використовувати свої переваги, забезпечуючи економію на спеціалізації виробництва і міцну ринкову позицію за рахунок високого ступеня унікальності та індивідуальності в задоволенні потреб.

Стратегія концентрованого маркетингу дає змогу підприємству максимізувати прибуток на одиницю продукції, з невеликими ресурсами конкурувати з великими підприємствами на спеціалізованих ринках, забезпечує ринкову позицію у вибраних сегментах. При цьому надзвичайно важливо краще пристосовувати маркетингову програму до свого сегменту, ніж це роблять конкуренти. Маркетингова стратегія підприємства спирається на винятковий характер своєї продукції. Проте і тут небезпечними є вплив конкурентів і значний ризик великих утрат. Надійніше працювати на кількох ринкових сегментах, які утворюють цільовий ринок даного підприємства.

Ще один спосіб вибору цільового сегмента ринку полягає в охопленні декількох сегментів і випуску для кожного з них свого товару або його різновидів. Тут застосовують стратегію диференційованого маркетингу з різним планом маркетингу для кожного сегмента. Охоплення декількох сегментів ринку вимагає значних ресурсів і можливостей підприємства для виробництва і маркетингу різних марок або товарів. Водночас випуск кількох марок товарів, зорієнтованих на декілька сегментів, дає змогу максимізувати збут.

Після визначення цільового сегмента ринку підприємство повинно вивчити продукцію конкурентів й оцінити положення свого товару на ринку. Вивчивши позиції конкурентів, підприємство приймає рішення про позиціонування свого товару, тобто про забезпечення конкурентоспроможного положення товару на ринку.

Наступним етапом розроблення маркетингової стратегії є розроблення та аналіз стратегічних маркетингових альтернатив. Розроблення альтернативних маркетингових стратегій може бути здійснено в рамках одного з трьох напрямів: стратегії розвитку, «портфельної» або конкурентної стратегії.

Під час вибору маркетингової стратегії розвитку розробники зазвичай використовують запропоновану І. Ансоффом матрицю «продукт – ринок», іншими словами, матрицю можливостей по товарам – ринкам, яка пропонує чотири варіанти розвитку ділової активності підприємства для збільшення прибутку: проникнення на ринок, розвиток ринку, розвиток продукту і диверсифікація [6]. Перший варіант доцільно використовувати, коли підприємство вже працює на ринку з відомим продуктом. У цьому разі від нього вимагається посилення маркетингових заходів для зміцнення своїх позицій на ринку. За другого варіанту розвитку передбачається вихід із наявним продуктом на нові ринки. Стратегія розвитку продукту – це продаж нових продуктів на старих ринках. Стратегія диверсифікації – вихід на нові ринки з новим продуктом; вона може проявлятися в найрізноманітніших формах, і головне завдання для підприємства при цьому – уникнути розпилення сил.

«Портфельні стратегії» – це способи розподілу обмежених ресурсів між підрозділами підприємства з використанням критеріїв привабливості ринкових сегментів і потенційних можливостей кожної господарської одиниці. Вибір конкретної «портфельної» стратегії часто здійснюється на основі матриці «зростання ринку – частка ринку», розробленої

Бостонською консалтинговою групою. Ця матриця дає змогу класифікувати свої продукти за їх відносною часткою на ринку і темпом зростання обсягів продажів, що дає змогу сформулювати певні сценарії розвитку «портфеля» на ринку (збереження лідерства, отримання максимального прибутку, інвестування і розвиток, мала активність або відхід з ринку). Водночас застосування її обмежено, оскільки вона дає лише загальну стратегічну орієнтацію і за обмеженої кількості показників стосовно тільки стабільних умов ринку. Більш диференційовані маркетингові рішення дає змогу приймати матриця «привабливість ринку – стратегічне становище підприємства», розроблена компанією McKinsey, яка дає змогу розробити такі маркетингові стратегії: атакуючу (активна й агресивна позиція підприємства для завоювання або розширення своєї частки на ринку); оборонну (спрямована на збереження підприємством своїх позицій на ринку); відступу (вимушена стратегія, що передбачає скорочення присутності на ринку або навіть відхід із ринку).

Комплексний план дій компанії на ринку відносно фірм-конкурентів – конкурентна стратегія. Маркетинговий зміст конкурентних стратегій полягає у тому, що вони сприяють зміцненню або утримуванню підприємством свого становища на ринку щодо конкурентів. Модель конкурентних сил дає змогу підприємству залежно від запланованого ним ступеню охоплення ринку використовувати стратегії масового, диференційованого і концентрованого маркетингу. Перша передбачає орієнтацію підприємства на широке коло споживачів без урахування сегментаційних відмінностей; друга – різні пропозиції для окремих сегментів ринку; під час вибору третьої стратегії підприємство свідомо зосереджує свої зусилля на одному сегменті ринку, призначаючи пропозицію товару (або послуг) покупцям саме із цього сегмента. Вибір маркетингової стратегії реалізується керівництвом підприємства на основі аналізу переваг і недоліків наявних маркетингових стратегій і стратегій, які використовуються на даний момент конкурентами.

Маркетингова стратегія може бути:

– короткостроковою – розробляється на термін не більше року і передбачає розроблення «бізнес-планів» і пов'язаних із ними бюджетів;

– середньостроковою – розробляється на термін не більше двох-п’яти років;

– довгостроковою – розробляється на п’ять-сім років.

Головний недолік маркетингових стратегій сьогодні в нашій країні полягає в охопленні малого відрізка часу для планування, тому основну масу маркетингових стратегій становлять короткострокові програми, які не дають основних установок для розвитку фірми, а представляють лише оперативні дії на найближче майбутнє.

Вирішення вказаної проблеми полягає у такому: необхідно підготувати значну кількість досвідчених кваліфікованих маркетологів, здатних планувати розвиток ринку на тривалі проміжки часу. У цьому полягатиме перехід до більш стабільної економіки, захищеної від великих потрясінь.

Ефективність маркетингової стратегії безпосередньо залежить від якості інформації, на базі якої вона розробляється. Маркетингова стратегія може бути якісно розроблена на основі аналізу ефективності виробництва, збуту, фінансової діяльності підприємства, оцінки інвестиційної привабливості підприємства і конкурентів, комплексного аналізу конкуренції, аналізу попиту по сегментам, оцінки рівня державного втручання в галузі, аналізу положення галузі, перспектив розвитку.

Ефективність маркетингової стратегії полягає у задоволенні потреб споживача. Якщо споживач задоволений, про що свідчать обсяги продажів, зростання частки ринку, то це означає, що підприємство досягає своїх цілей. Це означає, що кожен співробітник компанії вирішує своє завдання, знаходиться на своєму місці і плани керівництва цілком реалістичні і досяжні.

Маркетингова стратегія підприємства покликана характеризувати довгострокові цілі підприємства, забезпечувати координацію маркетингової діяльності з іншими функціональними видами діяльності і, нарешті, узгоджувати різні види маркетингових рішень. Маркетингові стратегії повинні відповідати умовам зовнішнього середовища підприємства з погляду можливостей, що відкриваються, зростання і перешкод, а також її внутрішніх ресурсів і можливостей.

Ефективна організація маркетингової діяльності можлива лише за наявності в системі управління підприємством служби маркетингу, здатної вирішити питання правильної оцінки кон'юнктури й освоєння ринків, визначення обсягів виробництва, переробки та реалізації продукції на найближчу перспективу, розроблення стратегії і тактики діяльності підприємства. Вибір структури управління маркетингом залежить від бага-

тьох факторів: розміру підприємства, обсягів виробленої та реалізованої продукції, методів її збуту, рівня конкурентного суперництва на ринку, географії зони діяльності, різноманіття продуктових портфелів і споживчих ринків.

Оцінка ефективності діяльності служби маркетингу через відсутність єдиної методики на кожному підприємстві вирішується самостійно. Здебільшого головним критерієм оцінки роботи служби вважається фактичне надходження грошових коштів на рахунок підприємства в конкретний період. Така оцінка повною мірою відображає цілі і завдання, що стоять перед службою маркетингу.

Для підвищення ефективності збуту відповідно до стратегії маркетингу і збільшення обсягів реалізації важливо, щоб діяльність підприємства, а отже, і його організаційна структура орієнтувалися на продаж продукції, спрямованої на задоволення потреб ринку, тобто маркетинговий підхід до реалізації продукції.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, процес стратегічного планування є інструментом, що допомагає в прийнятті управлінських рішень. Його завдання – забезпечити нововведення і зміни в організації достатньою мірою. Маркетингова стратегія змушує організацію оцінювати свої сильні і слабкі сторони з погляду конкурентів, можливості і загрози в навколишньому середовищі. Цей план визначає альтернативні дії або комбінації дій, які може зробити організація.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Томпсон А.А. мол. Стратегічний менеджмент. Концепції і ситуації для аналізу / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд. – М. : Вільямс, 2007. – 928 с.

2. Бурцева Т.А. Управління маркетингом : [навч. посіб.] / Т.А. Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень. – М. : Економіст, 2008. – 271 с.

3. Записки маркетолога [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/m/abc_marketing_strategy/index.php.

4. Стратегічний маркетинговий план. Відмінності планів і процедур розробки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bmanager.ru/articles/strategicheskij-marketingovyj-plan-razlichiya-planov-i-procedur-razrabotki.html.

5. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер ; пер. з англ. – М. : Вільямс, 2012. – 751 с.

6. Ансофф І. Стратегічне управління / І. Ансофф. – М. : Економіка, 1989. – 519 с.

7. Мельник Ю.М. Маркетингові інструменти антикризового управління підприємством / Ю.М. Мельник // Маркетинг. Менеджмент. Інновації : [монографія] / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : Папірус, 2010. – С. 505–516.

8. Шульгіна Л.М., Ткешелашвілі М.Л. Маркетингове управління туристичними підприємствами : [монографія] / Л.М. Шульгіна, М.Л. Ткешелашвілі ; Нац. техн. ун-т України «КПІ» ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т ; Європейський ун-т. – Київ ; Тернопіль : Астон, 2011. – 296 с.

УДК 331.101.38:622.012

Оптимізація структури заохочувального фонду працівників автотранспортного цеху гірничодобувного підприємства

Ковальчук В.А.
доктор технічних наук,
професор кафедри економіки, організації та управління підприємствами
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Ковальчук Т.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри вищої математики
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Кравченко Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

У статті проаналізовано досвід мотивації праці в зарубіжних країнах і в Україні та її нормативно-правову базу. Розглянуто питання щодо важелів стимулювання праці. Наведено методику визначення оптимального розміру та структури заохочувального фонду на прикладі цеху технологічного автотранспорту гірничодобувного підприємства.

Ключові слова: стимулювання, мотивація, заохочувальний фонд, структура, оптимізація.

Ковальчук В.А., Ковальчук Т.М., Кравченко Н.В. ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПООЩРИТЕЛЬНОГО ФОНДА РАБОТНИКОВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ЦЕХА ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы опыт мотивации труда в зарубежных странах и в Украине и ее нормативно-правовая база. Рассмотрен вопрос рычагов стимулирования труда. Приведена методика определения оптимального размера и структуры поощрительного фонда на примере цеха технологического автотранспорта горнодобывающего предприятия.

Ключевые слова: стимулирование, мотивация, поощрительный фонд, структура, оптимизация.

Kovalchuk V.A., Kovalchuk T.M., Kravchenko N.V. OPTIMIZATION OF THE STRUCTURE OF THE INCENTIVE FUND OF WORKERS OF THE MOTOR TRANSPORT SHOP OF THE MINING ENTERPRISE

The article analyses the experience of the motivation of labour in foreign countries and in Ukraine and its legal and regulatory framework. The issue of levers of labour stimulation is considered. The methodology of determining an optimal size and structure of incentive fund is given on the example of technological motor transport shop of the mining enterprise.

Keywords: stimulation, motivation, incentive fund, structure, optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні, спрямовані на формування соціально орієнтованої ринкової економіки, до пріоритетних цілей якої належать право людини на гідну працю, підвищення якості життя працівників на основі зростання вітчизняної економіки. Важливим є не тільки пожвавлення ділової активності, надходження інвестицій у розвиток промисловості, а й уникнення при цьому девальвації цінності праці, втрати її змістоутворюючої функції та перетворення її на джерело виживання.

Для реалізації названих пріоритетів у сфері управління виробничим персоналом підприємства необхідно забезпечувати посилення мотивації трудової діяльності на основі формування і розвитку системи стимулів, які спонукають сучасного працівника до ефективної та високопродуктивної праці. Від ефективності діючої системи мотивації й стимулювання трудової діяльності персоналу багато в чому залежить трудова, соціальна і творча активність кожного працівника, яка позитивно впливає і на кінцеві результати всієї виробничо-господарської діяльності підприємства.

© Ковальчук В.А., Ковальчук Т.М., Кравченко Н.В.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблемних питань стимулювання праці в економічній науці присвячено багато наукових публікацій. Серед науковців, які досліджували цю проблему, насамперед можна виділити С.Ф. Покропивного [1, с. 379], Г.В. Савицьку [2, с. 376], С.В. Максимова [3, с. 225], О.П. Бевза [4] та ін. Разом із цим наявні трактування, методики і підходи недостатньо враховують специфіку підприємств за видами економічної діяльності та регіональних особливостей, що потребують більш докладного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування видів, структури й обсягів стимулювання, які повинні ґрунтуватися на використанні економіко-математичного моделювання і враховувати специфіку виробничої діяльності кожного окремого підприємства або його підрозділу і накопичений досвід застосування мотиваційних важелів на зарубіжних та вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стимулювання праці передбачає створення організаційно-економічного механізму, за якого активна трудова діяльність дає заздалегідь передбачені результати, стає необхідною і достатньою умовою задоволення значущих і соціально зумовлених потреб працівника, формування у нього спонукальних мотивів до ефективної праці.

Поряд із поняттям «мотивація праці» існує поняття «стимулювання праці», які взаємопов'язані між собою і доповнюють одне одного. Проте мотивація і стимулювання праці як важелі управління працею протилежні за спрямованістю: перша спрямована на зміну існуючого стану; друге – на його закріплення.

У частині стимулювання праці як правової категорії, яка й є сукупністю трудоправових стимулів, що поширюють свою дію на працівника як на сторону трудових відносин, вони мотивують його на виконання ефективної і високопродуктивної праці, зумовленої трудовим законодавством і трудовою угодою. В Україні трудовим законодавством закріплено два основних правових акти на рівні соціального партнерства: колективний договір і угода [5].

Слід зазначити, що в Кодексі законів про працю України не визначено чіткого переліку заохочень, які може застосовувати роботодавець до працівника. У ньому лише передбачено, що до працівників підприємств, установ, організацій можуть застосовуватися будь-які заохочення, що містяться у погоджених із трудовими колективами правилах внутрішнього трудового розпорядку. Більш конкретно передбачається заохочення за особливі трудові заслуги (нагородження медалями, грамотами тощо). Відповідно до діючого трудового законодавства, заохочення є правом, а не обов'язком роботодавця, який має право на власний розсуд вирішувати доцільність застосування тих чи інших засобів заохочення.

Більш доцільним, на нашу думку, є підхід до регулювання стимулюючих виплат на рівні соціального партнерства, який застосовується, зокрема, у Швеції та Фінляндії. Він передбачає закріплення положень про стимулюючі виплати в колективному договорі у вигляді угоди й є найбільш ефективним.

У Швеції діє «Закон про сумісне прийняття рішення» (1976 р.) [6], з якого випливає, що оплата праці включає деякі стимулюючі виплати, що регулюються колективним договором і який є єдиним способом визначення розміру грошової виплати працівнику за виконану роботу. Правове регулювання стимулюючих виплат у Фінляндії базується на закріплених основних положеннях у законі «Про колективні договори» (1946 р.) і законі «Про співпрацю в рамках трудових зобов'язань» (2007 р) [7]. Ефективність цих законів зумовлена тим, що кількість робітників, які є членами профспілок і працюють за колективними договорами та галузевими угодами, коливається від 80% до 90%. Широке застосування бонусних виплат у цих країнах пояснюється їх перевагами: бонус чітко підкреслює орієнтовану на результат сутність винагороди, не стає постійним компонентом заробітної плати, не підвищуючи витрати на оплату праці.

Співвідношення постійної, умовно-змінної і змінної частин у структурі оплати праці, наприклад, державних службовців у Фінляндії становить: 54% – постійна частина оплати праці (щомісячний оклад), 40% – надбавки різного характеру, 6% – премії і бонуси. Із наведеної статистики видно, що майже половина всіх виплат припадає на виплати стимулюючого характеру.

Якщо йдеться про сучасні моделі матеріального стимулювання, то до них належать: ключові показники ефективності (KPI); коефіцієнти трудової участі; система грейдів. Сутність методу управління за допомогою ключових показників ефективності полягає

у побудові «дерева мети» (нормативів), які тісно пов'язані з бізнес-завданнями і відслідковують виконання кожного нормативу, що дає змогу побудувати ефективну систему мотивації [8]. Коефіцієнт трудової участі відображає кількісну оцінку міри трудової участі окремого працівника або групи працівників у загальних результатах праці групи або структурного підрозділу відповідно, що характеризує сумарний внесок у загальні результати праці. Система грейдів, або позиційних посад, являє собою табель рангів, де кожному працівнику підприємства присвоюється той чи інший ранг, або грейд, згідно з яким визначається рівень його заробітної плати.

Питання стимулювання праці є дуже важливим і для підприємств гірничодобувної галузі України. Незважаючи на невелику частку фонду заробітної плати у структурі собівартості продукції, заходи зі стимулювання праці робітників навіть структурного підрозділу набувають синергетичного ефекту в досягненні кінцевого результату. Для цієї галузі більш зручним і зрозумілим є механізм стимулювання працівників за допомогою коефіцієнтів трудової участі. Для визначення їх оптимального значення доцільно застосовувати кореляційно-регресійні методи дослідження та методи динамічного програмування. Розглянемо методику визначення значень таких коефіцієнтів на прикладі цеху технологічного автотранспорту, що входить до складу ПрАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат», який займається видобутком та збагаченням залізної руди відкритим способом і є монопродуктовим підприємством.

Результати діяльності цеху технологічного автотранспорту доцільно оцінювати за таким показником, як умовний прибуток. Такий підхід є виправданим, оскільки на технологічні процеси і виробничі підрозділи монопродуктових підприємств інтерполюються однорідні умови одержання рентабельності підприємства у цілому. Виходячи із цього, умовний прибуток визначається за формулою:

$$П_у = C_ц + C_ц \cdot R \text{ або } П_у = C_ц(1+R), \quad (1)$$

де $П_у$ – умовний прибуток цеху технологічного автотранспорту; $C_ц$ – цехова собівартість; R – рентабельність підприємства.

Одним із факторів, що впливає на умовний прибуток цеху, є його заохочувальний фонд, який формується з прибутку підприємства і повинен стимулювати працівників, зокрема, до більш ефективного використання фонду робочого часу, заощадження всіх видів ресурсів тощо. Основні спеціальності працівників, які задіяні у цеху технологічного автотранспорту, можна поділити на три основні групи: водії-технологи; водії автосамоскидів; робітники ремонтної групи. Їх загальна чисельність становить майже 90% усіх працівників цеху, тому за фактори, що впливають на результативні показники діяльності цеху (вантажообіг, цехова собівартість, умовний прибуток), можна прийняти заохочувальні фонди кожної із цих груп.

Водії технологічного автотранспорту безпосередньо задіяні на перевезенні гірничої маси і можуть впливати на зменшення матеріальних витрат за рахунок більш ретельного додержання правил та маршруту руху, запобігання простоям на перетинах доріг, обирання оптимального режиму роботи на перевантажувальних майданчиках та руху на підйомах і заїздах під завантаження тощо. Робітники ремонтної групи можуть впливати на зменшення витрат шляхом своєчасного проведення планово-попереджувальних ремонтів, обрання оптимального режиму проведення самих ремонтів, а також своєчасної доставки комплектуючих, запасних частин до місця проведення ремонтів.

Під час формування заохочувального фонду цеху необхідно враховувати не тільки продуктивність праці та прибутковість підприємства, а й соціальні складники роботи в даних умовах.

Використовуючи статистичні дані роботи цеху технологічного автотранспорту, було встановлено кореляційні залежності між умовним прибутком цеху і величинами заохочувальних фондів різних груп працівників, які наведено на рис.

Структуру заробітної плати працівників цеху технологічного автотранспорту можна подати у вигляді:

$$ЗП = ОЗП + ДЗП = ОЗП + (ПП + ЗФ + ДР), \quad (2)$$

де $ЗП$ – річний фонд заробітної плати працівників; $ОЗП$ – основна погодинна заробітна плата; $ДЗП$ – додаткова заробітна плата працівників; $ПП$ – премія погодинна; $ЗФ$ – заохочувальний фонд; $ДР$ – доплати за роботу в нічний, вечірній час, святкові дні та понад графіку.

Всі види заробітних плат практично є нормованими і залежать від кількості відпрацьованих годин. Для оптимального використання заохочувального фонду пропонується ввести так звані заохочувальні коефіцієнти (коефіцієнти трудової участі) для кожної групи

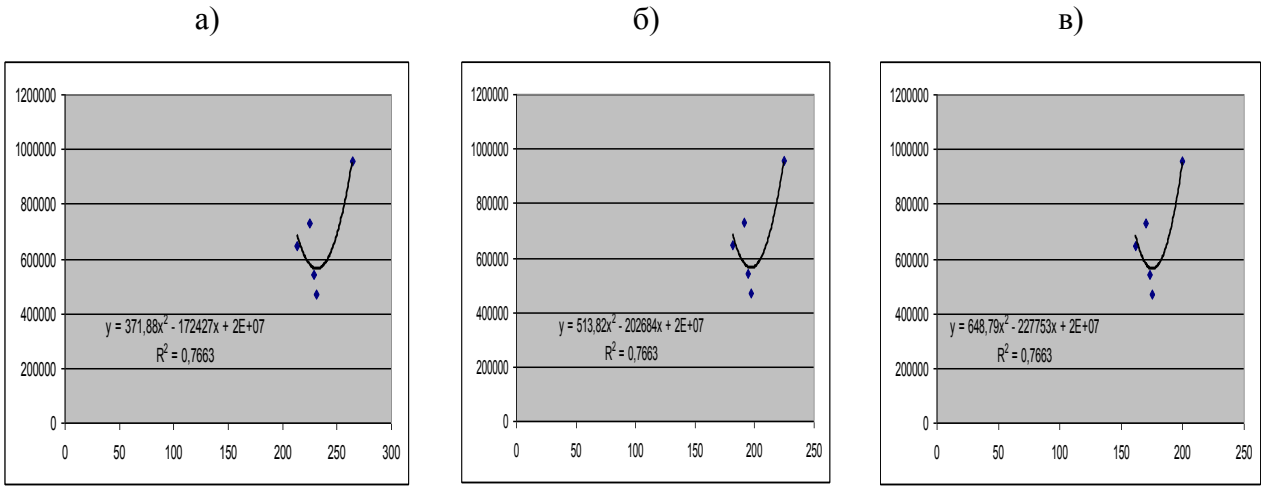


Рис. Графіки кореляційних залежностей між умовним прибутком і заохочувальним фондом: а) водіїв-технологів; б) водіїв автосамоскидів; в) працівників ремонтної групи

Джерело: складено автором за річними звітами ПрАТ «Інгулецький ГЗК» (2010–2015 рр.)

працівників, які визначаються відношенням заохочувального фонду групи до загальної величини заохочувального фонду цеху, який формується залежно від показників умовного прибутку цеху, тобто:

$$k_1 = ЗФ_1/ЗФ;\ k_2 = ЗФ_2/ЗФ;\ k_3 = ЗФ_3/ЗФ\ , \quad (3)$$

де k_1 – заохочувальний коефіцієнт для водіїв-технологів; k_2 – заохочувальний коефіцієнт для водіїв автосамоскидів; k_3 – заохочувальний коефіцієнт для працівників ремонтної групи.

Встановлені залежності дають змогу вирішити таку задачу: за якої величині заохочувального фонду кожної групи працівників технологічного автотранспорту умовний прибуток цеху буде максимальним.

Цільова функція економіко-математичної моделі оптимізації заохочувального фонду набуває вигляду:

$$П_y = f(ЗФ_1, ЗФ_2, ЗФ_3) \to \max \quad (4)$$

На цільову функцію (4) накладаються обмеження за мінімально можливою величиною заохочувального фонду:

$$ЗФ_1 \geq ЗФ_{1\min}\ ;\ ЗФ_2 \geq ЗФ_{2\min}\ ;\ ЗФ_3 \geq ЗФ_{3\min} \quad (5)$$

З урахуванням установленої трьохфакторної кореляційної залежності цільова функція економіко-математичної моделі оптимізації розміру заохочувального фонду для умов роботи цеху технологічного автотранспорту ПрАТ «Інгулецький ГЗК» набуде вигляду:

$$\begin{gathered} -886909{,}5876 - 387676{,}8803 \cdot ЗФ_1 + \\ + 297086{,}6384 \cdot ЗФ_2 + 187053{,}3898 \cdot ЗФ_3 \to \max \end{gathered}\ , \quad (6)$$

Система обмежень:

$$\begin{cases} ЗФ_1 \geq 231{,}832; \\ ЗФ_2 \geq 197{,}232; \\ ЗФ_3 \geq 175{,}521. \end{cases} \quad (7)$$

Обмеження одержано із нелінійних кореляційних залежностей (див. рис.), тому, враховуючи необхідність одержання гнучких рішень, для реалізації завдання обрано метод динамічного програмування [9].

Динамічне програмування – один із розділів оптимального програмування, в якому процес прийняття рішення й управління може бути розбитий на окремі етапи (кроки).

Динамічне програмування дає змогу звести одну складну задачу з багатьма змінними до багатьох задач із малою кількістю змінних. Це значно скорочує обсяг обчислень і прискорює процес прийняття управлінського рішення. Одним з основних методів динамічного програмування є метод рекурентних співвідношень, який ґрунтується на основі принципу оптимальності. Принцип полягає у тому, що якими б не були початковий стан обраного об'єкту на будь-якому етапі і стан управління, який обрано на цьому етапі, подальші управління повинні обиратися оптимальними відносно стану, до якого прийде система в кінці даного етапу. Використання даного принципу гарантує, що управління, яке обране на будь-якому етапі, не локально краще, а краще з погляду процесу в цілому.

Через $g_i(ЗФ_i)$ позначимо функцію корисності (умовний прибуток), одержану після

вкладення коштів $ЗФ_i$, одержаних i-тою групою працівників. Через функцію $f_k(ЗФ)$ позначимо найбільший умовний прибуток, який можна одержати після вкладання коштів $ЗФ$ від перших k-х груп працівників.

Позначимо через $ЗФ_k$ величину заохочувального фонду, що виділяється k-й групі працівників цеху ($0 \le ЗФ_k \le ЗФ$). Тоді для $(k-1)$-ї групи залишається величина коштів, що дорівнює $(ЗФ - ЗФ_k)$. Більший умовний прибуток, який одержується у разі виділення коштів $ЗФ - ЗФ_k$ від перших $(k-1)$-х груп працівників, становитиме $f_{k-1}(ЗФ - ЗФ_k)$.

Для встановлення максимуму величини умовного прибутку від діяльності k-ої групи працівників і перших $(k-1)$ груп необхідно виділити кошти $ЗФ_k$ так, щоб виконувалися співвідношення:

$$f_1(ЗФ) = g_i(ЗФ), \quad (8)$$

$$f_k(ЗФ) = \max\{g_k(ЗФ_k) + f_{k-1}(ЗФ - ЗФ_k)\},\ k = 2,3,...,n. \quad (9)$$

Використовуючи кореляційні залежності між умовним прибутком цеху і величинами заохочувальних фондів груп працівників (див. рис.), було розраховано значення умовного прибутку за покрокового вкладання коштів у заохочувальний фонд трьох груп працівників.

Результати оптимізації показують, що максимальний сумарний умовний прибуток під час розподілу (в нашому випадку 700 тис. грн.) серед трьох груп працівників цеху технологічного автотранспорту буде тоді, коли водіям-технологам і водіям автосамоскидів виділяють кошти у розмірі $ЗФ_1 = 231{,}832$ тис. грн. та $ЗФ_2 = 197{,}232$ тис. грн. відповідно. Враховуючи, що сумарний заохочувальний фонд цеху технологічного автотранспорту в 2016 р. становив 688,673 тис. грн., то робітникам ремонтної групи необхідно виділити $ЗФ_3 = 259{,}609$ тис. грн.

Таким чином, для вдосконалення організації оплати праці працівникам цеху технологічного автотранспорту запропоновано вводити такі заохочувальні коефіцієнти для кожної групи працівників:

$$k_1 = 0{,}337;\ k_2 = 0{,}286;\ k_3 = 0{,}377.$$

Результати оптимізації показують, що необхідно зменшувати як заохочувальні коефіцієнти, так і розміри заохочувальних фондів для водіїв-технологів і водіїв автосамоскидів на 12%, а для робітників ремонтної групи – збільшувати зазначені вище показники на 16%. Як наслідок, умовний прибуток цеху тільки за рахунок перерозподілу заохочувального фонду збільшиться на 7,75%.

Враховуючи значний знос технологічного автотранспорту на гірничих роботах ПрАТ «Інгулецький ГЗК», його простоювання переважно пов'язане з аваріями і часом знаходження в ремонті. Виходячи із цього, на автотранспорт, що знаходиться в експлуатації, накладається додаткове навантаження. Здійснення перевезень у цьому разі обмежене об'єктивними причинами, які полягають у ступені використання календарного, режимного та самого планового фонду робочого часу, а також експлуатаційними можливостями автотранспорту. Якість проведення поточних та капітальних ремонтів, які спрямовані на максимальне відновлення втрачених первісних експлуатаційних можливостей автотранспорту, є важливим завданням, яке здійснюють працівники ремонтної групи. Завдяки цьому підвищується коефіцієнт використання планового фонду робочого часу автосамоскидів, а саме продуктивність і вантажообіг. Усе це й визначає ефективність діяльності цеху технологічного автотранспорту.

Висновки з цього дослідження. За результатами проведених досліджень сформульовано такі висновки:

1) методи соціального партнерства в зарубіжних країнах можуть бути застосовані й на вітчизняних підприємствах для побудови адекватної та ефективної системи оплати праці і повинні бути закріплені на законодавчому рівні;

2) під час визначення обсягів грошового матеріального стимулювання рекомендовано поширити використання методів кореляційно-регресійного аналізу й економіко-математичного моделювання;

3) оцінку результативності роботи різних груп у структурних підрозділах монопродуктивних підприємств запропоновано здійснювати через умовний прибуток, а заохочувальні коефіцієнти визначати співвідношенням заохочувальних фондів окремих груп працівників;

4) застосування запропонованого підходу до визначення оптимальної структури заохочувального фонду не обмежується тільки автотранспортним цехом гірничодобувного підприємства і може бути поширений як на інші структурні підрозділи, так і на підприємства іншої галузевої приналежності, що є предметом подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покропивного ; 2-е вид. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.

2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск : Новое знание, 1999. – 688 с.

3. Темченко А.Г. Економіка підприємств автомобільного транспорту : [навч. посіб.] / А.Г. Темченко, С.В. Максимов. – Кривий Ріг : КТУ, 2008. – 405 с.

4. Бевз О.П. Сучасні тенденції формування і використання трудового потенціалу : [підручник] / О.П. Бевз. – К. : Ніос, 2009. – 552 с.

5. Закон України «Про оплату праці» // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – Ст. 121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon/rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр.

6. Employment (Co-Determinantion in the Workplace) Act, SFS 1976, Amendments: up to and including SFS, 2010.

7. Тищенко Е.Н. Состав и соотношение стимулирующих элементов оплаты труда государственных служащих в Российской Федерации и зарубежных странах / Е.Н. Тищенко // Вопросы гос. и муницип. упр. – 2012. – № 12. – С. 160–168.

8. Петров Е.Д. Стимулирующие выплаты: правовой аспект : автореф. дис. … канд. юр. Наук : спец. 12.00.05 «Трудовое право; право социального обеспечения» / Е.Д. Петров. – М., 2015. – 28 с.

9. Кузнецов Ю.Н. Математическое программирование : [учеб. пособ.] / Ю.Н. Кузнецов, В.И. Кузубов, А.Б. Волощенко. – М. : Высш. школа, 1976. – 349 с.

УДК 371.134:338.48

Інноваційний розвиток ринку туристичних послуг

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

Борблік К.Е.
аспірант
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглядаються основні напрями розвитку туризму на сучасному етапі в Україні та за кордоном. На основі дослідження туристичних переваг обґрунтовано необхідність розвитку інноваційних технологій у цій сфері. Розвиток інноваційних видів туризму дасть змогу Україні залучити додаткові грошові потоки, встановити міцні міжнародні бізнес-зв'язки та зміцнити своє становище на світовій арені.

Ключові слова: інноваційні технології, туризм, туроператор і турагентство, інноваційні види туризму.

Колодяжная И.В., Борблик К.Э. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

В статье рассматриваются основные направления развития туризма на современном этапе в Украине и за рубежом. На основе исследования туристских предпочтений обоснована необходимость развития инновационных технологий в этой сфере. Развитие инновационных видов туризма позволит Украине привлечь дополнительные денежные потоки, установить прочные международные бизнес-связи и укрепить свое положение на мировой арене.

Ключевые слова: инновационные технологии, туризм, туроператор и турагентство, инновационные виды туризма.

Kolodaznaya I.V., Borblik K.E. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF TOURIST SERVICES

The main directions of tourism development at the present stage in Ukraine and abroad are considered in the article. Based on research of tourist preferences, the necessity of development of innovative technologies in this sphere is grounded. The development of innovative tourism will allow Ukraine to attract additional cash flows, establish strong international business ties and strengthen its position in the world arena.

Keywords: innovative technologies, tourism, tour operator and travel agency, innovative types of tourism.

Постановка проблеми. Широке впровадження в економічний обіг інноваційних продуктів, служб і технологій має стати ключовим фактором для соціально-економічного розвитку та покращення якості життя населення. Нововведенням на ринку повинні сприяти динамізм економіки, забезпечення прискореного впровадження новітніх досягнень науки та техніки, краще задоволення потреб населення в різних конкурентоспроможних продуктах та послугах. Особливо важливу роль відіграватиме індустрія туризму. Світовий досвід виявляє, що туризм за доходністю та динамізмом розвитку поступається лише видобутку та переробці нафти і газу.

Туризм є однією з найважливіших галузей економіки багатьох розвинутих країн. Він входить у число основних джерел доходу та валютних надходжень в економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблем інноватики відображені в численних публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Серед зарубіжних науковців цю проблему розробляли Й. Шумпетер, Г. Менш, Б. Твіс, К. Фрімен, Р. Фостер, А. Кляйнкнехт, Е. Менсфілд, Р. Уотерман, А. Анчишкіна, С. Ільєнкова, А. Пригожин та інші. В Україні питаннями інноваційного розвитку на рівні як підприємств, так і економіки загалом займалися Ю. Бажал, В. Василенко, В. Геєць, В. Гріньов, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, І. Павленко, Л. Федулова та інші.

Сутність, види, основні етапи впровадження інновацій в туризмі, формування інноваційної стратегії туристичних підприємств досліджували Г.М. Захарчин, В.С. Новіков, Л.М. Ткачук, Л.І. Федулова, Г.В. Широкова та інші. Їхні дослідження присвячені аналізу сучасних інноваційних процесів у світовій індустрії туризму та найбільш актуальним напрямам розвитку туристичних інновацій. Ці

© Колодяжна І.В., Борблік К.Е.

питання досі практично не вивчені в українській економічній науці.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення особливостей інноваційної діяльності у сфері послуг, основних напрямів та чинників, що впливають на інноваційну діяльність підприємств, на прикладі туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теоретичному плані розроблення інноваційної проблематики розвитку туризму привертає особливу увагу дослідників із низки причин. Виокремимо п'ять з них, які, на нашу думку є головними.

По-перше, концепція інноваційного суспільства, яка обговорюється вченими, докорінно змінює науковий погляд на економічний розвиток. Зі збільшенням потоків інновацій, з розповсюдженням інновацій у всіх сферах діяльності людини, з розвитком особливого типу мислення менеджерів по-новому пояснюється економічна поведінка керівника у сфері туризму.

По-друге, інновації, які зміцнюють позиції господарюючого суб'єкта, повинні стати об'єктом ретельних розрахунків і оцінок. Здійснення системного, комплексного, технологічного підходів є обов'язковою вимогою до інноваційної діяльності в туризмі.

По-третє, за посилення інноваційної тенденції в туристичній сфері дослідження особливостей інноваційного розвитку (тривалість періоду дозрівання нововведень, низька віддача на початку впровадження, складність зворотного зв'язку в процесі управління) стає першочерговим завданням.

По-четверте, до інноваційних питань зазвичай примикають інвестиційні. Не заперечуючи необхідність дослідження інвестицій, зміцнення орієнтації інноваційних резервів туризму розглядається як організаційні зміни. Необхідне виконання комплексу організаційних перетворень зі встановлення відповідності потенціалу організації вимогам навколишнього середовища.

По-п'яте, далеко не повністю активізований людський ресурс у туризмі. Зростає роль управлінців як каталізаторів прискорення інноваційних перетворень. Інноваційний потенціал управління реалізується в діяльності, в поведінці та її мотивації, в методології менеджменту, в стилі управління [1, с. 265].

У зв'язку з цим метою цього дослідження є обґрунтування необхідності впровадження інноваційних напрямів розвитку сучасного туризму, що передбачає формування концепції туризму, орієнтованої на запити споживачів на основі вироблення нових напрямів і застосування інноваційних технологій, які дадуть змогу активно розвивати як внутрішній, так і міжнародний туризм.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

– розглянути туризм як вид діяльності та особливості його розвитку в сучасних умовах для визначення перспектив інноваційного розвитку;

– проаналізувати зарубіжний досвід специфіки організації туроператорської та турагентської діяльності на Україні та за кордоном;

– обґрунтувати необхідність використання інноваційних підходів до розвитку нових видів туризму для розроблення нових інструментів маркетингу в туризмі і застосування нових методів захисту інтересів туристичних фірм та їх клієнтів.

Туризм є одним з ефективних каталізаторів соціально-економічного розвитку. Індустрія туризму здійснює стимулюючий вплив на такі сектори економіки, як торгівля, будівництво, транспорт, зв'язок, виробництво товарів народного споживання, сфера послуг тощо. Через значущість мультиплікативного ефекту туризм також слугує каталізатором соціально-економічного розвитку і сприяє підвищенню якості життя населення.

Туризм забезпечує створення додаткових робочих місць, здійснюючи позитивний внесок у вирішення проблеми зайнятості населення, сприяє вливанню додаткових іноземних інвестицій, розширенню міжнародних контактів і оптимізації зовнішньоторговельного балансу.

Для багатьох держав саме туризм, будучи джерелом значних валютних надходжень, займає провідні позиції у формуванні валового внутрішнього продукту. Наприклад, частка доходів від туризму у ВВП з урахуванням мультиплікативного ефекту на Мальті становить 19,3%, на Кіпрі – 9,7%, у Греції –15,5%, в Іспанії – 15,3% в Австрії 12,5%, у Англії та Франції – по 9,7%, в Італії – 9,3%, в Україні – 4,5% [4, с. 107].

За результатами досліджень Всесвітньої організації (ЮНВТО), туризм забезпечує близько 10% від обороту ринку послуг світової економіки. Це передбачає, що доходи від туризму до 2020 року досягнуть 2 трлн доларів на рік, а щорічне зростання міжнародного туризму буде близько 4% [5, с. 245].

У сучасному світі проблема інновацій вийшла на перший план науково-технічного розвитку. Особливістю смислового наповнення цього терміну є його багатозначність.

Інновація походить від латинського innovato, що означає оновлення або поліпшення. Передбачається, що інновація має місце тоді, коли економічний суб'єкт використовує щось, що вже існує, новим чином, що дає змогу перейти на якісно новий рівень життя та змінити спосіб життя споживачів інновації в кращий бік.

На основі аналізу дефініції «інновації в туризмі» варто підкреслити, що інновація – введений у вживання новий або значно поліпшений продукт (товар, послуга) або процес, новий метод продажів або новий організаційний метод у діловій практиці, організації робочих місць або в зовнішніх зв'язках. Іншими словами, під інновацією в контексті туризму слід розуміти результат інтелектуальної діяльності людини, його фантазії, творчості і раціоналізації у вигляді чогось нового або відмінного від попередніх результатів. Ця творчість покликана якісно змінити життя туриста, привнести нові емоції і враження, які сприятимуть поліпшенню соціальних і особистих питань.

Таким чином, інновації в туризмі характеризуються виведенням на ринок вдосконалених послуг інтелектуальної діяльності людини, що мають нові споживчі якості, які з часом стануть об'єктом для нового вдосконалення. Метою інновації в сфері туризму є підвищення задоволеності клієнтів як фактор вдосконалення якості їхнього життя [2, с. 222].

За останні роки складовою частиною загального процесу інтернаціоналізації соціально-економічних стосунків стали міжнародні туристичні зв'язки. У багатьох країнах сформувалася і досить стабільно розвивається багатогранна індустрія туризму. Безліч підприємств, фірм і організацій беруть участь в обслуговуванні туристів. Серед туристичних організацій виділяються туроператори, які займаються виробництвом туристичного продукту, а потім реалізовують його через туристичні агентства, що є великою мережею роздрібної торгівлі. Виникнення бізнесу туроператорів пов'язане з тим, що за збільшенні пропозицій готельно-ресторанного обслуговування, а також будівництва нових великих туристичних і курортних центрів турист, купивши тур, який включає тільки розміщення і харчування, не має можливості відпочити повноцінно.

Очевидно, що значні суми грошей витрачаються туристами на дозвільно-розважальні заходи. Крім того, зайняття спортом, додаткові курортні, побутові та інші послуги є важливими складниками туристичної інфраструктури. Залучення організацій, підприємств і фірм, які надають такі послуги, у сферу туристичного обслуговування, комплектація різноманітних тематичних турів із спеціальним набором послуг – це одне з основних завдань туристичного підприємництва.

У міжнародному туризмі діє безліч туроператорів, які представлені на ринку у вигляді дрібних і середніх підприємств, а також у вигляді великих корпорацій, таких як TUI, «НУР – Туристик» CORAL TRAVEL та ін. Спостерігається активне проникнення капіталу окремих компаній на зарубіжні туристичні ринки. А з введенням єдиного ринку Європи, який передбачає вільний рух капіталів, цей процес піде ще інтенсивніше. Особливо високий відсоток іноземної участі в туристичних фірмах Голландії, Бельгії, Австрії, Іспанії. Навпаки, французькі, італійські та англійські компанії демонструють небажання пускати на свій ринок чужих. Найширше розкрили свій вплив німецькі туроператори, контролюючи низку найбільших фірм за межами своєї країни. Наприклад, концерн TUI має дочірні компанії «Тера райзен» в Австрії і «Амбасадор туре» в Іспанії, спільне підприємство з австрійською національною авіакомпанією – бюро подорожей «Туропа». Концерну належать 40% акцій в компанії «Арке райцеп» (Нідерланди) і 46% у французькій «Хорус туре».

Ще однією характерною особливістю туристичного ринку на сучасному етапі є концентрація виробництва шляхом поширення окремих виробничих одиниць і зосередження у межах монополістичного об'єднання великого числа підприємств. Прикладом концентрації виробництва в туризмі є виникнення готельних ланцюгів. Утворення готельних ланцюгів дає змогу просувати на світовий ринок готельних послуг високі стандарти обслуговування, а також сприяє підтримці готельного обслуговування туристів. Велика кількість міжнародних готельних ланцюгів належить США. Ланцюги класу «люкс» представляють Hyatt, Hilton, WestInn, ланцюги середнього класу – HolidayInn, Marriott, Sheraton.

Концентрація виробництва в туристичній індустрії сприяла застосуванню електронно-обчислювальної техніки і впровадженню автоматизації в управління. Нині автоматизовані системи використовуються під час бронювання готельних номерів, авіаційних і залізничних квитків, прокату автомобілів та інших послуг, необхідних під час подорожі.

Таблиця 1

Надходження від міжнародного туризму по регіонах світу

Регіон	Надходження від міжнародного туризму у 2015 році, млрд. дол.	2015 р. до 2014 р., %	2015 р. до 2013 р., %	Частка ринку, %	Середнє надходження у розрахунку на одну туристичну подорож, дол.
Африка	24,3	10,5	10,2	3,3	600
Америка	154	4,3	1,8	21,0	1130
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	152,6	4,0	8,9	20,8	910
Європа	374,5	2,5	3,7	51,1	810
Близький Схід	27,3	–1,8	–1,4	3,7	650
Усього в світі	733	4,0	5,0	100	870

Використання автоматизованих систем управління привело до зниження собівартості за рахунок скорочення адміністративних і управлінських витрат, а також спрощення процедури бронювання. За останнє десятиріччя спостерігаються значні зміни в туристичній сфері світу. Сьогодні туризм отримав значний розвиток у всьому світі. Надходження від міжнародного туризму по регіонах світу наведені в таблиці 1.

Незважаючи на кризу 2008 р., світовий туризм продовжує стійко розвиватися. У міжнародному туризмі існують дві тенденції: схильність до впливу зовнішніх економічних і політичних чинників та здатність до швидкого відновлення своїх обсягів у несприятливій обстановці.

Таким чином, можна дійти висновку, що в сучасних умовах розвитку туристичної індустрії відзначається зростання показників туристичної діяльності за низкою традиційних напрямів (Європа і Америка), а також активно відбувається освоєння нових перспективних видів туризму в Африці та в країнах Близького Сходу (діловий туризм, екотуризм, оздоровчий туризм). Спостерігається високий рівень конкуренції серед туроператорів і туристичних агентів у традиційних регіонах. Активно розвиваються процеси концентрації капіталів та інтеграції туристичних компаній на перспективних сегментах ринку туристичних послуг, які супроводжуються мультиплікативним ефектом розвитку низки виробництв, що обслуговують туристичну індустрію. У зв'язку з цим можна виокремити такі основні риси розвитку туризму на сучасному етапі, як:

− подальше зростання показників міжнародної туристичної діяльності;

− вплив економічної і політичної ситуації у світі на туризм;

− визначальними чинниками туризму стають соціально-демографічні зміни;

− швидкі темпи розвитку електронної інформації і комунікаційних систем;

− поляризація діяльності туроператорів, зайнятих як глобальним так і середнім та малим бізнесом.

Складне соціально-економічне і політичне становище, низький рівень доходів, невисокий рівень управлінської структури українського туризму роблять необхідною не лише структурну перебудову соціально-політичного і економічного характеру, але і пошук нових, ефективніших форм роботи [3, с. 135].

Висновки. Інноваційний розвиток підприємств індустрії туризму – це складний процес, в якому задіяні як громадяни – споживачі послуг, так і державні органи управління, а також туристичні фірми та підприємства туристичної індустрії, діяльність яких регламентується нормативно-правовими актами в галузі туристичної та інноваційної діяльності.

Для побудови ефективної методики інноваційного розвитку підприємств туризму необхідно оцінити увесь спектр показників, які належать до сфери послуг та індустрії туризму, вивчити взаємозв'язок чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на розвиток підприємств індустрії туризму, враховуючи історичні та місцеві умови розвитку конкретного туристичного напряму. Необхідно провести оцінку стану туристичної інфраструктури та на основі комплексного аналізу виробити стратегію інноваційного розвитку підприємств туристичної індустрії.

Загалом туризм в Україні за створення сприятливих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища має усі необхідні умови для динамічного інноваційного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Горіна Г.О. Концептуальні засади формування та розвитку інноваційних секторів ринку туристичних послуг України / Г.О. Горіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки : зб. наук. праць. – Полтава: Полтав. ун-т екон. і торгівлі, 2016.– № 5(77).– С. 261–270.

2. Гуржій Н.М., Третинко А.В., Інноваційні технології в туристичній індустрії/Н.М. Гуржий, А.В. Третинко // Сталий розвиток економіки. – 2013.– № 3(20).– С. 221–223

3. Севастьянова С.А. Регіональне планування розвитку туризму й готельного господарства: навчальний посібник / С.А. Севастьянова. – М.: КНОРУС, 2007.– 250 с.

4. Скляр Г.П. Економічна сутність та закономірності розвитку ринку туристичних послуг в Україні / Г.П. Скляр// Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 106–112.

5. Шаповалова О.М. Інноваційний розвиток підприємств сфери послуг: туризму/ Шаповалова О.М. // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля № 4(193) ч. 2.– 2013.– С. 241–246.

УДК 339.13:658:7

Логістичне управління збутовою діяльністю підприємства: концептуальний підхід

Комеліна О.В.
доктор економічних наук, професор
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Гаманко Р.С.
магістр
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті викладено концептуальний підхід до логістичного управління збутовою діяльністю як важливого складника системи управління підприємством. З'ясовано сутність понять «збут», «збутова діяльність», «логістика збуту», «логістичне управління». Сформульовано основні принципи та підходи до формування логістичної моделі управління збутовою діяльністю.

Ключові слова: збут, логістичний збут, збутова діяльність підприємства, збутова логістика, логістичне управління.

Комелина А.В., Гаманко Р.С. ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В статье предложен концептуальный подход к логистическому управлению сбытовою деятельностью как важной составляющей системы управления предприятием. Выяснена сущность понятий «сбыт», «сбытовая деятельность», «логистика сбыта», «логистическое управление». Сформулированы основные принципы и подходы к формированию логистической модели управления сбытовой деятельностью.

Ключевые слова: сбыт, логистический сбыт, сбытовая деятельность предприятия, сбытовая логистика, логистическое управление.

Komelina O.V., Gamanco R.S. LOGISTIC MANAGEMENT BY THE SUPPLY ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: CONCEPTUAL APPROACH

The article proposes a conceptual approach to the creation of logistics management of sales activity as an important component of the enterprise management system. The essence of the concepts of "sales", "sales activity", "marketing logistics", "logistics management" investigated. The basic principles and approaches of formation of the logistic model of management of sales activities are formulated.

Keywords: sales, logistic sales, sales activity of the enterprise, sales logistics, logistic management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Загострення конкуренції на національному та світових ринках, збільшення витрат, пов'язаних із підвищенням вимог споживачів, необхідність урахування міжнародних стандартів якості виробленої товарної продукції та надання послуг виступають тими ключовими критеріями, дотримання яких визначає результативність діяльності українських підприємств. Нові можливості розширення ринків збуту для вітчизняних підприємств перетворюють успішність організації збутової діяльності на ключовий фактор стратегічного розвитку підприємств. Із цих позицій управління підприємницькою діяльністю все більше набуває логістичних ознак, де важливу роль відіграє розвиток логістичного управління збутовою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі значна увага останнім часом приділяється проблемам упровадження логістичних методів управління. Важливим аспектом цієї проблеми є організація логістичного управління збутовою діяльністю як важливого складника системи управління підприємством. Аналіз численних публікацій щодо збутової діяльності підприємства дає змогу виокремити такі поняття, як «збут» та «реалізація»: під реалізацією розуміють продаж виготовлених товарів і послуг або їх перепродаж, які супроводжуються отриманням грошової виручки; збут товару, продукції на підприємстві розглядають як продаж і реалізацію виготовленої ним продукції для отримання грошової виручки [1–5]. У деяких працях висвітлюються теоретичні та практичні підходи

© Комеліна О.В., Гаманко Р.С.

до логістичної та маркетингової концепції збутової діяльності підприємств [3–5]. Зазначеним проблемам присвятили праці С. Бауэрсокс, Л. Балабанова, Б. Берман, К. Браун, І. Бєлінський, П. Величко, К. Глазкова, Л. Забуранна, Є. Крикавський, В. Наумов, В. Окландер, О. Сеншин, Н. Терентьєва, С. Хрупович, О. Ямкова, А. Яковлев та ін. [1–31].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування концептуальних підходів до формування логістичного управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пошуки формування ефективної моделі управління підприємством у сучасних умовах супроводжуються зростанням інтересу науковців та практиків до можливостей поєднання принципів та методів управління бізнес-процесами та логістичного управління, що включає відповідні цільові підсистеми (постачання, складування, транспортування, виробництва та збуту). Логістичне управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством виступає її важливим складником та має значний нереалізований потенціал, що пов'язано з переходом від управління окремими матеріальними об'єктами до логістичного управління наскрізними матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками, де підвищення ефективності управління розвитком підприємства досягається інтеграцією в єдине ціле технічних, технологічних, економічних процесів на основі мінімізації витрат часу та ресурсів.

Формування концептуальних положень щодо логістичного управління збутовою діяльністю як важливого складника системи управління підприємством потребує певного впорядкування понятійного апарату та з'ясування сутності та взаємного зв'язку між такими поняттями, як «збут», «збутова діяльність», «логістика збуту», «логістичне управління».

Вивчення та систематизація наукових підходів до сутності поняття «збут» із позицій логістичного управління дає змогу розглядати його не як завершальний етап відносин між продавцем і покупцем, а складний процес, що включає всі операції та сукупність заходів щодо транспортування, складування, зберігання, доробку, просування до оптових і роздрібних торговельних пунктів, передпродажну підготовку і безпосередньо продаж товару з урахуванням місця локалізації виробника та споживa. За такого підходу збутова діяльність підприємства (як сукупність заходів щодо збуту продукту) та її ефективність (як максимально можливий економічний ефект від реалізації торговельної угоди на кожному з етапів просування товару) є результатом узгодження інтересів і вимог виробника, посередників та споживачів [6].

Не можна не відзначити, що збутова діяльність за умов реалізації моделі логістичного управління підприємством перетворюється на його найважливіший функціональний складник, що визначає не лише результативність господарської діяльності, а й перспективи його подальшого розвитку (рис. 1).

Отже, концептуально важливим є підхід, за якого збутову діяльність слід розглядати як процес організаційно-економічних операцій, що містить маркетинговий аспект (дослідження й аналіз кон'юнктури ринку, визначення обсягів збуту, вибір та управління каналами розподілу) та логістичний аспект (транспортування, складування, управління запасами, обслуговування замовлень) і здійснюється для досягнення економічних результатів від реалізації продукції споживачам та створення позитивного іміджу підприємства на ринку [23]. Цей підхід має бути покладений в основу формування системи логістичного управління збутовою діяльністю підприємства, яка є невід'ємною частиною організації виробничої діяльності підприємства.

Основним завданнями логістики збуту (розподілу, дистрибуції) як органічної частини виробничої та інформаційної діяльності у загальній системі управління підприємством є: вивчення потреб ринку та пошук каналів подальшого розвитку виробництва і забезпечення його прибуткової діяльності; підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом оптимізації наявної збутової мереж з урахуванням таких критеріїв, як належна підготовка товару до продажу (по суті, йдеться про продовження процесу виробництва) та запитів споживачів (у тому числі вивчення їх смаків та вподобань) шляхом підвищення ефективності системи постачання продукції; підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня логістичного сервісу, зменшення кількості рекламацій, штрафів тощо.

Систематизація та узагальнення різноманіття наявних тлумачень понять «збут», «збутова діяльність», «логістика збуту» та їх взаємозв'язку із поняттям «логістичне управління» [7–23] дає змогу визначити логістичне управління збутовою діяльністю як інтегрований процес управління ресурсними та інфор-

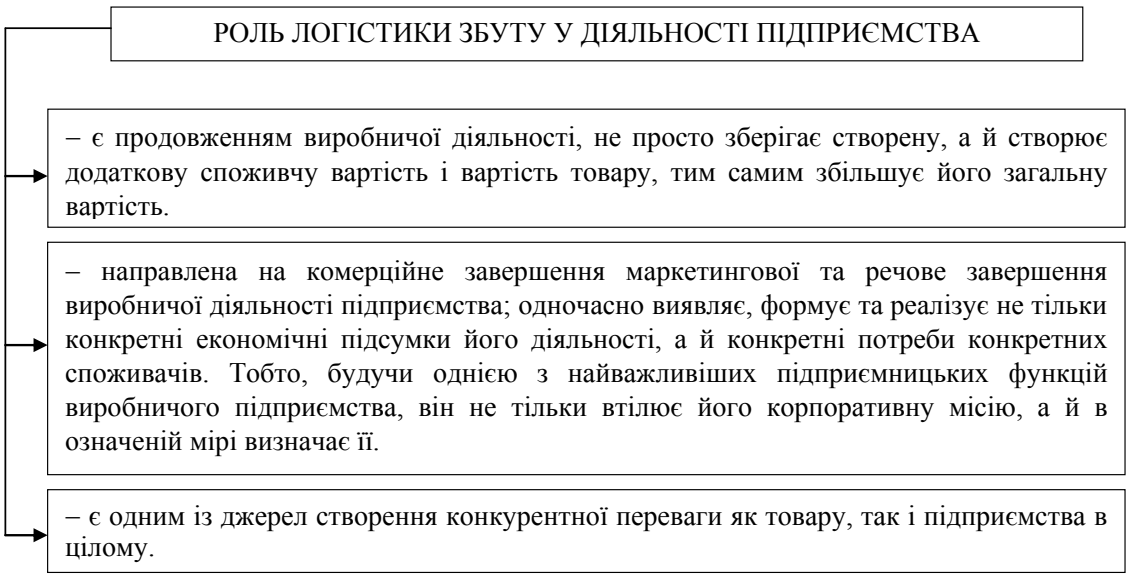


Рис. 1. Роль логістики збуту в діяльності підприємства

маційними потоками, що забезпечує синхронізацію бізнес-процесів та моделі управління та її складників (планування, організації, мотивації і контролю). Отже, перевагами логістичного управління є створення цілеспрямованого впливу на логістичні потоки для синхронізації їхньої взаємодії і досягнення ефекту синергізму [29].

Головним критерієм оцінювання моделі логістичного управління збутовою діяльністю є нові можливості створення доданої вартості та забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Ураховуючи вищевикладене, слід відзначити, що результативність логістичного управління збутовою діяльністю визначається сукупністю умов та факторів (внутрішніх та зовнішніх), а саме:

1) система економічних відносин, де мають оцінюватися насамперед: діюча система відносин у сфері товарно-грошового обміну [9; 16]; умови доведення товарів від виробника до споживачів [8]; комплекс відносин, які включають юридичні, комерційні та технологічні операції [23]; умови реалізації економічних інтересів виробника (отримання підприємницького прибутку) на основі задоволення платоспроможного попиту споживачів [3, с. 50–60];

2) умови та можливості узгодження інтересів виробника та споживача: обґрунтованість стратегічних рішень у сфері продажу в цілому та стратегії продажу конкретного товару конкретному покупцю [14], умови максимізації вигоди від реалізації торговельної угоди для кожного з партнерів при першочерговому врахуванні інтересів і вимог проміжного чи кінцевого споживача [15];

3) комплексність системи управління підприємством з урахуванням концепції логістичного збуту, що передбачає оцінювання таких процесів: наявність та результативність обраної стратегії управління підприємством; комплексність процедур (дій, операцій) просування готової продукції на ринок для отримання підприємницького прибутку [10; 11; 17; 20–22]; організація товарного обміну готової продукції для одержання підприємницького прибутку [12, 13];

4) цілісність процесу логістичного управління збутовою діяльністю, що має охоплювати: планування обсягу реалізації товарів із урахуванням рівня прибутку, що очікується; пошук і обрання найкращого партнера-постачальника (покупця); проведення торгів, включаючи встановлення ціни відповідно до якості товару та інтенсивності попиту; виявлення й активне використання факторів, здатних прискорити збут продукції та збільшити прибуток від реалізації [19].

Результативність збутової діяльності підприємства визначається сукупністю загальних показників господарської діяльності, що має оцінюватися з різних позицій із застосуванням сукупності кількісних та якісних критеріїв і показників, а також через зіставлення отриманого економічного результату від збутової діяльності підприємства з витратами на його досягнення (витрати на оплату праці, матеріальні витрати, інші витрати) та використаними ресурсами (праця, виробничі засоби, фінансові ресурси).

Найчастіше використовують такі показники оцінювання збутової діяльності підприємства: кількісні – індекс динаміки продажу, питома вага виконаних замовлень; коефіцієнт відхилення прогнозних розрахунків щодо попиту; коефіцієнт оборотності готової продукції; питома витрат на доставку готової продукції у вартості готової відвантаженої продукції; якісні – якість виконання замовлень; рівень задоволення потреб ринку; рівень логістичного сервісу; ступінь гнучкості поставок продукції споживачам.

Іншим не менш важливим підходом до вивчення результативності логістичного управління збутовою діяльністю підприємств є застосування поряд із традиційною концепцією орієнтації на продажі (головний критерій досягнення результату – товар, одержання прибутку за рахунок збільшення обсягу продаж) маркетингової концепції (достатньо нової, де головний критерій досягнення результату – задоволення потреб споживачів та на цій основі розширення виробництва). Перевагами маркетингової концепції логістичного управління збутовою діяльністю підприємств є орієнтація на цільові ринки (1), потреби споживачів (2), інтегрований маркетинг (коли діяльність всіх структурних підрозділів зорієнтована на задоволення потреб споживачів) (3), забезпечення прибутку як наслідок задоволення потреб споживачів (4).

Тобто можна стверджувати, що в сучасних умовах відбувається формування маркетинг-логістичної концепції управління збутом, підвищується ефективність управління різними потоками на підприємстві від постачальників до кінцевих споживачів. У рамках такої концепції результативність логістичного управління збутовою діяльністю буде залежати від якості виконання наступних завдань: обробка замовлень (як поводитися із замовленнями), складування (де і як зберігати запаси), обсяг запасів (скільки запасів зберігати), транспортування (куди і як доставляти товари) [30] (рис. 2).

Складність комплексної реалізації моделі логістичного управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством зумовлюється й тим, що вона має враховувати п’ять типів потоків у каналі збуту: 1) потік прав власності (перехід прав власності на продукти від одних власників до інших); 2) фізичний потік (послідовне фізичне переміщення продуктів від виробника через посередників до кінцевого споживача); 3) потік замовлень (від покупців і посередників); 4) фінансовий потік (надходження виплат, рахунки, комісійні та ін. від кінцевого споживача до виробника і посередників); 5) потік інформації (потік, що поширюється в двох напрямах: інформація про ринок рухається в бік виробника, інформація про пропоновані продукти з ініціативи виробника і посередників спрямовується в бік ринку). Отже, результативність кожного каналу збуту залежить від розподілу функцій і потоків між учасниками обміну [33].

Маркетинговий складник логістичного управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством дає змогу виробнику оцінювати її результативність шляхом застосування «клієнтурної» матриці [26] (рис. 3).

В умовах зростання конкуренція як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках сучасна система управління розвитком виробництва має враховувати всі аспекти управління логістичною збутовою діяльністю виробництва, адже від цього залежать його фінансова стійкість, цілісність, системність, інтегрованість. Отже, логістичне управління збутовою діяльністю підприємства займає особливе місце у його загальному розвитку.

Висновки з цього дослідження. Сучасна концепція підприємницької діяльності потребує активного впровадження принципів, методів, прийомів логістичного управління. Перевагами логістичного управління є забезпечення інтегрованості, системності, комплексності управління ресурсними та інформаційними потоками, що забезпечує синхронізацію бізнес-процесів і моделі управління (планування, організації, мотивації, контролю, координації), створює нові можливості зростання доданої вартості та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Із цих позицій важливо враховувати принципові положення формування логістичного управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством, яка відіграє у його сучасному розвитку винятково важливу роль та за своїм змістом виступає продовженням виробничої діяльності.

Проведене дослідження сутності таких термінів і понять, як «збут», «збутова діяльність», «логістика збуту», «логістичне управління» та ін., дає змогу передусім знизити ризик комунікаційних непорозумінь у процесі логістичного управління збутовою діяльністю підприємства. Формування системи логістичного управління збутовою діяльністю на засадах реалізації принципів системності, інтегрованості, комплексності забезпечує створення цілісної моделі управління підпри-

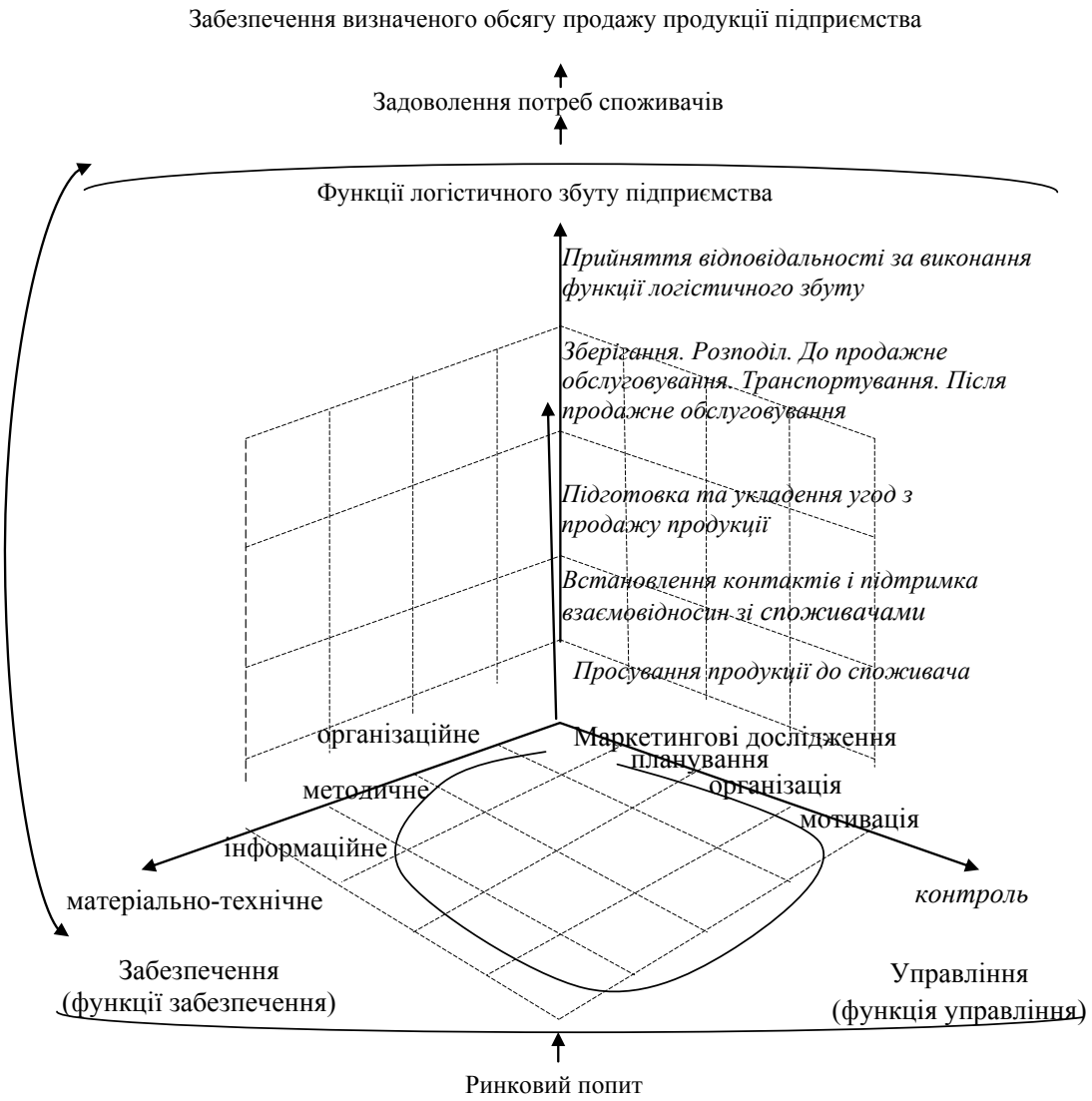


Рис. 2. Модель логістичного управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством із позиції маркетингу [27]

		Утримання клієнтів	
		Низьке	Високе
Залучення клієнтів	Високе	Частковий провал (старі покупці йдуть, але на їх місце приходять нові)	Успіх (обсяг продажу і прибуток зростають з максимальною швидкістю)
	Низьке	Повний провал (обсяги продажу падають, оскільки старі клієнти йдуть, а нові не приходять)	Частковий успіх (обсяги продажу зростають невисокими темпами, оскільки мало клієнтів)

Рис. 3. Побудова клієнтурної матриці [26]

ємством, створює передумови економічного розвитку підприємства, збільшення обсягів збуту продукції на основі прискорення матеріальних, інформаційних, ресурсних та інших потоків, оптимізації загальних витрат за заданого рівня обслуговування клієнта, активізації базові чинників конкурентоспроможності товару на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 88–95.

2. Хрупович С.Є. Теоретичні аспекти побудови системи управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2006. – № 3. – С. 34–38.

3. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олімп-Бізнес, 2001. – 640 с.

4. Крикавський Є.В. Логістичне управління : [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.

5. Окландер М.А. Логістика / М.А. Окландер. – К. : ЦУЛ, 2008. – 346 с.

6. Сеншин О.С. Теоретичний аналіз понять «збут» та «збутова діяльність» / О.С. Сеншин, Ю.П. Харковець // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2011. – С. 132–134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21235/19F.pdf.

7. Терентьєва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством / Н.В. Терентьєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/21.pdf.

8. Ляпунов А.Д. Формирование и оптимизация системы сбыта на основе системного анализа / А.Д. Ляпунов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.open-mechanics.com/articles/195.pdf.

9. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта / В.Н. Наумов. – СПб. : СПбГУЭФ, 1999. – 51 с.

10. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств / О.М. Ямкова // Економіка і управління. – 2012. – № 2. – С. 52–59.

11. Браун К. Практическое пособие по стимулированию сбыта / К. Браун. – М., 2003. – 382 с.

12. Кальченко А.Г. Основи логістики : [навч. посіб.] / А.Г. Кальченко. – К. : Знання, КОО, 1999. – 135 с.

13. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : [навч.-метод. посіб.] / Т.І. Лук'янець. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.

14. Вертоградов В. Управление продажами / В. Вертоградов ; 2-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.

15. Балабанова Л.В. Маркетинговый аудит системы сбыта : [монография] / Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниц. – Донецк : ДонГУЭТ, 2003. – 189 с.

16. Давыдова Л. Экономика и управление предприятием : [учеб. пособ.] / Л. Давыдова, Фальцман. – М., 2003. – 398 с.

17. Бурцев В.В. Формирование сбытовой политики организации как основа совершенствования ее системы сбыта / В.В. Бурцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 6 [Електронный ресурс]. – Режим доступу : http://dis.ru/library/detail.php?ID=22051.

18. Глазкова К.О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств / К.О. Глазкова // Вісник КНУТД Проблеми економіки організацій та управління підприємствами. – 2014. – № 3. – С. 102–107.

19. Бєлінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій : [підручник] / П.І. Бєлінський. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.

20. Баркан Д.И. Управление сбытом : [учеб. пособ.] / Д.И. Баркан. – СПб., 2004. – 341 с.

21. Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / С.Є. Хрупович. – Львів, 2005. – 202 с.

22. Яковлев А.А. Сбытовая деятельность торгового предприятия: понятие и сущность / А.А. Яковлев // Управление продажами. – 2009. – № 3(46). – С. 134–141.

23. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 656 с.

24. Майбогіна Н.В. Організація і методика аналізу збутової діяльності промислового підприємства : автореф. дис. … канд. ек. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.В. Майбогіна. – Київ : КНЕУ, 2007. – 17 с.

25. Камілова С.Р., Яцун Ю.Ю. Управління збутовою діяльністю / С.Р. Камілова, Ю.Ю. Яцун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://yandex.ua/clck/jsredir?bu=uniq15097998223581008 54&from.

26. Балабанова Л.В., Митрохина Ю.П. Управління збутовою політикою / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохина // Особливості управління збутовою політикою підприємства в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15290527.

27. Величко О.П. Збутова логістична система як категорія та об'єкт управління / О.П. Величко // Логістика. – 2011. – № 21.

28. Величко О.П. Логістична оптимізація каналів розподілу продукції підприємства / О.П. Величко // Економічний простір. – 2010. – № 35. – С. 246–254.

29. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку / Л.В. Забуранна // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 7. – С. 120–123.

30. Фера-Клемонца О.Ю. Маркетингове управління у виробничо-збутовій діяльності / О.Ю. Фера-Клемонца // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 10. – Ч. 4. – С. 128–131.

31. Гнилянська Л.Й. Організація збутової діяльності підприємства / Л.Й. Гнилянська, В.Я. Топоровський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua.

УДК 37.015.6

Методичні особливості формування цін на платні послуги вищих навчальних закладів

Костриченко В.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного університету водного господарства та природокористування

Красовська Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного університету водного господарства та природокористування

У статті показано специфіку ціноутворення на платні послуги вищих навчальних закладів (ВНЗ). Проведено критичний аналіз наявних методик визначення цін на такі послуги. Наведено алгоритм формування цін на платні послуги ВНЗ. Запропоновано методичні підходи до обґрунтування ціни на платні освітні послуги, серед яких виокремлюються послуги, що надаються на здобуття освіти (плата за навчання) та інші платні освітні послуги (додаткові освітні послуги), а також інші послуги ВНЗ, із використанням відповідної калькуляційної одиниці.

Ключові слова: освітні послуги, платні освітні послуги, вищі навчальні заклади, ціна, цінове рішення, обґрунтування.

Костриченко В.М., Красовская Ю.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье показана специфика ценообразования на платные услуги высших учебных заведений. Проведен критический анализ существующих методик определения цен на такие услуги. Приведен алгоритм формирования цен на платные услуги вузов. Предложены методические подходы к обоснованию цены на платные образовательные услуги, среди которых выделяются услуги, предоставляемые на получение образования (плата за обучение) и другие платные образовательные услуги (дополнительные образовательные услуги), а также прочие услуги вузов, с использованием соответствующей калькуляционной единицы.

Ключевые слова: образовательные услуги, платные образовательные услуги, высшие учебные заведения, цена, ценовое решение, обоснование.

Kostrychenko V.M., Krasovskaya Yu.V. METHODICAL FEATURES OF PRICES FORMATION FOR PAID SERVICES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article shows the specificity of pricing for paid services of higher educational institutions. A critical analysis of existing methodological approaches to price determination for such services has been carried out. The algorithm of price formation for paid services of higher educational institutions is given. Methodological approaches to the justification of the price for paid educational services are proposed. Among them, the services provided for education (tuition fees) and other paid educational services (additional educational services), as well as other services of higher educational institutions using the appropriate unit of account, are distinguished.

Keywords: educational services, paid educational services, higher educational establishments, price, price decision, justification.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з аспектів реформацій у сфері освіти в Україні є надання ВНЗ автономії, яка передбачає самостійність, незалежність та відповідальність у прийнятті рішень, зокрема щодо фінансових питань діяльності. Фактично йдеться про розширення комерціалізації освітньої галузі. В Україні в структурі бюджетів державних ВНЗ спостерігається тенденція до певного зменшення частки бюджетних фінансових ресурсів і зростання позабюджетних коштів. Фактично виші незалежно від форми власності стають повноцінними суб'єктами специфічного ринку – ринку освітніх послуг. Від раціональної цінової політики сучасного ВНЗ залежать важливі аспекти його існування і подальшого розвитку. Пропонуючи споживачам переважно інтелектуальний продукт та послуги, вони мають вирішити проблему визначення ціни на такий особливий товар. Це актуалізує питання економічного обґрунтування рівня ціни на платні послуги ВНЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми ціноутворення на

© Костриченко В.М., Красовська Ю.В.

ринку освітніх послуг займаються вітчизняні та зарубіжні науковці, а саме Т.М. Боголіб, І.С. Каленюк, С.Ю. Кучеренко, Т.Є. Оболенська, В.М. Огаренко, А.П. Панкрухін, Л.І. Цимбал, В.Д. Чухломін, Д.А. Шевченко, Д.А. Штефанич. Однак, на нашу думку, потребують подальшого дослідження питання особливостей ціноутворення на платні послуги, що надаються ВНЗ, та методики обґрунтування цін на такі послуги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз наявних методів ціноутворення на ринку освітніх послуг та розроблення пропозицій щодо диференціації методичних підходів в обґрунтуванні цін на різні види платних послуг ВНЗ.

Виклад основні результати дослідження. Одним із найважливіших важелів позитивного впливу на вирішення низки проблем, пов'язаних із фінансуванням і конкурентоспроможністю ВНЗ, є надання ними платних освітніх та інших платних послуг за економічно обґрунтованими цінами. Процес ціноутворення на освітні послуги суттєво відрізняється не тільки від формування цін на товари, а й від розрахунку цін на інші послуги. Саме тому методичні підходи до визначення ціни освітньої послуги мають ураховувати її особливості.

Освітнім продуктом є знання, компетентності, навички, досвід, які у процесі навчання передаються тим, хто навчається. Освітня послуга, будучи специфічним товаром, володіє особливими характеристиками, а саме: споживач, отримавши освітню послугу, збагачується новими знаннями; освітні послуги неможливо сприйняти за допомогою будь-якого каналу сприйняття до моменту придбання; покупець не має можливості заздалегідь оцінити якість освітньої послуги; якість освітніх послуг залежить від їх виробників, а також від часу і місця їх надання; тривалий процес виробництва освітньої послуги (чотири-шість років) змушує покупця діяти в умовах невизначеності майбутнього попиту на працівників певних спеціальностей; освітня послуга невіддільна від свого джерела, її здійснення можливе лише в присутності виробників (викладачів), що її надають; освітня послуга може бути продана будь-яку кількість разів різним споживачам; освітню послугу неможливо зберігати для подальшого продажу або використання.

ВНЗ надають споживачам, окрім освітніх, цілий спектр різноманітних платних послуг, які можна класифікувати за різними ознаками: за сферою надання послуг [1], типом ринкового середовища, структурою витрат (табл. 1).

Раціональний підхід до формування цін на платні послуги ВНЗ має враховувати особливості та різноманітність освітніх та інших послуг, представлених на ринку. За обставин, коли споживачеві складно отримати повну та достовірну інформацію про якість і надійність освітньої послуги, ключовим критерієм під час прийняття рішення щодо отримання освітньої послуги стає ціна.

В Україні сьогодні існує змішана форма фінансування освіти, за якої вона фінансується частково з державного і місцевих бюджетів, а частково – за рахунок фізичних та юридичних осіб. Освітня послуга стала товаром, який має свою ціну. Фактично ціна освітньої послуги – це ринкова ціна, яка формується під впливом попиту та пропозиції. Однак ціноутворення у ВНЗ, що належать до державної та комунальної форм власності, має принципові відмінності від аналогічного процесу у приватних навчальних закладах.

Ціна покупця (максимальна ціна, яку згодні платити споживачі) і попит на освітні послуги ВНЗ формуються під впливом таких факторів, як рівень життя населення, його платоспроможність, престижність закладу і спеціальності, перспективи працевлаштування. На ціну продавця (максимальна ціна, за яку згоден продавати свої послуги ВНЗ) впливають: собівартість навчання студентів, державне регулювання цін, етап життєвого циклу освітньої послуги, рівень конкуренції, норма прибутку, рівень інфляції, маркетингова стратегія. У результаті збалансування ціни покупця та ціни продавця отримують ринкову ціну освітньої послуги [2]. На ринку освітніх послуг ціна виконує роль регулятора й орієнтує всіх учасників такого ринку на пошук оптимальних параметрів діяльності ВНЗ.

Дослідники ціноутворення на ринку освітніх послуг розглядають методи формування цін у різному поєднанні: витратні і ринкові [3], витратні методи та методи, орієнтовані на споживача, конкурентів та корисність продукту [4], затратний метод, агрегатний, на основі поточних цін, на основі попиту, конкурентний [2]. Ми погоджуємося з тим, що ВНЗ як суб'єкт ринку освітніх послуг у ціновій політиці має використовувати комбінацію різних методів ціноутворення. Однак, поєднуючи традиційний і маркетинговий підходи, у практиці ціноутворення ВНЗ, на нашу думку, доцільно використовувати такі методи: витратні, ціннісний, з орієнтацією на конкурентів.

Таблиця 1

Класифікація платних послуг, що надаються ВНЗ

Класифікаційна ознака	Види послуг	Мета класифікації
Сфера надання послуг	1. Послуги у сфері освітньої діяльності	Раціоналізувати калькулювання вартості послуг; здійснити організаційне забезпечення послуг підрозділами, які мають відповідну матеріально-технічну базу та кадровий склад.
	2. Послуги у сфері наукової та науково-технічної діяльності	
	3. Послуги у сфері міжнародного співробітництва	
	4. Послуги у сфері охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля, оздоровлення, туризму, фізичної культури та спорту	
	5. Побутові послуги	
	6. Транспортні послуги	
	7. Житлово-комунальні послуги	
	8. Інші послуги	
Тип ринкового середовища	1. Послуги, що надаються на ринку освітніх та наукових послуг на конкурентних засадах	Виявити послуги, у сфері яких ВНЗ може бути ціновим лідером або на які може встановлювати монопольні ціни.
	2. Інші послуги, що надаються ринку на конкурентних засадах	
	3. Послуги, що надаються ринку на монопольних засадах	
Структура витрат	1. Трудомісткі (в структурі витрат переважають змінні витрати)	Виявити послуги, які забезпечують більший економічний ефект.
	2. Матеріаломісткі (в структурі витрат переважають змінні витрати)	
	3. Фондомісткі (в структурі витрат переважають постійні витрати).	

Джерело: сформовано авторами

Витратні методи вважаються найпростішими і досить часто застосовуються у практиці ціноутворення вітчизняних ВНЗ, оскільки гарантують отримання достатнього доходу для покриття усіх понесених витрат. Вихідною базою у ціноутворенні є розрахунок собівартості освітньої послуги. Передбачається, що ціна має відшкодувати валові витрати ВНЗ. У складі цих витрат розрізняють постійні витрати, які не залежать від чисельності зарахованих на навчання студентів, і змінні витрати, які залежать від річного плану підготовки фахівців і можуть коливатися. Різновидом витратних методів є метод беззбиткового ціноутворення (або метод маржинальних витрат), а також розрахунок ціни з урахуванням інфляції. Для державних і комунальних ВНЗ вартість навчання встановлюється на рівні собівартості. Приватні освітні заклади до ціни освітніх послуг включають прибуток, величина якого залежить від попиту на ринку. Загалом ціна освітньої послуги (вартість контракту) враховує собівартість, рівень інфляції та норму прибутку.

Однак для визначення оптимальної ринкової ціни витратні методи не є доцільними, оскільки орієнтовані на власні інтереси освітнього закладу, його витрати, не відображають цінність послуги з позиції споживача, не враховують реальної ситуації на ринку освітніх послуг. Цей метод фактично ігнорує такі ринкові фактори, як попит і споживчий вибір на основі корисності послуги як товару.

Принципово іншим методом, що дає змогу реалізувати маркетинговий підхід ВНЗ до ціноутворення, є метод розрахунку ціни з орієнтацією на попит. В основі даного методу лежить суб'єктивна оцінка споживачем цінності освітньої послуги. Цінність послуги характеризує її оцінку з погляду учасників економічних відносин; це суб'єктивно сприйнята споживачем корисність послуги. Тому ціна, розрахована цим методом, ураховує передусім цінність послуги, попит на неї та платоспроможність споживачів освітніх послуг. Однак застосування цього методу має певні складності: враховуючи специфіку освітніх послуг, потенційні споживачі не завжди здатні об'єктивно оцінити їх корисність, а отже, й цінність. Рішення щодо придбання освітніх послуг споживач приймає на підставі ціни, розраховуючи, що

вища вартість навчання має забезпечити кращу якість послуг.

Метод з орієнтацією на конкурентів базується на аналізі цін, які пропонують інші ВНЗ – найближчі конкуренти. Під час використання цього методу виш орієнтується не на рівень власних витрат і ринковий попит, а на ціни конкурентів, тому чим сильніші позиції ВНЗ на ринку освітніх послуг за конкретними спеціальностями, тим менша в нього потреба орієнтуватися на ціни інших вишів і слідувати за конкурентами.

Ціноутворення на ринку освітніх послуг буде раціональним, якщо базова ціна формується ВНЗ із використанням витратних методів, а подальше її корегування та оптимізація будуть здійснюватися на основі ринкових методів.

На практиці встановлення вартості платних освітніх послуг державних ВНЗ регламентується затвердженим «Порядком надання платних освітніх послуг державними та комунальними навчальними закладами» (далі – Порядок) [1] і здійснюється на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням. Однак Порядок передбачає використання тільки витратних методів ціноутворення на платні послуги ВНЗ, не надає алгоритм розрахунку оплати за весь період навчання, не визначає методику розрахунку вартості навчання за окремими спеціальностями, не враховує дії ринкових факторів на ціну послуги. Керуючись Порядком, можна розрахувати середню вартість навчання одного студента. Тому виші на практиці змушені використовувати загальну (точніше суб'єктивну) методику оцінки вартості навчання. Під час її формування доцільно врахувати: покриття планових витрат за даною спеціальністю; відповідність вартості ринковому попиту й пропозиції, забезпечивши ліцензійний набір студентів; можливість оперативного реагування на макроекономічні процеси [5].

Порівняльний аналіз калькуляції вартості навчання студентів бюджетної та контрактної форм показав, що виші змушені фінансувати поточний і капітальний ремонт, розвиток матеріально-технічної бази за рахунок вартості навчання студентів-контрактників. У результаті фактична вартість навчання за бюджетні кошти та за рахунок фізичних і юридичних осіб не відображає реальної вартості наданих освітніх послуг.

Законом України «Про вищу освіту» (ст. 73, п. 7) [6] передбачене право ВНЗ змінювати плату за навчання не частіше одного разу на рік і не більш як на офіційно визначений рівень інфляції за попередній календарний рік. Однак така норма не вирішує проблеми компенсації втрат від інфляції. Необхідно враховувати, що витрати на освітні послуги багатокомпонентні і більшу частину вартості навчання становлять витрати на оплату праці, які не є жорстко прив'язаними до рівня інфляції. Щоб визначити загальний рівень збільшення ціни за таких умов, пропонується спочатку встановити індекси зростання цін на окремі складники собівартості, а після цього «зважити» їх, тобто врахувати частку всіх цих складників у загальній ціні освітніх послуг [7, с. 249].

Під час формування вартості платної освітньої послуги, на нашу думку, мають ураховуватися такі методичні імперативи:

1. Вартість платних освітніх послуг, що надаються державними і комунальними ВНЗ як неприбутковими організаціями, встановлюється на рівні собівартості і не може включати прибуток. Приватні виші до плати за навчання включають прибуток, величина якого регулюється ринковими факторами.

2. Калькуляційною одиницею є вартість отримання відповідної платної освітньої послуги однією фізичною особою за весь період її надання у повному обсязі.

3. До складу витрат, що враховуються під час установлення вартості платних освітніх послуг, включаються також капітальні витрати на придбання або створення основних засобів, капітальне будівництво, придбання, ремонт, реконструкцію та реставрацію приміщень тощо (до 10% у межах вартості платної освітньої послуги).

4. Ціни на освітні послуги в умовах високого рівня інфляції потребують корегування, однак воно має здійснюватися з використанням не єдиного інтегрального коефіцієнта, а зваженого показника індексів зростання цін на окремі складники вартості.

5. Вартість освітніх послуг не може бути нижчою, ніж сума прямих витрат, пов'язаних з їх наданням, а зниження вартості навчання можливе лише за рахунок непрямих витрат.

6. Вартість навчання за кошти фізичних та юридичних осіб не може бути нижчою, ніж вартість підготовки за кошти державного бюджету.

7. Зважаючи на конкурентний характер платних освітніх послуг, ціна на них має корегуватися з урахуванням привабливості та цінової еластичності попиту за певною спеціальністю.

8. Використання диференційованих цін, тобто встановлення цін певних послуг на рівні нижчому, ніж ціни на послуги підвищеного попиту (наприклад, за спеціальностями юриспруденція, економіка, менеджмент, підприємництво).

9. Передбачати формування та використання системи знижок і націнок до ціни освітньої послуги.

10. Під час розрахунку вартості навчання за контрактом ураховувати рівень доходів населення по регіону.

Алгоритм розрахунку вартості платної освітньої послуги, що надається на здобуття освіти (плати за навчання), як ми вважаємо, повинен включати такі етапи:

Етап 1: розрахунок суми прямих витрат на оплату праці працівників, нарахувань на оплату праці відповідно до законодавства, інших прямих витрат з урахуванням прогнозного показника інфляції.

Етап 2: корегування розрахованої суми витрат з урахуванням нормативу приведення чисельності студентів на одну ставку викладача чи іншого працівника.

Етап 3: розрахунок величини прямих витрат на одного студента на один рік навчання.

Етап 4: визначення суми розподілених непрямих, адміністративних та капітальних витрат у розрахунку на одного студента на один рік навчання.

Етап 5: визначення повної собівартості надання послуги на одного студента за рік.

Етап 6: визначення повної собівартості надання послуги на одного студента протягом усього терміну надання послуги.

Етап 7: корегування вартості навчання на показник привабливості, який ураховує фактори впливу на якість навчального процесу.

Етап 8: розрахунок раціональної (оптимальної) ціни освітньої послуги з урахуванням ринкових чинників: цін конкурентів, цінової еластичності попиту.

ВНЗ, окрім платних освітніх послуг, що надаються на здобуття освіти, пропонують інші платні освітні послуги, зокрема підвищення кваліфікації кадрів, підготовка до вступу до вишу та зовнішнього незалежного оцінювання; прийом кандидатських екзаменів та ін. Для таких додаткових платних освітніх послуг калькуляційною одиницею може бути людино-година, тобто надання послуги одній людині протягом однієї години.

Алгоритм розрахунку вартості інших платних освітніх послуг, який пропонується нами, повинен включати такі етапи:

Етап 1: розрахунок прямих витрат, пов'язаних із наданням послуги протягом одної людино-години.

Етап 3: розрахунок непрямих, адміністративних та капітальних витрат на надання послуги протягом одної людино-години.

Етап 4: визначення повної собівартості надання послуги протягом одної людино-години.

Етап 5: визначення повної собівартості надання послуги протягом усього терміну надання послуги.

Етап 6: корегування вартості з урахуванням інфляції та ринкових факторів: цін конкурентів, цінової еластичності попиту, якості послуг та можливих ринкових переваг.

Запропоновані алгоритми передбачають, що під час обчислення вартості платних освітніх послуг розрахунок доцільно проводити за статтями калькуляції, які безпосередньо корелюють із регламентованими [8] елементами витрат. Таким чином, даною методикою пропонується враховувати витрати в такій послідовності: прямі витрати на оплату праці з нарахуваннями, інші прямі витрати, розподілені непрямі витрати (включаючи оплату послуг інших організацій), розподілені адміністративні витрати, а також капітальні витрати в розмірі до 10% у межах вартості платної освітньої послуги. Враховуючи високу трудомісткість платних освітніх послуг, доцільно проводити розподіл непрямих та адміністративних витрат пропорційно прямим витратам на оплату праці. Це забезпечить методологічну узгодженість та правильний порядок урахування витрат у вартості платних освітніх послуг.

Під час формування вартості інших платних послуг ВНЗ, на нашу думку, мають ураховуватися такі методичні вимоги:

1. Встановлення вартості інших платних послуг, які надають державні ВНЗ, здійснюється на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням, тобто на рівні собівартості, а для приватних ВНЗ – з урахуванням прибутку.

2. ВНЗ, ураховуючи широту спектру та неоднорідність таких послуг (від наукової діяльності до житлово-комунальних послуг), самостійно визначає калькуляційну одиницю за кожною платною послугою, щодо якої здійснюється розрахунок вартості.

3. У складі інших є як трудомісткі, так і фондомісткі платні послуги, тому при обчисленні вартості таких послуг, слід поєднувати методи розподілу непрямих та адміністративних

витрат ВНЗ пропорційно, відповідно до прямих витрат на оплату праці і прямих витрат на експлуатацію основних засобів (наприклад, пропорційно вартості однієї машино-години експлуатації одиниці техніки).

4. Вартість деяких інших платних послуг ВНЗ, які переважно надаються на монопольних засадах, обмежується з боку держави (наприклад, вартість проживання в гуртожитку).

5. Вартість тих послуг, що носять конкурентний характер, установлюється з урахуванням ринкової привабливості, якості послуг та рівня конкуренції на ринку таких послуг.

У методиках розрахунку вартості інших платних послуг ураховуються вимоги нормативно-правових актів, які регулюють надання послуг у відповідній сфері діяльності.

Висновки з цього дослідження. В умовах загострення конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг ціна стає основним її інструментом. Споживачі освітніх послуг, обираючи ВНЗ, надають перевагу тому, який, на їхню думку, по-перше, має кращий імідж, по-друге, здатний надати послугу кращої якості, по-третє, надає більше можливостей із використання отриманих знань на практиці [9, с. 237]. Однак ключовим фактором, що впливає на вибір абітурієнтів, є величина плати за навчання. Запропонований методичний підхід до формування вартості платних освітніх та інших платних послуг дасть змогу вишу приймати раціональні цінові рішення, що позитивно вплине на його конкурентоздатність на ринку освітніх послуг та поліпшить фінансове забезпечення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності : Постанова КМУ від 27 серпня 2010 р. № 796 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://static.klasnaocinka.com.ua/uploads/editor/249/61047/sitepage_45/file/postanovi_kabminukmu_796.pdf.

2. Штефанич Д.А Особливості ціноутворення на ринку освітніх послуг / Д.А. Штефанич, С.Б. Семенюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – Вип. 7. – С. 29–33.

3. Іванова Н.Ю. Ціноутворення на ринку освітніх послуг / Н.Ю. Іванова, А.В. Волкотруб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3622/Ivanova_Tsinoutvorennia_na_rynku_osvitnikh_posluh.pdf?sequence=3.

4. Ромащенко К.М. Ціноутворення на освітні послуги в державних вищих навчальних закладах / К.М. Ромащенко, Т.І. Ромащенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 7. – С. 83–85.

5. Левицька С. Фінансування діяльності вітчизняних державних вищих навчальних закладів в умовах сталого національного розвитку / С. Левицька, Ю. Харчук // Нова педагогічна думка. – 2013. – № 1. – С. 7–11.

6. Закон України «Про вищу освіту» № 2145-VIII від 05.09.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.

7. Матвіїв М.Я. Методологія та організація маркетингового менеджменту в сфері вищої освіти : [монографія] / М.Я. Матвіїв. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 560 с.

8. Про затвердження порядків надання платних послуг державними та комунальними навчальними закладами : Наказ Міністерства освіти і науки України від 23.07.2010 № 736/902/758 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1196-10.

9. Боголіб Т.М. Роль освіти і науки у постіндустріальному розвитку України : [монографія] / Т.М. Боголіб. – К. : Корпорація, 2010. – 408 с.

УДК:658.29:65.012.4

Діагностика механізму управління організаційним розвитком підприємства в умовах невизначеності

Краснолуцька О.В.
аспірант
Хмельницького національного університету

У статті розглянуті теоретичні основи механізму управління організаційним розвитком підприємства, проаналізовано вплив ризиків, які можливі на кожному з етапів управлінських рішень, а також проведено оптимізацію дій керівництва задля мінімізації можливих ризиків в умовах невизначеності.
Ключові слова: механізм управління, розвиток, організаційний розвиток, ризики, умови невизначеності.

Краснолуцкая Е.В. ДИАГНОСТИКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ
В статье рассмотрены теоретические основы механизма управления организационным развитием предприятия, проанализировано влияние рисков, которые возможны на каждом из этапов управленческих решений, а также проведена оптимизация действий руководства для минимизации возможных рисков в условиях неопределенности.
Ключевые слова: механизм управления, развитие, организационное развитие, риски, условия неопределенности.

Krasnolutskaya O.V. DIAGNOSTICS OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF ORGANIZATION DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY
In the article the theoretical bases of the mechanism of management of organizational development of the enterprise are considered, the influence of risks that are possible at each of the stages of management decisions is analyzed, and also the optimization of the actions of the management is carried out in order to minimize possible risks in the conditions of uncertainty.
Keywords: management mechanism, development, organizational development, risks, conditions of uncertainty.

Постановка проблеми. У діяльності усіх підприємств одним із найголовніших питань, що впливають на розвиток та подальший їх успіх, є саме прийняття рішень про вид діяльності, про початок діяльності, а надалі – поточні та стратегічні плани. Кожне підприємство має свій механізм управління прийняттям цих рішень. Проте на кожному з етапів управлінських рішень є певні ризики, з якими управлінець (керівник) обов'язково стикнеться, саме тому керівники частіше прагнуть вирішувати ці проблеми з позиції мінімізації можливої шкоди для підприємства.

У сучасних умовах невизначеності керівники підприємств, менеджери, управлінці дуже часто нехтують порядком (механізмом) прийняття управлінських рішень задля максимізації отримання свого прибутку. А це, навпаки, приводить як до погіршення кінцевих результатів діяльності, так і до відсутності будь-якого організаційного розвитку підприємства загалом. Саме тому це питання залишається актуальним в сьогоднішніх умовах та потребує поглибленого вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розроблення та дослідження процесу управління організаційним розвитком було здійснено у працях таких науковців, як С.І. Віхляєва, В.І. Перебийніс, А.В. Світлична, В.В. Стадника, В.І. Федяй та інші. Проте, незважаючи на велику кількість здобутків у вивченні цього питання, воно і надалі залишається актуальним для керівників, потребує вивчення за умов невизначеності. А також потрібно звернути увагу на вивчення ризиків на етапах управління задля їх можливої мінімізації, що приведе до підвищення організаційного розвитку підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів механізму управління організаційним розвитком підприємства, аналіз ризиків, поява яких можлива на кожному з етапів прийняття управлінських рішень, а також пошук шляхів мінімізації впливу цих ризиків на процес управління в умовах невизначеності.

© Краснолуцька О.В.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям організаційного розвитку підприємства розуміють довготерміновий, ретельно спланований, всеохоплюючий процес змін і розвитку підприємства і людей, що працюють у ньому, зумовлений змінами зовнішнього та внутрішнього середовища, а управління цими змінами має бути спрямоване на забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу та знаходження оптимального співвідношення між параметрами формальної структури організації й організаційної культури. Саме тому є важливим вивчення механізмів та показників діагностики організаційного розвитку підприємств.

Механізм управління організаційним розвитком підприємства – це послідовність етапів, станів, процесів, які являють собою сукупність певних дій, явищ або систему, яка визначає порядок управління організаційним розвитком підприємства.

Механізм управління організаційним розвитком підприємства призначений для розроблення та реалізації системи заходів, які б забезпечували необхідні умови ефективного функціонування підприємства, врахування динаміки розвитку і злагодженості його роботи. Технічні, економічні, а також організаційні заходи на підприємстві повинні забезпечити синхронність і послідовність режиму роботи всіх складових ланок єдиної системи на всіх рівнях управління для досягнення поставленої мети підприємства та виконання запланованих завдань.

Саме тому метою механізму управління організаційним розвитком підприємства може стати збереження стійкості підприємства або переведення з одного стану в інший, більш ефективний відповідно до визначених місії і цілей. В умовах невизначеності неоднозначність вирішення проблем, що виникають у процесі управління та розвитку, вимагає відповідного конкретного ефективного механізму їх подолання. На рис. 1 зображена блок-схема дослідження можливостей удосконалення механізму управління розвитком сучасних підприємств.

Таким чином, згідно з розглянутою блок-схемою, на першому етапі слід провести дослідження галузі, її недоліків, які впливають на розвиток підприємства, соціально-економічного розвитку підприємства та здійснити дослідження функціонування механізму управління його розвитком. А метою цього є виявлення та оцінка проблем, що стримують організаційний розвиток підприємства. Уже наступним етапом має стати дослідження можливостей вдосконалення чинного механізму, яке націлене на підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємств, та розроблення заходів з його вдосконалення. Тут результатом роботи має стати розроблення організаційного проекту та його впровадження. Далі, як ми бачимо за блок-схемою, в разі задоволення змінами, тобто якщо вони приводять до покращення організаційного розвитку підприємства, відбувається їх втілення в діяльність підприємства, і надалі підприємство працює із цими ефективними змінами.

Проте в умовах невизначеності на кожному з етапів прийняття управлінських рішень щодо подальшого організаційного розвитку підприємства можливі певні ризики, які управлінець має обов'язково врахувати та вжити заходів щодо їх мінімізації. Ці ризики виникають у багатьох сферах діяльності підприємства, але умовне зіставлення етапів управлінських рішень щодо подальшого організаційного розвитку підприємства з можливими ризиками та шляхами їх мінімізації подано в таблиці 1.

Таким чином, у сучасних умовах невизначеності прийняття управлінського рішення є досить важливим кроком для правильного вибору методів та способів діагностики організаційного розвитку підприємства. З кожним днем стає все складніше оцінити вірогідність досягнення поставлених цілей, бо на об'єкт управління впливають нові та більш складні фактори, дію яких складно оцінити. Саме тому прогнозування і моделювання динаміки кожного з етапів організаційного розвитку та оцінка всіх можливих ризиків стає не лише першочерговим завданням керівників, менеджерів, але й частиною роботи кожного з працівників. Саме тому що ціна ризиків в умовах невизначеності значно зростає, а кінцевий результат залежить саме від повноти врахування всіх факторів впливу на підприємство. З таблиці 1 ми можемо спостерігати, що під час діагностики організаційного розвитку підприємства ризик, незалежно від причини його виникнення, супроводжує керівника протягом всіх етапів прийняття управлінського рішення, і дії, які керівник виконує під час проходження через певний етап, мають бути оптимізовані задля мінімізації впливу цих ризиків.

Однією з особливостей і водночас складнощів процесу прийняття управлінського рішення в умовах невизначеності є саме те, що процес діагностики організаційного розви-

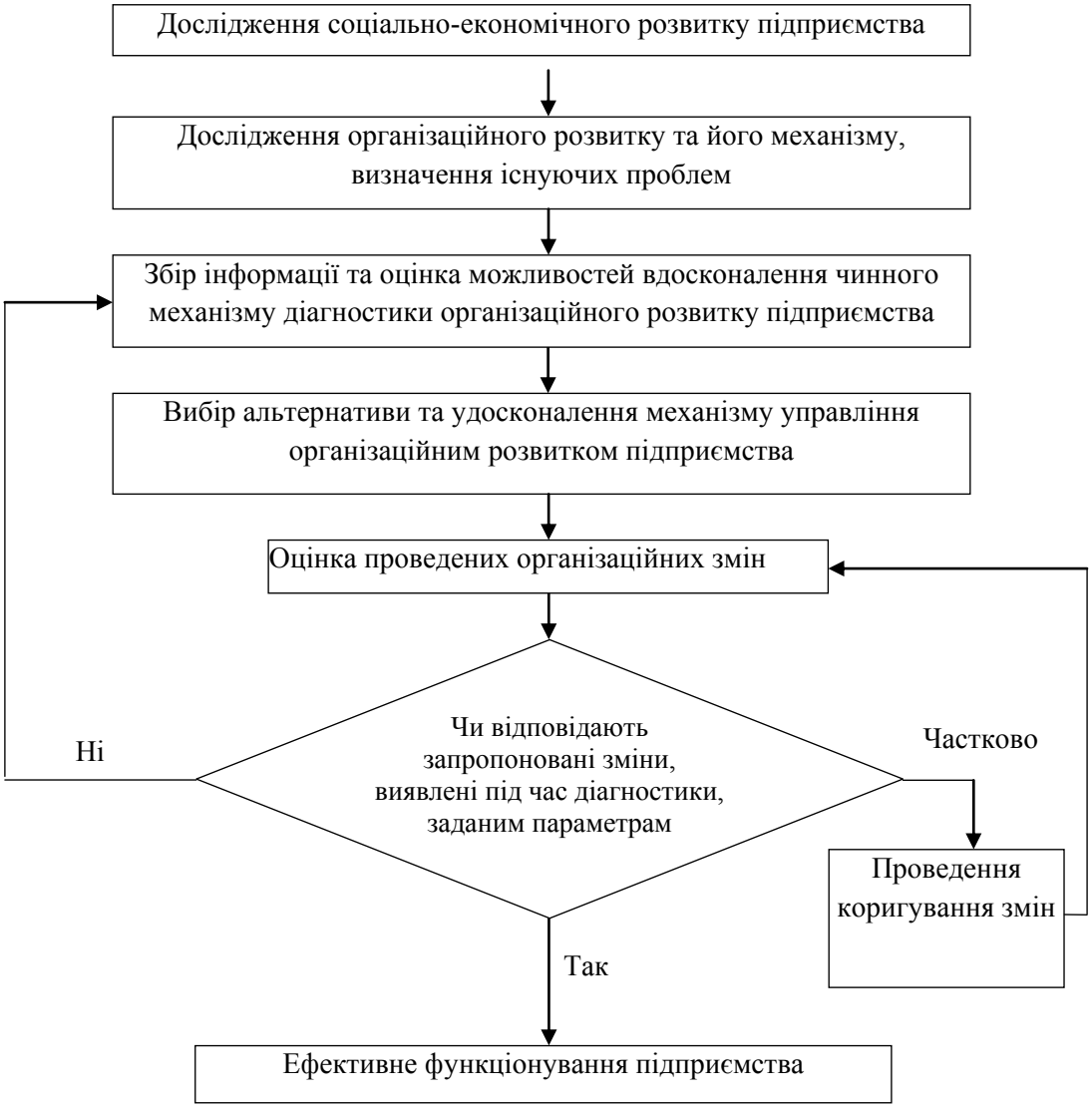


Рис. 1.4. Блок-схема діагностики можливостей удосконалення механізму управління організаційним розвитком підприємств

Джерело: складено автором на основі даних [2, с. 16]

тку ускладнюється через неможливість використання таких же методів прогнозування ситуації, що і в ситуації з достатньою кількістю інформації.

Саме тому в такому разі для прийняття ефективного рішення і мінімізації впливу ситуації невизначеності на кінцевий результат діяльності підприємства слід застосовувати не лише кількісні методи, а й якісні, а ще краще їх поєднувати. До кількісних методів слід віднести так звану «теорію корисності», яка базується на визначенні вірогідності отримання таких результатів, котрі можливо формально позначити як позитивні [1]. Для вирішення завдань узагальненої оцінки рівня організаційного розвитку підприємства в реальних виробничих умовах часто виникає потреба в таких методах, які б разом із простотою інформаційного заповнення та простотою алгоритмом розрахунків забезпечували досить високу точність отриманих результатів. Саме таким методом може бути експрес-метод визначення рівня економічного потенціалу. Прикладом якісного методу є також застосування теореми Байєса, яка заснована на знаннях, досвіді та інтуїції менеджера.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проаналізована діагностика дає можливість виявити можливі ризики на кожному етапі процесу прийняття управлінського рішення, такі як ризик невірного формулювання проблеми, інформаційний, ресурсний, ризик плутанини, ризик логічності та послідовності, ризик неузгодженості альтернатив

Таблиця 1

Зіставлення етапів управлінських рішень щодо подальшого організаційного розвитку підприємства з можливими ризиками та шляхами їх мінімізації

Етап прийняття рішення	Особливості етапу	Можливі ризики	Шляхи мінімізації ризику
1. Дослідження соціально-економічного розвитку підприємства	Вивчення особливостей галузі та діяльності підприємства в умовах невизначеності	Ризик неповноти дослідження підприємства	Ретельне дослідження техніко-економічних показників та організаційної культури підприємства
2. Дослідження організаційного розвитку підприємства та визначення проблем	Характеристика втрачених можливостей і недосягнутих цілей, передбачених місією підприємства. SWOT-аналіз. Класифікація проблеми та знайдення причин її виникнення.	Ризик невірного формулювання проблем і ризик незнайдення джерела їх виникнення.	Ретельне дослідження організаційної структури, зв'язків між підрозділами, запрошення експертів, опитування працівників.
3. Збір інформації для вирішення проблем	Діагностика зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Визначення обмежень та можливостей.	Інформаційний, ресурсний ризики. Ризик неправильного вибору методики.	Удосконалення методики збирання інформації, експертний аналіз
4. Формулювання альтернатив організаційних змін	Виявлення всіх можливих дій, які могли б усунути причини проблеми, що дасть можливість організації досягти своїх цілей.	Ризик плутанини у великій кількості альтернатив, ризик логічності та послідовності.	Обмеження кількості альтернатив, з яких йде подальший вибір. Надання переваги колегіальним методам прийняття стратегічних рішень.
5. Оцінка та вибір альтернатив	Визначення переваг і недоліків кожної з них і можливі наслідки. Вибір найкращої з альтернатив.	Ризик неузгодженості альтернатив, ризик нераціональності та необґрунтованості вибору.	Узгодження обраної альтернативи з цілями підприємства та його місією. Ретельне розроблення та обґрунтування рішення.
6. Втілення рішення	Дії керівництва щодо подолання проблеми	Ризик опору виконанню рішення з боку працівників	Мотивація працівників для ефективного процесу прийняття рішення. Роз'яснення важливості організаційних змін для підприємства.

та необґрунтованості вибору, ризик опору з боку працівників. Були розроблені можливі дії керівника задля мінімізації всіх цих ризиків на кожному з етапів, такі як ретельне дослідження інформації, аналіз її релевантності, запрошення консультантів з управління, обмеження кількості альтернатив та їх узгодження з цілями і місією організації, залучення працівників до процесу прийняття рішення. Розглянуті шляхи подолання ситуації невизначеності та оптимізації управлінського рішення в цих умовах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Оптимізація управлінських рішень підприємства в умовах ризику та невизначеності / С.І. Віхляєва, В.І. Федяй // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 67 (1040) – С. 143–147.

2. Перебийніс В.І. Трансформація організаційної структури та структури управління підприємств в контексті організаційного розвитку / В.І. Перебийніс, А.В. Світлична // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць вчених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький, 2008. – Вип. 7. – С. 139–144.

УДК 658.6

Доцільність комбінування форм торгівлі у магазині самообслуговування

Кратт О.А.
доктор економічних наук, професор,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Нікітчук Н.С.
студент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Поданий аспект діяльності роздрібної торгівлі, яка є першою формою товарного обміну. Висунута теза про перманентний характер реформування принципів, методів і форм цього виду торгівлі протягом багатовікової історії. Пошук нових форм торгівлі є невід'ємною умовою комерційного успіху сучасних магазинів роздрібної торгівлі. Сьогодні в Україні триває активне формування торгових мереж супермаркетів на регіональному рівні. Ставлячи амбітні цілі, нові мережі роздрібної торгівлі активно експериментують із формами і методами торгівлі. Вони впроваджують гібридні форми за допомогою поєднання форм самообслуговування і торгівлі через прилавок. Доцільність поєднання форм торгівлі характеризується доходом від реалізації фасованих товарів (самообслуго-вування) і вагових товарів (через прилавок). Порівняльний аналіз шести груп товарів, у яких представлені фасовані та вагові товари, продемонстрував доцільність поєднання цих форм торгівлі. Накопичення і систематизація торгової статистики дасть змогу оптимізувати рівень цін і асортимент щодо форм торгівлі в розрізі товарних груп.

Ключові слова: дохід, вагові товари, роздрібна торгівля, самообслуговування, товар, торговельні мережі, фасовані товари, форми роздрібної торгівлі.

Кратт О.А., Никитчук Н.С. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ КОМБИНИРОВАНИЯ ФОРМ ТОРГОВЛИ В МАГАЗИНЕ САМООБСЛУЖИВАНИЯ

Представлен аспект деятельности розничной торговли, которая является первой формой товарного обмена. Выдвинут тезис о перманентности реформирования принципов, методов и форм этого вида торговли на протяжении многовековой истории. Поиск новых форм торговли является неотъемлемым условием коммерческого успеха современных магазинов розничной торговли. На сегодняшний день в Украине активно формируются торговые сети супермаркетов на региональном уровне. Ставя амбициозные цели, новые сети розничной торговли активно экспериментируют с формами и методами торговли. Они внедряют гибридные формы с помощью сочетания форм самообслуживания и торговли через прилавок. Целесообразность сочетания форм торговли характеризуется доходом от реализации фасованных товаров (самообслуживание) и весовых товаров (через прилавок). Сравнительный анализ шести групп товаров, в которых представлены фасованные и весовые товары, продемонстрировал це-лесообразность сочетания этих форм торговли. Накопление и систематизация торговой статистики позволит оптимизировать уровень цен и ассортимент по формам торговли в разрезе товарных групп.

Ключевые слова: доход, весовые товары, розничная торговля, самообслуживание, товар, торговые сети, фасованные товары, формы розничной торговли.

Kratt O.A., Nikitchuk N.S. ACCESSIBLE COMBINATION OF FORMS OF TRADEIN IN THE SHOP OF SELF-SERVICE

The aspect of retail activity, which is the first form of commodity exchange, presented. The thesis on the permanent nature of the reformation of the principles, methods and forms of this type of trade during the centuries-long history presented. The search for new forms of trade is an essential condition for the commercial success of modern retail stores. At present, active formation of supermarket chains at the regional level continues in Ukraine. By setting ambitious goals, new retail chains are actively experimenting with forms and methods of trading. They implement hybrid forms through the combination of forms of self-service and trade through the counter. The expediency of a combination of forms of trade characterized by income from the sale of packaged goods and weight goods. A comparative analysis of the six groups of products in which packaged and packaged goods presented has demonstrated the appropriateness of combining these forms of trade. The analysis of the dynamics of income from the sale of six commodity groups, which simultaneously are both packed and weight goods, proves that the goods do not duplication, but complement each other. Buyers, as a rule, know exactly what type they want to buy, and therefore, weights are good complement to the assortment of self-service stores. Communication with the seller should also be an advantage, as buyers receive information that promotes the selection of the product. Accumulation and systematization of trading statistics will allow optimizing the level of prices and the range of forms of trade in terms of product groups.

Keywords: income, weight goods, retail trade, self-service, goods, trade networks, packed goods, forms of trade.

© Кратт О.А., Нікітчук Н.С.

Постановка проблеми. У розвинутих країнах Сходу та Заходу протягом десятиліть функціонують розгалужені ритейлові мережі (Retail). Окрім транснаціональних і національних, у багатьох країнах сформовані й успішно діють регіональні мережі роздрібної торгівлі. В Україні відбуваються процеси формування регіональних продовольчих роздрібних мереж. Для отримання конкурентних переваг роздрібні мережі використовують різноманітні форми та методи залучення покупців до своїх магазинів. Прикладом успішного формування регіонального ритейлу є продовольча роздрібна мережа «Маркетопт», яка зародилася у м. Кременчук Полтавської області. За останні роки магазини цієї торговельної марки з'явились у Кіровоградській і Черкаській областях. Однією з конкурентних переваг цієї мережі є поєднання різних форм торгівлі у межах одного магазину.

Розвиток роздрібної торгівлі – це безперервний процес, у якому під дією внутрішніх і зовнішніх чинників змінюються форми і методи продажу товарів кінцевим споживачам. Дослідження процесу еволюції форм продажу та аналіз зміни методів торгівлі – досить актуальне питання. Саме від організації процесу продажу залежить привабливість об'єктів торгівлі, яка є визначальним чинником комерційного успіху підприємства роздрібної торгівлі. Останнім часом торгівлю через прилавок як традиційну форму роздрібного продажу в Україні змінюють магазини самообслуговування. У свідомості споживачів змінюються орієнтири, і магазини самообслуговування сприймають як традиційну форму продажу. Такі магазини досить зручні та сприяють здійсненню необхідних покупок, економлячи час і гроші. При цьому магазини з індивідуальним обслуго-вуванням не перестають існувати і також знаходять свого споживача.

Класичний підхід до організації торгівлі у магазинах самообслуговування, якому слідують майже всі гіганти ритейлу, виключає торгівлю через прилавок. Хоча традиції самообслуговування не передбачають прилавка, але він наявний у сучасних магазинах самообслуговування. Тому існує необхідність дослідження доцільності використання елементів торгівлі через прилавок у магазині самообслуговування. Розкриттю саме цього питання присвячена стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Західні науковці концентрують увагу на окремих аспектах діяльності ритейлу. М. Олдройд (M. Oldroyd) згадував про ритейли, характеризуючи маркетингове середовище [1]. А. Джоллі (A. Jolly) продемонстрував продаж інноваційного товару від ідеї до прибутку [2]. К. Лавлок (Ch. Lovelock) і Л. Райт (L. Wright) охарактеризували цінність схем класифікації товарів для дистрибуції [3]. Б. Берман (B. Berman) і Дж. Еванс (J. Evans) зосередилися на стратегії розвитку роздрібної торгівлі [4]. На відміну від західних колег, вітчизняних учених цікавлять загальні питання розвитку та організації роздрібних торгових мереж. В. Апопій і І. Міщук надали граматику організації роздрібної торгівлі [5]. О. Кавун визначив тенденції розвитку світової роздрібної торгівлі продовольчими товарами [6]. Для О. Горбенко мали значення формат, мережі та розвиток роздрібної торгівлі в Україні [7]. О. Данкеєва класифікувала типи та виявила особливості розвитку роздрібної торговельної мережі в умовах кризи [8]. О. Дима дослідив стан і тенденції розвитку роздрібної торгівлі [9]. Ю. Шпильова і Т. Носуліч з'ясували сучасні тенденції трансформації роздрібної торгівлі [9]. Л. Фролова і К. Іванчук виявили тенденції розвитку торговельних підприємств України [11]. Н. Коцеруба і А. Лагдан проаналізували реалізацію товарів і витрат підприємств роздрібної торгівлі [12]. Аналіз публікацій довів значущість класифікації форматів роздрібної торгівлі та рекомендацій щодо вдосконалення того чи іншого формату. Сучасною тенденцією розвитку роздрібної торгівлі є поєднання характеристик різних типів магазинів та розвиток їх нових форматів. Але доцільність поєднання різних форм торгівлі в одному об'єкті не розглядається, що і викликало потребу у дослідженні цього питання.

Мета статті – визначити економічну доцільність застосування роздрібної торгівлі через прилавок у магазині самообслуговування, що дасть змогу виявити купівельні переваги для адаптації рівня цін і асортименту щодо форм торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява магазинів самообслуговування виявилася новим рівнем розвитку роздрібної торгівлі. Перші магазини самообслуговування з'явились у США на початку XX ст. О. Кавун зазначає, що поява лідерів світового ринку мережевої роздрібної торгівлі продовольчими товарами припадає на 1960-ті роки [6, с. 25]. Вони відрізнялися від магазинів індивідуального обслуговування вільним доступом покупця до товарів. Українські магазини самообслуговування 60-х років XX ст. виявилися альтернативою традиційним

формам продажу через ринки та магазини, де торгівля здійснювалася через прилавок. Споживачі позитивно сприйняли форму самообслуговування, а через деякий час почали віддавати їй перевагу.

Через півстоліття у сфері роздрібної торгівлі тривають інновації, спрямовані на залучення покупців. К. Лавлок і Л. Райт презентують класифікацію товарів для розроблення стратегій з урахуванням галузевих і торговельних відмінностей, за якими визначаються альтернативи і параметри для задоволення потреб. Це допомагає вирішувати питання, пов'язані з роздрібною дистрибуцією [3, с. 24]. З академічних позицій В. Апопій та І. Міщук наголошують, що сучасна практика роздрібної торгівлі розширює і поглиблює поняття типу торговця до формату. Автор розуміє формат як різновид торговельного підприємства, який має певні організаційні і технологічні ознаки: місце розташування, товарну спеціалізацію, розмір торговельної площі, характер процесу обслуговування, асортимент, типовий набір торгово-технологічного устаткування, методи продажу товарів [5, с. 308]. На думку О. Горбенко, аналізувати підприємства роздрібної торгівлі необхідно за форматами залежно від напрямів діяльності: супермаркет, маркет, гіпермаркет, мінімаркет. На думку автора, у сучасних умовах конкретизацію напрямів диктує формат магазину. Спираючись на досвід фахівців, автор вважає, що найближчим часом будуть конкурувати не бренди, а формати магазинів [7, с. 64]. Щодо форматів роздрібних магазинів, то О. Данкеєва узагальнює вимоги до зонування торгових залів, обладнання, атмосфери магазину, персоналу, асортименту та викладки товарів, рекламних матеріалів. Дотримання вимог, на її думку, покращує стан магазину в конкурентному середовищі та збільшує прибуток від продажу товарів [8, с. 82–83]. О. Дима наводить сильні та слабкі сторони супермаркету і магазину біля будинку. До недоліків супермаркету віднесено відсутність особистих контактів і більші витрати часу, а до переваг – великий асортимент, оптові ціни, розташування у торговельно-розважальному центрі. До недоліків магазину біля будинку належить малий вибір товару і вищі на 10% ціни, а до переваг – близькість до будинку й економія часу [9, с. 180].

Розвиток споживчого ринку, на думку Ю. Шпильової та Т. Носуліч, змінює призначення роздрібних магазинів, які нав'язують власну стратегію виробникам і постачальникам. Виробники втрачають важелі впливу на ринок. Позиції роздрібної торгівлі посилюються. Так, великі мультиформатні роздрібні мережі виконують виробничі функції: виготовлення, фасування і пакування продукції. Автори вважають, що відсутність у населення коштів для придбання певних видів товарів зменшує популярність супермаркетів і мегамаркетів та підвищує популярність формату «магазин біля будинку». У великоформатних магазинах переважно купують різні товари, а у малих – «сніданковий набір», тобто продукти харчування першої необхідності, середня сума покупки яких становить 50–100 грн. [10, с. 62]. А. Джоллі першим чинником складності у розробленні та управлінні загальноєвропейськими стратегіями ціноутворення назвав зростання пан'європейських і глобальних роздрібних торговців і виробників. Складним для виробників питанням автор вважав зростання роздрібних торговців, які орієнтуються в цінах у країнах заради призначення «найнижчої у світі ціни» [2, с. 31, 32].

Н. Фролова і К. Іванчук, навпаки, підкреслюють щорічне зменшення кількості об'єктів роздрібної торгівлі внаслідок зміни форматів і зростання вимог з боку ринкового середовища, що підвищує конкуренцію. Торгівельні об'єкти або модифікують методи роботи, або закриваються як неефективні та поглинаються успішнішими конкурентами [11, с. 113]. Ефективна практика і сталий розвиток роздрібного магазину досягаються завдяки конкурентним перевагам і створенню цінностей для покупців. Б. Берман і Дж. Еванс стверджують, що висока цінність для клієнтів є обов'язком роздрібного торговця. Останній повинен докласти зусилля, щоб сприйняття споживачами рівня наданої цінності відповідало його розрахункам. Цінності потребують усі споживачі, однак кожен сприймає її особисто. Тому позитивна відмінність від інших, на їхню думку, сприймається як конкурентна перевага магазину [4, с. 82].

Як правило, вагові товари дешевші, а тому ціну слід вважати вихідною умовою, за якою споживачі вибирають вагові товари. М. Олдройд відносить «індекс роздрібних цін» до показників економічної інфляції [1, с. 75]. Ціновий чинник є головною конкурентною перевагою ритейлів. Мережі «тиснуть» на виробників щодо зниження ціни закупівлі товарів. А. Джоллі наголошує, що історія роздрібної торгівлі продуктами у Британії свідчить, шо відмова виробників від активного управління ціновими стратегіями приводить

до домінування роздрібних торговців [2, с. 32].

Отже, вибір формату роздрібної торгівлі є запорукою її ефективності. Н. Коцеруба й А. Лагдан відносять аналіз до важливих функцій управління торговельним підприємством, яке охоплює всі аспекти діяльності. Аналіз займає проміжне місце між збором і обробкою економічної інформації та прийняттям управлінських рішень. Високий рівень аналітичної роботи дає змогу точно визначити необхідні умови, особливості, проблеми та перспективи розвитку підприємств торгівлі. Основними завданнями аналізу, на думку авторів, є вивчення стану, тенденцій і закономірностей розвитку економіки регіону; визначення ємкості ринку, закономірностей збуту товарів, відповідності асортименту товарів попиту; прогнозування попиту; визначення тенденцій руху товарів через аналіз динаміки обсягу, структури і складу; прогнозування обсягу реалізації товарів у цілому та за товарними групами [12, с. 66].

Отже, питання трансформації форматів роздрібної торгівлі та необхідності аналізу їхньої діяльності висвітлені достатньо. Однак слід констатувати, що дотепер недостатньо уваги приділялося поєднанню різних форм роздрібної торгівлі у роздрібному магазині. Полеміка переважно стосувалася узагальнень і висновків, але не зачіпала емпіричний аспект питання. Велике значення має знання економічної доцільності поєднання форм у практичній площині. Тому об'єктом дослідження вибрано магазин мережі «Маркетопт», який поєднує формати «супермаркет» і «магазин біля будинку». Поєднання форматів означає використання двох форм продажу: самообслуговування (фасовані товари) та через прилавок (вагові товари). Варто зауважити, що торгова мережа позиціонує себе як формат самообслуговування, тобто торгівля через прилавок є допоміжною.

Вибір саме цього магазину зумовлений тим, що він нещодавно відкрився, а отже, торгова статистика виявляє первинну реакцію покупців на форми торгівлі. Ця вагома деталь дасть змогу виявити реакцію товарознавців на зміни у перевагах споживачів щодо форм торгівлі. Відсутність досвіду покупки в одних і продажу в інших саме у цьому магазині дасть змогу виключити «ефект поінформованості», коли покупці заздалегідь знають ціни й асортимент, а продавці – реакцію покупців на них. Магазин розташовано у центрі м. Кременчук, біля залізничного вокзалу та зупинки громадського транспорту, який рухається у різні райони міста. К. Лавлок і Л. Райт метафорично пропонують «модель роздрібної гравітації» – математичний підхід до вибору роздрібного сайту, який містить розрахунок географічного центру тяжіння для цільової групи населення, а також пошук об'єкта оптимізації зручності доступу для клієнтів [3, с. 245].

Торгова площа магазину становить 300 м². Торговельна зала розподілена на чотири частини. Перша – розрахунковий сектор, у якому розміщені товари імпульсивного попиту, пиво та снеки, вагові борошно та цукор. Друга частина – стелажний відділ, у якому представлені товари, які покупець вибирає за принципом самообслуговування (побутова хімія, води, вино-горілчана продукція, бакалія, соки, хліб, майонези і соуси, чай і кава, кондитерські вироби). Відстань між стелажами є комфортною для покупців. У третій частині містяться овочі та молочна продукція, вагові крупи, готові сніданки та холодильник з мороженою рибою. Тут є ваги, за котрими стоїть продавець. Четверта частина – м'ясна гастрономія, що являє собою відділ із м'ясною вітриною, готовими салатами, рибою та ковбасами. Продавці консультують покупців і важать вибрані ними товари. Також є стелаж з ковбасами, сирами та маслом. Однакові фасовані і вагові товари знаходяться у різних частинах магазину: наприклад, вагове борошно – у першій, а фасоване – у другій; вагові крупи – у третій, а фасовані – у другій.

Доцільність торгівлі ваговими товарами через прилавок у магазинах самообслуговування з'ясовується через порівняння доходу від продажу фасованих і вагових товарів. М. Олдройд надає показнику «ріст продажу у режимі онлайн» у традиційних рітейлерів першочергового значення у маркетингу [1, с. 16]. Залежно від обсягу доходу виділено такі групи товарів, як «лідери» й «аутсайдери». Дохід (тис. грн) позначено символом d_i, де i – відрізок досліджуваного періоду. Останній складається з шести місяців 2017 р.: березень (*бер*), квітень (*кв*), травень (*тр*), червень (*чер*), липень (*лип*), серпень (*серп*), тобто $i \in$ {*бер*, *кв*, *тр*, *чер*, *лип*, *серп*}. Для аналізу d_i вибрано шість товарних груп (n): борошно (*Б*), заморожену продукцію (*ЗП*), кондитерські вироби (*КВ*), крупи (*К*), пиво (*П*), цукор (*Ц*), тобто $n \in$ {*Б, ЗП, КВ, К, П, Ц*}. Наприклад, $d_{бер}^{Б}$ – дохід від реалізації групи «борошно» у березні. Товарні групи розподіллено на дві підгрупи: вагові (α) і фасовані (β). Наприклад, $d_{бер}^{Б\alpha}$ – дохід від реалізації вагового борошна у березні. Наяв-ність протилежних форм тор-

гівлі незмінно ставить питання про їх комерційну виправданість щодо груп товарів. Шестимісячне спостереження дає змогу з'ясувати комерційну привабливість товару за допомогою по-казника «середній за період рівень d_i від реалізації товарів групи n» категорії α (β)» (Yd_i). Значення Yd_i дає змогу виявити найбільш комерційно привабливі групи товарів (лідери продажу), а також найменш привабливі (аутсайдери продажу). Оскільки для порівняння вибраний дохід, то слід зауважити, що вагові товари у розрахунку на одиницю ваги зазвичай дешевші за фасовані. Це означає, що якщо $d_i^{n\alpha} > d_i^{n\beta}$, то кількість вагових товарів суттєво перевищує кількість фасованих. Якщо $d_i^{n\alpha} < d_i^{n\beta}$, то кількість фасованих товарів не обов'язково перевищує кількість вагових. Для виявлення вектору динаміки продажів використано показник «середній за період ланцюговий темп приросту d_i» ($\bar{T}_{пр}^{л} d_i$). і «базовий темп приросту d_i» ($T_{пр}^{б} d_i$). У табл. 1 подано значення d_i на відрізках періоду, Yd_i, $\bar{T}_{пр}^{л} d_i$, $T_{пр}^{б} d_i$.

Відповідно до відомостей табл. 2, відношення $Yd^{n\alpha} > Yd^{n\beta}$ стосується груп *Б*, *ЗП* і *КВ*, а $Yd^{n\alpha} < Yd^{n\beta}$ груп *К*, *П* і *Ц*. За кількістю груп товарів не можна визначити, яка форма торгівлі переважала. Найбільший дохід було отримано від реалізації пива у пляшках (18,111 тис. грн) і пива на розлив (12,585 тис. грн.). $Yd^{П\alpha} < Yd^{П\beta}$ у 1,41 рази, оскільки пиво у пляшках дешевше. Отже, ціна є визначальним критерієм покупки. Слід звернути увагу на третій за розміром дохід від реалізації вагових кондитерських виробів (6,481 тис. грн.). З урахуванням перевищення значення $Yd^{КВ\alpha}$ над $Yd^{КВ\beta}$ у понад два рази можна дійти висновку, що вагові товари є більш комерційно прийнятними. Реалізація вагових заморожених продуктів більш вигідна, ніж фасованих, оскільки $Yd^{ЗП\alpha}$ перевищує $Yd^{ЗП\beta}$ у понад два рази. Водночас найбільша різниця між обсягами доходу двох форм торгівлі зачіпає групу *Ц*, оскільки $Yd^{Ц\beta}$ перевищує $Yd^{Ц\alpha}$ майже у три рази. Для вагових товарів цукор був найменш прибутковим, а у травні (–0,575 тис. грн.) і

Таблиця 1

Динаміка d_i у розрізі вагових і фасованих товарів

Досліджуваний період						Усього за період		
$d_{бер}$	$d_{кв}$	$d_{тр}$	$d_{чер}$	$d_{лип}$	$d_{серп}$	Yd_i	$\bar{T}_{пр}^{л} d_i$	$T_{пр}^{б} d_i$
Товарна група *Б* Вид пакування α								
0,562	0,347	0,793	0,792	0,723	0,605	0,637	13,02	7,65
Товарна група *Б* Вид пакування β								
0,546	0,518	0,394	0,539	0,536	0,600	0,522	3,82	9,89
Товарна група *ЗП* Вид пакування α								
2,076	1,685	1,721	1,633	1,951	2,097	1,860	1,03	1,01
Товарна група *ЗП* Вид пакування β								
0,873	0,822	0,791	0,905	0,948	0,979	0,886	2,56	12,14
Товарна група *КВ* Вид пакування α								
5,553	6,245	7,112	6,594	6,352	7,031	6,481	5,22	26,62
Товарна група *КВ* Вид пакування β								
3,423	2,953	3,098	3,282	3,127	3,380	3,210	0,1	-1,26
Товарна група *К* Вид пакування α								
1,439	1,326	1,301	1,243	1,463	1,409	1,364	-0,04	-2,08
Товарна група *К* Вид пакування β								
1,500	1,195	1,335	1,257	1,441	1,646	1,396	2,88	9,73
Товарна група *П* Вид пакування α								
12,312	16,524	12,174	11,664	12,222	12,254	12,858	1,75	-0,47
Товарна група *П* Вид пакування β								
11,618	17,362	20,204	18,888	22,255	18,336	18,111	11,90	57,82
Товарна група *Ц* Вид пакування α								
0,705	0,112	-0,575	-0,947	1,172	1,132	0,266	-82,49	60,57
Товарна група *Ц* Вид пакування β								
0,663	0,583	0,728	0,915	1,132	0,757	0,796	5,82	14,18

Джерело: власні дослідження

червні (–0,947 тис. грн.) магазин торгував ним у збиток. Серед фасованих товарів найменш прибутковим було борошно. Отже, за рівнем доходу за досліджуваний період не мали переваги ані вагові, ані фасовані товари.

Найбільші комерційно вигоним був дохід від реалізації вагового борошна (13,02%). Оскільки $\bar{T}^{л}_{пр}d^{Б\alpha} > \bar{T}^{л}_{пр}d^{Б\beta}$ у 3,4 рази, то можна припустити, що дохід від реалізації вагового борошна в осяжному майбутньому ще більше перевищить дохід від реалізації фасованого. Аналогічна ситуація щодо кондитерських виробів, оскільки $\bar{T}^{л}_{пр}d^{КВ\alpha}$ значно перевищує $\bar{T}^{л}_{пр}d^{КВ\beta}$. Хоча $\bar{T}^{л}_{пр}d^{ЗП\alpha} < \bar{T}^{л}_{пр}d^{ЗП\beta}$, але, зважаючи на велику різницю в абсолютних доходах від продажу вагових і фасованих заморожених продуктів, відношення $Yd^{ЗП\alpha}$ і $Yd^{ЗП\beta}$ ще тривалий час залишиться незмінним. Темпи збільшення доходу від реалізації фасованих товарів груп *К*, *П* і *Ц* перевищують темпи від реалізації вагових, що дає змогу припустити, що пропорція між абсолютними доходами від реалізації α і β на користь β залишиться незмінною. Вектор динаміки доходів демонструє незмінність ситуації з α і β у кожній товарній групі.

Значення $T^{б}_{пр}d_i$ щодо фасованих товарів підтверджують збільшення доходів від реалізації товарів груп *Б*, *ЗП*, *К*, *П*, *Ц* через півроку. Найбільше (на 53,82%) зросли доходи від продажу пива у пляшках. Щодо вагових товарів, то на 60,57% збільшився дохід від продажу цукру, а доходи від продажу круп і пива зменшилися. Загалом прибутковість магазину за вказаними шести групами через півроку збільшилася. В епоху масової персоналізації відомості про придбання товарів у магазинах, на думку М. Олдройд, мали стати базою даних про клієнтів [1, с. 103].

Висновки. Вищевикладене дає змогу зробити такі умовиводи. По-перше, в Україні сформувався та вдало функціонує новий формат роздрібної торгівлі, котрий поєднав самообслуговування з торгівлею через прилавок. Це поєднання форм торгівлі вдало використовується та є однією з конкурентних переваг магазинів регіональної мережі «Маркетопт». Новий формат торгівлі передбачає наявність у визначених товарних групах асортименту штучних і вагових товарів, останні потребують допомоги продавця під час зважування. Залежно від доцільності пропозиції кількість товарних груп, у котрих представлені як вагові, так і штучні товари, може змінюватися відповідно до особливостей торгової точки.

По-друге, аналіз динаміки доходів від продажу шести товарних груп, до яких одночасно належать як фасовані, так і вагові товари, доводить, що товари не дублюються, а взаємодоповнюють один одного. Покупці, зазвичай, точно знають, який тип вони бажають придбати, а тому вагові товари гарно доповнюють асортимент магазину самообслуговування. Спілкування з продавцем теж належить до переваг, оскільки покупці отримують інформацію, яка сприяє вибору товару. Асортимент фасованих товарів зведено до мінімуму, але він представлений усіма необхідними товарами. На порівняно невеликій для магазину самообслуговування торговельній площі представлені різні типи товарів, що дає змогу залучити різні групи покупців.

По-третє, швидко змінювалися значення d_i усередині груп «цукор» і «пиво». Саме тому дохід від продажу цих груп менш прогнозований. Дохід від продажу товарів α групи «крупи», товарів β групи «кондитерські вироби» і товарів β групи «заморожена продукція», навпаки, більш передбачуваний, тому що коливання значення d_i щодо середнього рівня доходу відбувалося в менших межах і на одному рівні як у більший, так і у менший бік. Слід зазначити, що майже у всіх підгрупах, окрім трьох, дохід збільшився.

По-четверте, шестимісячний період дослідження охопив час із моменту відкриття магазину, важливіший для формування думки потенційних клієнтів. Коливання доходу від реалізації груп і типів товарів на відрізках свідчить про активне формування ставлення покупців до форм торгівлі. Систематичне проведення подібного аналізу дасть змогу більш точно передбачити рівень цін і асортимент груп і типів товарів, що вплине на дохід від їх продажу. Базовий темп приросту доходу від продажу більшості товарних груп має позитивні показники. Значення $\bar{T}^{л}_{пр}d_i$ підтверджують стале збільшення доходу від продажу більшості товарних груп, що свідчить про вдале використання елементів торгівлі через прилавок у магазині самообслуговування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Oldroyd M. CIM revision cards. Marketing Environment / M. Oldroyd. – Burlington: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004. – 119 p.

2. Jolly A. From idea to profit: how to market innovative products and services / A. Jolly. – London : Kogan Page Limited, 2005. – 167 p.

3. Lovelock Ch. Principles of Service Marketing and Management / Ch. Lovelock, L. Wright. – Pine Bluff : Prentice Hall, 2002 – 436 p.

4. Берман Б. Розничная торговля. Стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1184 с.

5. Апопій В.В. Організація торгівлі / В.В. Апопій, І.П. Міщук. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.

6. Кавун О.О. Світова роздрібна торгівля продовольчими товарами: сучасні тенденції розвитку і прогнозовані зміни / О.О. Кавун // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 25–29.

7. Горбенко О.В. Ринок продуктової роздрібної торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток / О.В. Горбенко // Молодий вчений. – 2015. –№ 9 (1). – С. 59–66.

8. Данкеєва О.М. Роздрібна торговельна мережа в Україні: класифікація типів та особливості розвитку в умовах кризи / О.М. Данкеєва. – Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – № 6 (1). – С. 78–84.

9. Дима О.О. Дослідження стану та тенденцій розвитку роздрібної торгівлі в Україні / О.О. Дима. // Формування ринкової економіки. – 2013. – № 29. – С. 169–183.

10. Шпильова Ю.Б. Сучасні тенденції трансформації роздрібної торгівлі в Україні / Ю.Б. Шпильова, Т.М. Носуліч // Економіка і управління. – 2011. – № 3. – С. 61–66.

11. Фролова Л.В. Тенденції розвитку торговельних підприємств України. / Л.В. Фролова, К.О. Іванчук. // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки. –№ 1.– 2015.– С. 109–120.

12. Коцеруба Н.В. Аналіз реалізації товарів та витрат підприємств роздрібної торгівлі / Н.В. Коцеруба, А.В. Лагдан // ВІСНИК. – 2017. – № 1. – С. 65–69.

УДК 338.47

Інвестування транспортної галузі в розрізі основних секторів інфраструктури України: сучасний стан та план на перспективу

Криворучко О.П.
аспірант
Національного університету водного господарства
та природокористування

Проведено аналіз сучасного стану інвестиційного забезпечення транспортної галузі в межах основних секторів інфраструктури України. Виявлено, що найбільш інвестиційно привабливою є автомобільна сфера, оскільки саме у цю галузь спрямовані найбільші обсяги інвестиційних коштів. Окрім того, найбільшу кількість проектів планується реалізувати саме у цій галузі. Обґрунтовано, що другою за рейтингом вкладень інвестиційних ресурсів транспортної галузі є залізниця. Проте тут є певні проблеми, які гальмують рівень інвестицій, зокрема це суміщення функцій державного та господарського управління, а також наявність державної монополії на основні види діяльності із перевезення вантажів та пасажирів. Розкрито необхідність інвестування у сфері водного транспорту, а саме для приведення глибини портів до рівня, необхідного для заходів відвантаження суден, у розвиток сучасних терміналів. Доведено низький рівень інвестування в основний капітал підприємств авіаційного транспорту через відсутність економічних та правових гарантій захисту інтересів інвесторів.

Ключові слова: транспортна галузь, інфраструктура України, газотранспортна система, автомобільна галузь, залізнична сфера, авіаційна галузь, інвестиційні проекти.

Криворучко А.П. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ СЕКТОРОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЛАН НА ПЕРСПЕКТИВУ

Проведен анализ современного состояния инвестиционного обеспечения транспортной отрасли в пределах основных секторов инфраструктуры Украины. Выявлено, что наиболее инвестиционно привлекательной является автомобильная сфера, поскольку именно в эту отрасль направлены наибольшие объемы инвестиционных средств. Кроме того большое количество проектов планируется реализовать именно в этой области. Обосновано, что второй по рейтингу вложений инвестиционных ресурсов транспортной отрасли является железная дорога. Однако здесь есть определенные проблемы, которые тормозят уровень инвестиций, в частности это совмещение функций государственного и хозяйственного управления, а также наличие государственной монополии на основные виды деятельности по перевозке грузов и пассажиров. Раскрыта необходимость инвестирования в сфере водного транспорта, а именно для приведения глубины портов до уровня, необходимого для отгрузки судов, в развитие современных терминалов. Доказан низкий уровень инвестирования в основной капитал предприятий авиационного транспорта из-за отсутствия экономических и правовых гарантий защиты интересов инвесторов.

Ключевые слова: транспортная отрасль, инфраструктура Украины, газотранспортная система, автомобильная отрасль, железнодорожная сфера, авиационная отрасль, инвестиционные проекты.

Kryvoruchko O.P. INVESTING INTO TRANSPORT INDUSTRY IN TERMS OF THE MAIN SECTORS OF UKRAINE'S INFRASTRUCTURE: CURRENT CONDITIONS AND PLAN FOR THE FUTURE

The article analyzes current conditions of investment supply for transport industry within the main sectors of Ukraine's infrastructure. It is determined that automobile industry is the most attractive for investments, getting the largest amount of investments. Besides, most of the projects are planned to be implemented in the branch. It is proved that railway is the second branch in the rating of application of investment resources in transport industry. However, there are some problems in the field, preventing growth of investments. Particularly, it is combination of the functions of the state and economic management, as well as the state monopoly over the main kinds of activity concerning shipping and transportation of passengers. The work argues necessity of investing into the field of water transport, i.e. for correction of depth at the ports up to the level, necessary for shipment of vessels, development of modern terminals. It is confirmed that there is a low level of investment into the fixed assets of air transport enterprises because of the absence of economic and legal guaranties for investors' interest protection.

Keywords: transport industry, Ukraine's infrastructure, gas transportation system, automobile industry, railway sector, aviation industry, investment projects.

© Криворучко О.П.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання транспортний комплекс є важливим складником у структурі економіки країни, фактором реалізації її геостратегічного потенціалу та зростання її ролі в міжнародному поділі праці. За роки ринкових перетворень транспорт став самостійною системоутворюючим чинником економічного піднесення України, що потребує значних обсягів інвестицій. Проблема підвищення інвестиційної активності та реконструкції економіки, у тому числі транспортної інфраструктури, не може бути вирішена тільки за рахунок державного інвестування, тому виникає необхідність пошуку інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку транспортної галузі порушували багато вчених, як вітчизняних, так і закордонних. Зокрема, на особливу увагу заслуговують праці таких учених, як Л. Бойєр, К. Еванс, Б. Гібсон, Д. Ламберт, Р. Морган, М. Стоун та ін., які спрямовані на вирішення проблем впливу транспортної галузі на розвиток економіки. Серед вітчизняних науковців значний внесок у дослідження транспортного комплексу зробили Є. Сич, В. Коба, О. Гаврилюк, Б. Карпінський, А. Новікова, Ю. Пащенко та ін.

Проте авторами недостатнього уваги приділено системі планування інвестування транспортної галузі в розрізі основних секторів інфраструктури України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – провести аналіз сучасного стану та обґрунтувати план на короткострокову перспективу щодо інвестування транспортної галузі в розрізі основних секторів інфраструктури України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції забезпечують сприятливе середовище розвитку бізнесу та галузі загалом. Не є винятком і транспортна галузь. Розглянемо більш детально процеси інвестування транспортної галузі в межах секторів інфраструктури України.

1. Інвестування автомобільного транспорту. В межах даної сфери плануються до реалізації такі інвестиційні проекти.

1.1. Реконструкція під параметри І технічної категорії з чотирма смугами міжнародної автомобільної дороги державного значення М-07/Е373 Київ – Ковель – Ягодин на дільниці Ковель – Ягодин як частини національного транспортного коридору Балтійське море – Чорне море (державний кордон із Польщею, Волинська область). Мета проекту: підвищення ефективності перевезень; забезпечення наявних та перспективних потреб місцевого і транзитного проїзду; розвиток придорожнього сервісу; посилення ролі України як транзитної країни. Вартість проекту – 63,06 млн. євро.

1.2. Будівництво шляхопроводу на км 522+250 міжнародної автомобільної дороги М-06/Е40 Київ – Чоп у с. Запитів Львівської області. Мета проекту – забезпечення якісного транспортного сполучення; підвищення безпеки руху збільшення вантажопотоку, у тому числі транзитного, через українсько-польський кордон, сприяння соціально-економічному розвитку регіону. Вартість проекту – 3,5 млн. євро.

1.3. Будівництво транспортної розв'язки в двох рівнів на перетині двох міжнародних доріг М06/М19, Рівненська область. Мета проекту – підвищення ефективності перевезень; забезпечення наявних та перспективних потреб місцевого і транзитного проїзду; сприяння соціально-економічному розвитку регіону, розвиток придорожнього сервісу. Вартість проекту – 10,3 млн. євро.

1.4. Будівництво транспортної розв'язки на км 609+700 на перетині міжнародних автомобільних доріг М-06/Е40 Київ – Чоп та М-12/Е50 Стрий – Тернопіль – Кропивницький – Знам'янка, Львівська область. Мета проекту – підвищення ефективності перевезень; забезпечення наявних та перспективних потреб місцевого і транзитного проїзду; сприяння соціально-економічному розвитку регіону, посилення ролі України як транзитної країни. Вартість проекту – 9,5 млн. євро.

2. Інвестування залізничного транспорту. Залізничний транспорт України включає інфраструктуру, залізничний рухомий склад, інше майно, а також підприємства залізничного транспорту, що забезпечують потреби держави, фізичних та юридичних осіб у перевезеннях [4]. Особливістю діяльності залізничного транспорту є суміщення функцій державного і господарського управління. Це є також однією з причин залучення низького рівня інвестиційних ресурсів, які дуже необхідні комплексу для здійснення технічної і технологічної модернізації. Ще однією специфічною рисою залізничного транспорту є те, що він є державною монополією на основні види діяльності з перевезення вантажів та пасажирів, що, своєю чергою, гальмує його розвиток та унеможливлює участь приватного капіталу у фінансуванні масштабних

інвестиційних проектів. Окрім того, залізниці виконують соціальні функції держави. Пільгові категорії громадян становлять понад 70% від усіх перевезених пасажирів у приміському сполученні. При цьому держава не компенсує повною мірою зазначені витрати. Відзначимо, що до недавнього часу залізничний транспорт України розглядався винятково як природна монополія [6; 7].

Основні інвестиційні проекти залізничної сфери, які плануються до реалізації:

2.1. Будівництво шляхопроводів через залізничні колії на км 618+500 та 618+900 міжнародної автомобільної дороги М-06/Е50 Київ – Чоп. Мета проекту – будівництво шляхопроводів через залізничні колії на км 618+500 та 618+900 міжнародної автомобільної дороги М-06/Е50 Київ – Чоп. Вартість проекту – 5,8 млн. євро.

2.2. Будівництво шляхопроводу через залізницю на км 213+950 міжнародної автомобільної дороги М-19/Е85 Доманове – Ковель – Чернівці – Тереблече у м. Дубно, Рівненська область. Мета проекту – забезпечення якісного транспортного сполучення, наявних та перспективних потреб місцевого і транзитного проїзду; підвищення ефективності перевезень; сприяння соціально-економічному розвитку регіону. Вартість проекту – 4,95 млн. євро.

2.3. Будівництво шляхопроводу через залізницю на 64+339 км автомобільної дороги державного значення Н-02 Львів – Тернопіль. Мета проекту – забезпечення якісного транспортного сполучення, наявних та перспективних потреб місцевого і транзитного проїзду; підвищення ефективності перевезень; сприяння соціально-економічному розвитку регіону. Вартість проекту – 4,95 млн. євро

Виникає необхідність у реформуванні залізничного транспорту, що передбачає розвиток конкуренції у сфері перевезень вантажів і пасажирів. Наслідком цього є необхідність урахування того, що власником перевізних засобів – вагонів і локомотивів – може бути як «Укрзалізниця», так і будь-який індивідуальний чи колективний власник (операторська компанія). При цьому всі виробничі потужності, що забезпечують пересування рухомого складу на магістральних лініях (інфраструктура), залишаються у державній власності та оперативному управлінні «Укрзалізниці». У цьому разі особливого значення набуває структура тарифу, тобто співвідношення в ньому вагонного та інфраструктурного складників.

3. Інвестування водного транспорту. Сьогодні в морських торговельних портах наявні технічні проблеми, зокрема стан причалів і обладнання, рівень автоматизації і комп'ютеризації, способи перенавантаження і зберігання і т. д. Зношеність основних фондів українських портів становить 70%. Технічна та технологічна модернізація морського транспорту відповідно до міжнародних стандартів та вимог до портів, згідно з Транспортною стратегією України до 2020 р., є пріоритетним завданням для держави та самих підприємств. Передусім це приведення глибин портів до рівня, необхідного для заходів великотоннажних суден; розвиток сучасних терміналів; оновлення припортової інфраструктури та кранового господарства.

Низькі темпи оновлення основних фондів призводять до невідповідності сучасним технічним вимогам надання послуг у порту, а це знижує їх рівень завантаженості та інвестиційної привабливості підприємств галузі.

Незадовільні економічні показники від експлуатації морально і фізично застарілої техніки негативно впливають на галузеві показники ефективності виробництва, зокрема на собівартість випуску продукції, величину прибутку, фондовіддачу та рентабельність основних фондів. Експлуатація морально та фізично застарілої техніки вимагає витрат для проведення ремонтів. Оновлення основних фондів повинно йти не тільки за рахунок високих темпів розширеного відтворення, а й за рахунок високих темпів простого відтворення основних фондів. Ширше охоплювати такі економічно вигідні форми відтворення, як технічне переозброєння, реконструкцію і розширення діючого підприємства [5].

Очевидно, що, ставлячи перед собою мету збереження та збільшення свого капіталу, підприємство формує інвестиційну культуру, своєю чергою, це визначає ефективність роботи в майбутній перспективі, можливість вистояти в конкурентній боротьбі, вийти на якісно новий рівень конкурентоспроможності чи освоїти нові види послуг.

Встановлення зв'язку між сильною інвестиційною культурою підприємства і позитивним рейтингом є безсумнівним, адже в результаті освоєння інвестицій можливе суттєве підвищення ринкової вартості підприємства над вартістю чистих активів. У протилежному випадку – втрата ринкових позицій та можливостей досягнення конкурентних переваг у довгостроковому періоді.

4. Інвестування газотранспортної системи. За результатами фінансово-виробничої діяльності ПАТ «Укртрансгаз» за дев'ять місяців 2017 р. капітальні інвестиції в об`єкти газотранспортної системи України зросли на 46%, або на 486 млн. грн. порівняно з аналогічним періодом 2016 р. За три квартали поточного року «Укртрансгаз» виконав робіт із модернізації та технічної підтримки української ГТС у розмірі 3,1 млрд. грн., із них: план капітальних інвестицій – на 1 540 млн. грн., програма ремонтів та технічного обслуговування – 789 млн. грн., програма забезпечення матеріально-технічним ресурсами – 743 млн. грн. (рис. 1).

У період з липня по вересень 2017 р. (III кв.), відповідно до плану капітальних інвестицій, виконано обсяг робіт на суму 350 млн. грн. За цей період одними з найбільш вартісних проектів капітальних інвестицій були: реконструкція блоку підготовки паливного, пускового, імпульсного газу дотискувальної компресорної станції «Більче-Волиця» (Львівська обл.), капітальний ремонт ділянки (27 км) транзитного магістрального газопроводу «Уренгой – Помари – Ужгород» (УПУ), реконструкція установки осушення газу з автоматизацією технологічного процесу Червонопартизанського підземного сховища газу в Чернігівській області, реконструкція системи електропостачання апарату повітряного охолодження газу КС «Ужгород».

Також проведено капітальний ремонт пунктів виміру витрат газу на значній кількості газорозподільчих станцій (ГРС) по всій системі.

За останні два роки значно збільшено фінансування виробничих програм щодо модернізації та технічної підтримки ГТС, це дає можливість на десятиліття продовжити термін надійної експлуатації газотранспортної інфраструктури «Укртрансгазу», тим самим гарантувати стабільне транспортування газу як європейським, так і українським споживачам [2]. 5. У сфері літакобудування інвестиційні ресурси необхідні для розбудови системи аеропортів, злітно-посадочних смуг на аеродромах та їх інфраструктури, передачі прав володіння на користування майном аеропорту в концесію, а також для оновлення парку повітряних суден. Доцільно відзначити, що потенціал галузі становлять не лише авіаційні заводи та авіакомпанії, а й наявність кадрів та високорозвиненої наукової бази для галузі. Задіяти їх та максимально ефективно використати – мета, яка допоможе підняти не лише галузь, а й численні дослідницькі установи, фундаментальну науку. Потенціалом можна вважати і налагоджену кооперацію з партнерами в інших країнах. Не втрачаючи зв'язків із традиційними партнерами, необхідно намагатися знайти нових партнерів на Заході, адже досвід просування проекту АН-70 свідчить про складнощі самостійного виходу на нові ринки [1]. У межах авіаційної галузі сьогодні функціонують такі інвестиційні проекти:

1. Проект реконструкції аеропорту «Львів»: загальна вартість інвестиційного проекту – 21,0 млн. дол. США, з них кошти інвестора –



Рис. 1. Динаміка змін обсягів капітальних інвестицій у ГТС за дев'ять місяців, 2014–2017 рр. [3]

15,0 млн. дол. США, власні кошти – 6,0 млн. дол. США. Проект націлений на перетворення аеропорту в конкурентоздатний високотехнологічний авіаційно-транспортний комплекс, що дасть змогу значно розширити та диверсифікувати можливості щодо приймання, обслуговування та відправлення повітряних суден, зміцнити безпеку перевезень, культуру обслуговування пасажирів.

2. Проект комплексної реконструкції Міжнародного аеропорту «Донецьк»: загальна вартість інвестиційного проекту – 142,6 млн. дол. США, з них кошти інвесторів – 135,45 млн. дол. США. На даний час інвестором проекту є обласна державна адміністрація, яка забезпечує фінансування проекту у частині реконструкції аеровокзалу. Однак обмеженість місцевого бюджету та власних коштів є недостатніми для здійснення у повному обсязі інвестиційного проекту. Проект передбачає комплексну реконструкцію аеропорту для забезпечення рівня обслуговування і авіаційної безпеки пасажирів відповідно до міжнародних вимог, створення умов для польотів до Донецьку провідних західних авіакомпаній, забезпечення збільшення внутрішніх та міжнародних рейсів.

3. Інвестиційний меморандум Міжнародного аеропорту «Харків»: загальна вартість проекту – 39,88 млн. дол. США (кошти інвестора). Аеропорт потребує інвестицій для підвищення класу злітно-посадкової смуги, розширення переліку повітряних суден, що можуть обслуговуватися в аеропорту, для заміни спецтехніки, підвищення культури обслуговування пасажирів.

4. Проект реконструкції Міжнародного аеропорту «Київ» (Жуляни): орієнтовна вартість проекту – 78 млн. дол. США. Згідно з генеральним планом м. Києва на період до 2020 р., заходами щодо розвитку повітряного транспорту передбачено відновлення аеропорту, будівництво та реконструкцію об'єктів, які б забезпечували обслуговування близьких міжнародних та місцевих авіаперевезень із поступовим перетворенням його в аеропорт ділової авіації та базу сервісу приватних літаків.

Проте нині рівень інвестицій в основний капітал підприємств авіаційного транспорту бажає кращого.

Висновки з цього дослідження. Отже, нині спостерігаємо необхідність інвестування транспортної галузі, що забезпечить її розвиток, упровадження новітніх технологій та інтеграцію національної транспортної мережі до рівня транс'європейського. Певні кроки у цьому напрямі вже здійснено. У сфері інвестування транспортної галузі залучено кошти, які спрямовано на: модернізацію технологічного обладнання в сфері залізничного транспорту; забезпечення якісного транспортного сполучення, наявних та перспективних потреб місцевого і транзитного проїзду; підвищення ефективності перевезень – в автомобільній галузі; приведення глибини портів до рівня необхідного для заходів відвантаження суден, розвиток сучасних терміналів – у галузі водного транспорту; модернізацію та технічну підтримку української ГТС – у газотранспортній галузі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дяченко Т.О. Особливості залучення інвестицій у авіаційну галузь України / Т.О. Дяченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/241/230/.

2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://utg.ua/utg/media/news/2017/11/gts-investments-9m-2017.html.

3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://utg.ua/utg/media/news/2017/08/capital-investment-in-gts-grew-twice-in-://utg.ua/utg/media/news/2017/08/capital-investment-in-gts-grew-twice-in-2017.html.

4. Михайличенко К.М. Удосконалення механізмів реформування та розвитку залізничного транспорту в контексті реалізації структурних реформ галузі / К.М. Михайличенко, О.В. Собкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1662.

5. Николаева Н.К., Маркевич А.Л. Анализ резервов комплексного развития морского портового комплекса региона с учетом внешней среды / Н.К. Николаева, А.Л. Маркевич // Фундаментальные исследования. – 2007. – № 7. – С. 41–42.

6. Про природні монополії : Закон України від 20.04.2000 № 1682111 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov,ua.

7. Сич Є.М. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспорту: методологія формування та розвитку : [монографія] / Є.М. Сич, В.П. Ільчук. – К. : Логос, 2006. – 264 с.

УДК 338.5

Ціна як економічна категорія: порядок встановлення та методи ціноутворення в умовах сучасної ринкової економіки

Кузьменко А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Харченко В.В.
студент факультету фінансів
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто ціну як складну та важливу економічну категорію для сучасної економіки, види цін, що найчастіше використовуються підприємством та функціонують на ринку, етапи та методи ціноутворення на підприємстві в умовах сучасної ринкової економіки, заснованої на засадах вільної конкуренції. Проаналізовано динаміку цін за останні роки, а також діяльність великих та середніх підприємств України, виявлено загальні тенденції.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, цінова політика, стратегія, методи ціноутворення, індекс цін, прибуток.

Кузьменко А.В., Харченко В.В. ЦЕНА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ПОРЯДОК УСТАНОВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрена цена как сложная и важная экономическая категория для современной экономики, виды цен, чаще всего использующихся предприятием и функционирующих на рынке, этапы и методы ценообразования на предприятии в условиях современной рыночной экономики, основанной на принципах свободной конкуренции. Проанализирована динамика цен за последние годы, а также деятельность крупных и средних предприятий Украины, выявлены общие тенденции.

Ключевые слова: цена, ценообразование, ценовая политика, стратегия, методы ценообразования, индекс цен, прибыль.

Kuzmenko A.V., Kharchenko V.V. THE PRICE AS ECONOMIC CATEGORY: THE PROCEDURE FOR INSTALLATION AND PRICING METHODS IN THE CONDITIONS OF THE MODERN MARKET ECONOMY

This article discusses the price as a complex and important economic category for the modern economy, the types of prices most often used by the enterprise and functioning on the market, stages and methods of pricing in the enterprise in a modern market economy based on the principles of free competition. The dynamics of prices in recent years as well as activity of large and medium enterprises of Ukraine have been analyzed and general tendencies are revealed.

Keywords: price, pricing, price policy, strategy, pricing methods, price index, profit.

Постановка проблеми. За ринкової економічної системи господарювання, яка притаманна більшості сучасних країн та світовій економіці загалом, ціна справляє великий вплив на національну та світову економіку. Ціна є складною економічною категорією, яка має велике значення для підприємства, оскільки саме від неї багато в чому залежить прибутковість того чи іншого суб'єкта господарювання. Встановлення ціни сьогодні є досить складним процесом, який проводиться в декілька етапів із застосуванням певних методів формування ціни та є важливим та відповідальним для фірми. Це пов'язано з багатьма факторами, зокрема, з прямим впливом на обсяг прибутку підприємства. Тому ефективне використання ціни в умовах ринкової економіки вимагає глибокого дослідження і розуміння економічної сутності категорії ціни, а також дослідження методів ціноутворення в сучасних умовах.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Ціну як економічну категорію та процес ціноутворення досліджували такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Г. Ассель, Б. Берман, В. Гальпєрін, А.С. Горобець, Г.А. Римар,

© Кузьменко А.В., Харченко В.В.

В.Р. Купчак та інші. Їхні наукові праці показали важливість ціни та процесу ціноутворення як для підприємців (вплив на рівень прибутку), так і для національної економіки.

Мета статті полягає в розгляді ціни як складної економічної категорії в умовах сучасних ринкових відносин, аналізі основних етапів та методів ціноутворення, що застосовуються під час формування ціни в умовах вільної конкуренції, а також аналізі загальних тенденцій змін рівня цін в Україні та їх впливу на діяльність підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах панування в економіці ринкових відносин ціна є одним із найважливіших економічних явищ. Без її економічного обґрунтування неможливе нормальне функціонування суб'єктів господарювання і цілих галузей економіки та забезпечення матеріального добробуту населення.

Оскільки досить важливою є вільна конкуренція між продукцією різних виробників, то тут беруться до уваги різноманітні особливості конкретного продукту, зокрема його ціна, яка впливає як на обсяги його реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках, так і на обсяги прибутку підприємства.

Визначення ціни наведено у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів, а також у низці нормативно-правових актів, що діють на території України. Деякі з них наведено у таблиці 1.

Отже, виходячи із наведених у таблиці визначень, можна сказати, що ціна є вираженим у грошовій формі еквівалентом товару, визначеним певною сумою грошей, що має сплатити покупець під час придбання товару.

Сьогодні існує багато видів цін, що функціонують на ринку. Розглядаючи ціну як об'єкт державного регулювання, можна виокремити вільні (визначаються суб'єктами господарювання самостійно) та державні регульовані ціни (встановлюються або регулюються державою), які поділяються на фіксовані та регульовані.

До вільних цін відносять оптові (складаються із собівартості продукції та прибутку підприємства) та роздрібні (оптова ціна з урахуванням непрямих податків та торгової націнки) [7].

Згадана класифікація цін наведена на схемі (рис. 1):

Ціна в сьогоднішніх умовах є динамічним явищем. Одним із показників, що характеризує динаміку цін на ринку, є індекс споживчих цін − показник, який характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого (влас-

Таблиця 1

Визначення поняття «ціна»

	Джерело	Визначення поняття	Ключові слова
	1	2	3
1	Закон України «Про ціни та ціноутворення» [1].	Ціна − виражений у грошовій формі еквівалент одиниці товару.	Грошовий еквівалент товару.
2	Господарський кодекс України [2].	Ціна є вираженим у грошовій формі еквівалентом одиниці товару (продукції, робіт, послуг, матеріально-технічних ресурсів, майнових та немайнових прав), що підлягає продажу (реалізації), який повинен застосовуватися як тариф, розмір плати, ставки або збору, крім ставок і зборів, що використовуються в системі оподаткування.	Грошовий еквівалент товару.
3	Завадський Й.С. Економічний словник [3].	Ціна (англ. price) – грошове вираження вартості товару.	Грошове вираження вартості товару.
4	Римар Г.А. Ціноутворення в Україні: стан та перспективи розвитку [4].	Ціна – це кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець – купити одиницю товару.	Певна кількість грошей.
5	Котлер Ф. Основи маркетингу [5].	Ціна – кількість грошей, яку повинні заплатити покупці, щоб одержати товар.	Певна кількість грошей.
6	Оксфордский русско-английский словарь [6].	Ціна – це сума грошей, яку варто сплатити під час придбання товару або послуги.	Сума грошей до сплати.

ного) споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг постійної якості з постійними характеристиками у поточному періоді порівняно з базисним.

Цей показник іноді використовують як показник загального рівня інфляції в економіці, тому його часто називають «індексом інфляції», хоча він вимірює тільки зміни цін (тарифів) на споживчі товари та послуги, представлені на ринку.

За своєю сутністю він є показником зміни сукупної ціни певного набору товарів (послуг), які купує (отримує) населення. Оскільки ціни постійно змінюються під впливом цілої низки факторів, то сукупна ціна цього набору також постійно змінюється відповідно до зміни цін його складників. Тобто індекс споживчих цін є показником зміни сукупної ціни одного й того самого набору товарів та послуг у різні періоди.

Із серпня 1991 року цей показник розраховується і в Україні як у суверенній, незалежній державі з власною економікою.

Індекси цін виробників різних галузей виробництва у 2012–2016 роках наведені у таблиці 2.

Проаналізувавши інформацію із таблиці, можна зазначити, що рівень цін не є стабільним і постійно коливається. Протягом проаналізованих років загальний рівень цін, а також рівні цін основних галузей виробництва мають тенденцію до зростання, що свідчить про ріст цін. Темпи росту цін не є стабільними і залежать від багатьох факторів.

Сьогодні ціна починає своє формування на підприємстві, де, власне кажучи, і виробляється продукція. Процес формування та встановлення ціни на підприємстві називається процесом ціноутворення. Цей процес є досить важливим, оскільки від нього залежать фінансові результати його діяльності.

Процес встановлення ціни є досить і складним. А.С. Горобець виділив шість етапів ціноутворення [9]:

1. Постановка завдань ціноутворення. Насамперед фірма повинна вирішити, яку саме мету досягти за допомогою конкретного

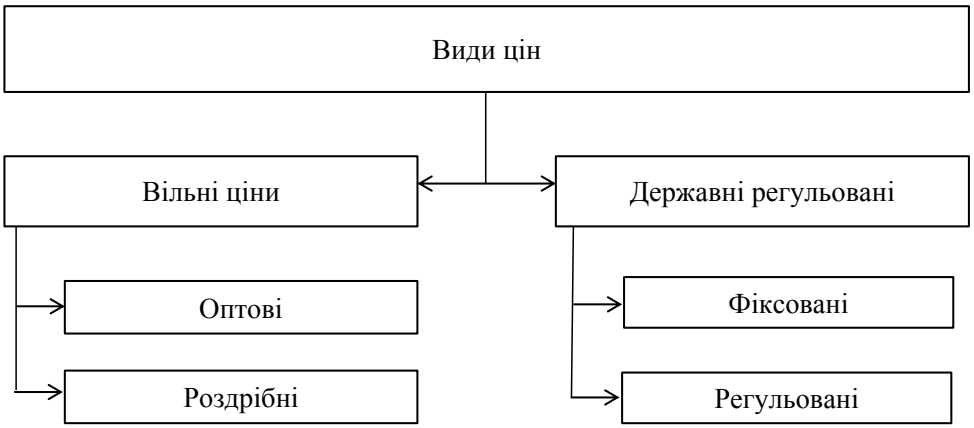


Рис. 1. Класифікація видів цін (власна розробка на основі [7])

Таблиця 2

Індекси цін виробників різних галузей виробництва за 2012–2016 роки [8]

Індекс споживчих цін	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Загальний індекс споживчих цін	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4
Індекс цін виробників промислової продукції	103,7	99,9	117,1	136	120,5
Індекси цін реалізації продукції сільського господарства	106,8	97,1	124,3	154,5	109
Індекс цін на будівельно-монтажні роботи	112,6	105,6	109,5	127,1	109,2
Індекс тарифів на транспортування вантажів трубопроводами	110,4	98,5	100	125,5	105,1
Індекс тарифів на вантажні перевезення залізничним транспортом	109,8	105,6	111,7	137,7	112,1
Індекс тарифів на послуги пошти та зв'язку для підприємств, установ, організацій	102,6	109,2	104,8	108,9	107,1

товару. Це може бути забезпечення виживання; максимізація поточного прибутку; максимальне розширення обороту; оптимальне розширення збуту; лідерство у якості.

2. Визначення попиту. Ринки бувають різних типів: ринок чистої конкуренції; ринок олігополістичної конкуренції; ринок монополістичної конкуренції; монополія. Кожен із цих ринків ставить перед підприємством свої завдання у сфері ціноутворення і від яких залежить цінова політика продавця.

3. Оцінка витрат. Мінімальна ціна визначається витратами фірми. Компанія прагне призначити на товар таку ціну, щоб вона повністю покривала всі витрати з його виробництва, розподілу і збуту, включаючи прибуток. Тому у процесі формування цінової політики важливого значення набуває процес формування прогнозної величини витратної частини ціни.

4. Аналіз цін і товарів конкурентів. На встановлення фірмою середнього діапазону цін впливають ціни конкурентів та їх ринкові реакції. Необхідно знати ціни і якість товарів своїх конкурентів. Знання про ціни і товари конкурентів фірма може використати як відправну точку для потреб власного ціноутворення. Якщо її товар аналогічний товарам основного конкурента, тоді його ціна близька до ціни товару цього конкурента. По суті фірма користується ціною для позиціонування своєї пропозиції стосовно пропозиції конкурентів.

5. Вибір методу ціноутворення. Саме на цьому етапі підприємством визначається, яким саме чином буде сформовано ціну на готову продукцію.

6. Встановлення остаточної ціни.

Процес ціноутворення залежно від мети підприємства формує таке поняття, як цінова політика, що являє собою важливий елемент загальної стратегії підприємства і безпосередньо входить у такий великий її розділ, як ринкова стратегія.

Вона об'єднує в собі як стратегічні, так і тактичні аспекти і в найбільш загальному вигляді може бути визначена як діяльність керівництва підприємства зі встановлення, підтримки і зміни цін на продукцію, яка здійснюється в руслі загальної стратегії підприємства і спрямована на досягнення його цілей. Тут необхідно відзначити роль маркетингу, який представляє собою організацію роботи підприємства з орієнтацією на ринковий попит. Тому цінова політика здійснюється за стратегічними або тактичними аспектами.

Стратегічні аспекти цінової політики включають договірні заходи зі встановлення і зміни цін, які спрямовані на врегулювання діяльності всієї виробничої і товаропровідної мережі підприємства і підтримку конкурентоспроможності продукції і послуг у співвідношенні з цілями і завданнями загальної стратегії фірми.

Тактичні аспекти цінової політики включають заходи короткострокового і разового характеру, які спрямовані на виправлення деформації в діяльності виробничих підрозділів і товаропровідної мережі, яка виникає внаслідок непередбачених змін цін на ринках чи поведінки конкурентів, помилок управлінського персоналу, і можуть іноді навіть йти всупереч цілям підприємства.

Стратегічні форми цінової політики і варіанти її здійснення безпосередньо випливають із ринкової стратегії. Залежно від застосованої комбінації варіантів ринкової стратегії вибирається форма здійснення цінової політики [9]:

1) Домогтися такого рівня цін, верхня межа якого забезпечувала би підприємству максимальний прибуток.

2) Забезпечити підприємству «нормальний прибуток» (витрати виробництва плюс середня норма прибутку).

3) Вести політику цінової конкуренції.

4) Здійснювати політику нецінової конкуренції.

5) Встановлювати ціни на рівні лідера чи цін конкурентів.

6) Забезпечити «престижні» ціни, особливо підкреслюючи якість продукції.

7) Добиватися сталості цін і прибутку маневруванням факторами виробництва.

8) Встановлювати низькі ціни, включаючи демпінгові, для проникнення на ринок.

Отже, від того, який напрям обере підприємство, залежить його успішність, рівень цін на ринку і, як наслідок, стан економіки, як державної, так і світової. Це приводить до потреби регулювання цієї сфери.

Визначення ціни також має враховувати цінову стратегію підприємства. Під ціновою стратегією ми розуміємо політику цін на довгострокову перспективу, що повинна бути інструментом здійснення стратегічних цілей.

Найбільші труднощі виникають із визначенням ціни на новий товар.

Якщо новий товар створений на основі визначних винаходів або за наслідками науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, коли витрати на освоєння і впровадження на ринок нового товару дуже високі для конкурентів, сировина і комплек-

туючі для виробництва є в обмеженій кількості або ускладнена реалізація товару, то використовують стратегію «зняття вершків». Таким чином можна одержати максимально можливий прибуток із різних сегментів ринку, поки новий ринок не став об'єктом конкуренції.

Якщо попит еластичний, витрати виробника знижуються зі збільшенням обсягу виробництва і знижена ціна не приваблює конкурентів, то використовують стратегію впровадження на ринок. На новий товар встановлюють відносно низьку ціну з метою завоювати максимально можливу частку ринку, а також щоби привчити покупця до марки товару. Після визнання товару можна переглядати виробничу програму і ціну в бік зростання.

Використання стратегії впровадження на ринок досить ризиковане, оскільки конкуренти також можуть знизити ціну на свою продукцію. Ця стратегія підходить тільки для великих фірм, що мають нагоду компенсувати зниження витрат виробництва на одиницю продукції за рахунок випуску великого обсягу товарів.

Встановлення ціни на новий товар-імітатор. В умовах ринку підприємство-виробник змушене одночасно постійно підвищувати якість своєї продукції, що вже є на ринку, при цьому знижуючи на неї ціни.

Важливе значення і вплив на цінову політику має метод ціноутворення, застосований підприємством, оскільки правильний його вибір сприятиме втіленню встановлених стратегічних та тактичних цілей. Сьогодні методи ціноутворення можна поділити на дві групи [10]:

1) витратні методи ціноутворення;

2) маркетингові (ринкові) методи ціноутворення.

До основних витратних методів ціноутворення належать[11]:

1) метод «середні витрати плюс прибуток» − полягає у нарахуванні певної націнки на собівартість товару. Для встановлення оптимальної ціни необхідно враховувати особливості поточного попиту і конкуренції;

2) розрахунок ціни на підставі аналізу беззбитковості і забезпечення цільового прибутку − цей метод вимагає розгляду різних варіантів цін, їх впливу на обсяг збуту, необхідний для подолання рівня беззбитковості та отримання цільового прибутку, а також аналізу ймовірності досягнення цього за кожною можливою ціною товару;

3) метод мінімальних витрат − передбачає встановлення ціни на мінімальному рівні, достатньому для покриття витрат, пов'язаних із виробництвом конкретної продукції;

4) метод ціноутворення із підвищенням ціни шляхом надбавки до неї − множення ціни закупівлі, зберігання сировини і матеріалів на визначений коефіцієнт доданої вартості. Вказаний коефіцієнт, який підвищує рівень ціни, визначається шляхом ділення загальної суми прибутку від продажу на собівартість.;

5) метод цільового ціноутворення − розраховується собівартість на одиницю продукції з урахуванням обсягу продажу, який забезпечує отримання наміченого прибутку.

До маркетингових методів належать такі методи, як [11]:

1) визначення ціни з орієнтацією на попит;

2) визначення ціни на підставі аналізу мінімальних прибутків і збитків;

3) визначення ціни на підставі максимального піку прибутків і збитків підприємства;

4) визначення ціни з орієнтацією на конкурентів;

5) визначення ціни з урахуванням поточних цін;

6) визначення ціни з орієнтацією на ринкові ціни;

7) встановлення ціни шляхом слідування за цінами офіційних лідерів;

8) формування ціни на основі вже прийнятих на цьому ринку;

9) метод визначення престижних цін;

10) суперницький метод відношення цін;

11) встановлення ціни на основі відчутної цінності товару.

Залежно від етапу розвитку підприємства та його цілей обирається один із методів ціноутворення.

Сьогодні в Україні перевага надається саме маркетинговим методам ціноутворення. Це пов’язано насамперед із тим, що ці методи якнайкраще сприяють втіленню мети фірми, поставленої на певному етапі розвитку фірми, оскільки беруться до уваги специфічні умови виробництва та досягнення конкретної мети.

Розглянемо показники, що характеризують діяльність великих та середніх підприємств України, зокрема співвідношення між кількостями підприємств, що отримали прибуток від ведення свої господарської діяльності, та підприємствами, які отримали збитки. Ці показники наведені у таблиці 3.

Проаналізувавши дані таблиці, можна побачити, що частка підприємств, що отримали прибуток у результаті своєї діяльності,

Таблиця 3

Показники діяльності великих та середніх підприємств у 2010–2016 роках [12]

Рік	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (млн. грн.)	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (млн. грн.)
2016	66.7	177940,9	33,3	167947,6
2015	73,3	352980,4	26.7	726496,4
2014	65,5	202704,5	34.5	792771,4
2013	65	179259,6	35	202099,3
2012	63	210607,6	37	175540,3
2011	63,5	208896,3	36,5	68839,7
2010	57,3	155197,6	42,7	141291,5

має тенденцію до зростання. У період із 2010 по 2015 рік частина підприємств, які отримали прибуток у результаті своєї діяльності, зросла на 15,6%. У 2016 році частина успішних підприємств дещо зменшилась (на 6,6%), проте все одно лишилася більшою, ніж у 2010 році. Це зниження мало багато причин (зокрема, зміна податкового законодавства в Україні). Тим не меше загальна частина успішних підприємств із 2010 по 2016 рік збільшилася на 9,4%, що свідчить про досить успішну цінову політику та стратегію, яка передбачає обрання одного із методів ціноутворення.

Висновки. Ціна є вираженим у грошовій формі еквівалентом товару, визначеним певною сумою грошей. Рівень цін у сучасних умовах має динамічний характер. Процес ціноутворення (формування ціни) починається на підприємстві. Цей процес є дуже складним і передбачає передусім неодмінний контроль за загальною ситуацією на ринку та ціновою стратегією підприємства з урахуванням усіх чинників, які можуть впливати на здійснення цього процесу та на отримання прибутку. Ціна є складною економічною категорією і формується відповідно до методів ціноутворення таким чином, щоб можна було втілити цінову політику та стратегію, а також максимально досягнути необхідних цілей, поставлених підприємством на певному етапі розвитку, та необхідного обсягу прибутку від реалізації продукції на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про ціни та ціноутворення:Закон України від 21.06.2012 року № 5007-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5007-17

2. Господарський кодекс України від 02.12.2010року № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/436-15

3. Завадський Й.С. Економічний словник/ Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич, – К.: Кондор, 2006. – 364с.

4. Римар Г.А Ціноутворення в україні: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%92%D0%9B%D 0%90%D0%94/Downloads/35506-83289-1-PB.pdf

5. Котлер Ф. Основы маркетинга/ Ф. Котлер, – К.: Вильямс, 2007. – 656 с.

6. М. Уилер Оксфордский русско-английский словарь/ Уилер М., – М.: Локид-Пресс, 2004. – 920 с.

7. Парижак Н.В. Державне регулювання ціноутворення в Україні / Н.В. Парижак. – К.: Логос, 2013. – 317 с.

8. Індекси цін виробників :Статистичний збірник/ За редакцією І.М. Жук – К.: Держкомстат України, 2017. – 153 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/03/zb_itsv2016pdf.zip

9. Горобець А.С. Аналіз проблем ціноутворення в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/%D0%9D%D0% B2/2010/32/21.pdf

10. Железняк О.В. Особливості ціноутворення в туристичній галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oaji.net/articles/2017/1900-1503929032.pdf

11. Римар Г.А Ціноутворення в україні: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%92%D0%9B%D 0%90%D0%94/Downloads/35506-83289-1-PB.pdf

12. Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств// Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

УДК 339.12.042

Аутстафінг, аутсорсинг та крауд-технології у контексті трансформації бізнес-процесів

Кухта К.О.
кандидат економічних наук,
викладач бухгалтерсько-фінансових дисциплін
Лубенського фінансово-економічного коледжу
Полтавської державної аграрної академії

Пономаренко В.О.
викладач 1 категорії економічно-комерційних дисциплін
Лубенського фінансово-економічного коледжу
Полтавської державної аграрної академії

Висвітлено співвідношення понять «аутстафінг», «аутсорсинг» «краудсорсинг», їх переваги та недоліки. У статті розглянуто можливості застосування крауд-технології в маркетинговій діяльності підприємств. Проаналізовано природу виникнення краудсорсингу. Розглянуто відмінності аутсорсингу та краудсорсингу.

Ключові слова: нетипові форми зайнятості, аутстафінг, аутсорсинг, крауд-технології.

Кухта Е.А., Пономаренко В.А. АУТСТАФФИНГ, АУТСОРСИНГ И КРАУД-ТЕХНОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Освещено соотношение понятий «аутстаффинг», «аутсорсинг» «краудсорсинг», их преимущества и недостатки. В статье рассмотрены возможности применения крауд-технологии в маркетинговой деятельности предприятий. Проанализирована природа возникновения краудсорсинга. Рассмотрены различия аутсорсинга и краудсорсинга.

Ключевые слова: нетипичные формы занятости, аутстаффинг, аутсорсинг, крауд-технологии.

Kukhta E.A., Ponomarenko V.A. OUTSTAFFING, OUTSOURCING, AND CROWD TECHNOLOGIES IN THE CONTEXT OF BUSINESS PROCESSES TRANSFORMATION

The correlation between the concepts of “outstaffing”, “outsourcing”, “crowdsourcing”, their advantages and disadvantages is highlighted. The possibilities of crowd-technology application in marketing activities of enterprises were considered in the article. It was analysed the nature of formation crowdsourcing phenomenon. Distinctions outsourcing and crowdsourcing were considered.

Keywords: atypical forms of employment, outstaffing, outsourcing, crowd-technology.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних технологій має досить вагомий вплив на суспільство загалом та на окремі його сфери, спонукає до формування нових методів та принципів управління підприємствами. Зокрема, нові можливості для діяльності підприємств відкривають нетипові форми зайнятості, такі як аутстафінг, аутсорсинг, а також так звані крауд-технології, а саме технології взаємодії з широким загалом користувачів для вирішення завдань компанії. Крауд-технології слід розглядати як трансформацію традиційного маркетингу у принципово нову ефективну систему управління маркетингом на основі можливостей новітніх інформаційних технологій.

Донедавна на ринку праці застосовували лише стандартні форми зайнятості, де правовідносини між працівником та роботодавцем мали безпосередній характер, регулювалися трудовим договором і сприймалися однозначно. В умовах сучасності можна спостерігати суттєвий відхід від такого розуміння трудових відносин і форм зайнятості.

Беручи до уваги швидке поширення нестандартних форм зайнятості – аутстафінгу, аутсоргингу та краудсорсингу – у сфері трудових відносин та недостатнє розуміння цих понять населенням, вважаємо цю тему актуальною для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нетипові форми зайнятості досліджувалися такими науковцями, як М.М. Власенко, І.О. Геращенко, Г.П. Домбровська, О.В. Зозульов, Л.В. Іванова, Е.Ю. Кирилова, О.Є. Костюченко, О.І. Микало, В.Г. Никифоренко, О.О. Пастушенко, Т.В. Сівашенко, О.С. Шаріпова, Л.С. Шевченко. У працях надано теоретичні визначення понять «аутстафінг», «аутсорсинг», «лізинг персоналу» та охарактеризовано їх як явища,

© Кухта К.О., Пономаренко В.О.

проте не визначено конкретних особливостей, переваг та недоліків і проблем регулювання.

Посилення значущості соціальних відносин у постіндустріальному суспільстві загалом та в економічній діяльності зокрема розглядають у своїх роботах такі зарубіжні вчені, як Р. Вайбер, Б. де Лон, М. Кастельс, К. Келлі, У. Девідоу, М. Мелоун та Дж. Хауі.

Досліджують питання впливу інформаційних технологій на механізми організації економічних відносин та ефективність мережевих організацій такі вітчизняні вчені, як С.А. Бульба, Т.В. Дзякун, А.А. Гриценко, Є. Говорун, Г.В. Жаворонкова, А.Є. Литвин, Л.П. Марчук, В. Плескач, Д. Русак та ін.

Наявні дослідження розглядають можливості інформаційних технологій як джерело забезпечення інформаційними ресурсами та засіб комунікації з аудиторією, реалізуючи традиційну систему управління маркетингом. Проте у цих працях не висвітлено застосування крауд-технології в маркетинговій діяльності підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення теоретичного підґрунтя та походження понять «аутстафінг», «аутсорсинг», «краудсорсинг», застосування їх як інноваційних методів управління персоналом, а також надання пропозицій щодо вдосконалення регулюючого механізму зазначених нетипових форм зайнятості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Однією з нетипових форм зайнятості є аутстафінг. Термін «аутстафінг» досі не використовується в українських нормативно-правових актах, але активно використовується, як правило, кадровими агенціями. Слово «аутстафінг» походить від англійських слів (out – «зовні», staff – «штат») і означає, по суті, ось що. У межах договору аутстафінгу працівник виводиться за штат (або не перебуває у штаті) компанії-замовника й оформляється до штату компанії-підрядника. При цьому такий працівник продовжує працювати на колишньому місці (фактично) та виконувати свої колишні обов'язки, але обов'язки працедавця щодо нього виконує вже компанія-підрядник.

У вітчизняній практиці трапляється, що працівник не переводиться зі штату одного підприємства до штату іншого підприємства. Як правило, такий працівник спочатку працює у компанії-підряднику (і не завжди за основним місцем роботи, але обов'язково за трудовим договором). Звичайно, за таку своєрідну «оренду» свого працівника компанія-підрядник отримує винагороду в розмірі, встановленому договором (зважаючи на відсутність терміна «аутстафінг» у вітчизняному законодавстві й аналогічного виду цивільно-правових відносин, те, за що за таким договором виплачувалася винагорода компанії-підряднику, цілком залежало від встановленого сторонами договору).

При цьому саме компанія-підрядник несе витрати на оплату праці такого працівника, оплату його відпусток та лікарняних, а також сплату ЄСВ, розрахованого із зарплати такого працівника, як звичайний працедавець.

Незважаючи на екзотичність цього виду використання праці фізосіб, не передбаченого КЗпП України, на практиці протягом кількох останніх років він використовувався досить активно. І видався нашим законодавцям настільки перспективним, що з'явилася потреба узаконити таку діяльність.

Сьогодні такий механізм найму працівників в Україні застосовується, зокрема, у сфері побутових послуг. Проте застосування «аутстафінгу» у сфері капітального будівництва є проблематичним, що зумовлено особливостями будівельного виробництва. Оскільки суть аутстафінгу полягає в оренді робочої сили, то залучені у такий спосіб роботодавцем-орендарем «орендовані» працівники не входять до штату будівельної організації і, відповідно, така організація матиме формальні підстави для невиконання низки законодавчих норм щодо охорони праці у будівництві (зокрема, щодо організації служби охорони праці, надання соціальних пільг «орендованим» працівникам відповідно до колективних договорів тощо).

Застосування механізмів аутстафінгу без законодавчого регламентування приводить до фактичного зменшення соціальної захищеності працівника, виникнення спірних питань, пов'язаних з особливими умовами праці, компенсаціями, нарахуванням трудового стажу, роботою у шкідливих умовах тощо [5].

Уперше щось дуже схоже на наведене визначення аутстафінгу з'явилося у вітчизняному законодавстві у ст. 39 Закону про зайнятість [2]. У ній такий вид діяльності отримав назву «діяльність суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого працедавця».

Вченими аутстафінг визначається здебільшого як виведення частини працівників за межі штату організації-клієнта і передавання їх кадровому агентству, яке формально

виконує для них функції роботодавця, але за фактом вони продовжують працювати у своїй компанії [7, с. 123].

І.О. Геращенко і Г.П. Домбровська розуміють аутстафінг як покупку послуги, яка необхідна компанії в конкретний період часу [1].

Отже, узагальнюючи думки вчених, можна дійти висновку, що аутстафінг має на меті виведення за межі штату працівника шляхом його юридичної передачі кадровому агентству з оформленням строкового трудового договору, але на умовах продовження діяльності на своєму підприємстві.

Іншою формою нестандартної форми зайнятості є аутсорсинг. О.В. Зозульов та О.І. Микало дають таку дефініцію: аутсорсинг – передача деяких функцій на виконання зовнішнім організаціям із метою оптимізації всіх видів ресурсів і концентрації на основному виді діяльності [3]. Л.В. Іванова та В.Г. Никифоренко розуміють це як передачу однієї або кількох своїх непрофільних функцій іншій організації на засадах цивільно-правової угоди, тобто працівники перебувають у штаті організації – надавача персоналу, виконують трудові функції, обслуговуючи організацію – замовника персоналу [4]. Особливість цього типу «нестандартної» зайнятості полягає в тому, що здійснюється оренда послуг, а не персоналу.

Узагальнюючи підходи вищезазначених науковців, можна дійти висновку, що аутсорсинг – це нетипова форма зайнятості, що полягає у передачі деяких непрофільних функцій підприємства зовнішнім організаціям, для яких така діяльність є основною, з метою зосередження політики підприємства саме на профільній діяльності для підвищення ефективності роботи компанії, яка здійснює оплату за надану оренду надавачам послуг. Наприклад, коли необхідно створити певну програму для покращення внутрішньої організації праці у юридичній компанії, а спеціалістів IT-технологій на підприємстві немає. Тоді, щоб не доручати виконання цього завдання будь-якому працівникові, компанія орендує такі послуги у юридичної (фізичної) особи, де програмування є основним видом діяльності, і спеціалісти володіють цими навиками професійно.

З розвитком засобів виробництва, загальної інфраструктури змінюються підходи до отри-

Таблиця 1

Переваги та недоліки аутсорсингу та аутстафінгу

Аутстафінг	Аутсорсинг
Переваги:	Переваги:
– відсутність юридичних проблем із штатом працівників; – працівник у будь-якому разі перебуває у легальних трудових відносинах; – працівник не втрачає роботу, а переходить на інше підприємство; – можливість фактичного роботодавця відмовитись від працівника в обхід трудового законодавства, оскільки немає оформлених трудових відносин (що є недоліком для працівника); – можна мати на підприємстві працівника, що не передбачений у штатному розкладі.	– можливість виконання певної роботи на підприємстві без утримання у штаті працівників такої спеціалізації; – нерозпорошення діяльності компанії на дрібні, одноразові непрофільні функції; – зосередження інтелектуального потенціалу для досягнення поставлених цілей в одній сфері; – досвідченість та професіоналізм надання аутсорсингових послуг.
Недоліки: – негативне ставлення працівника до юридичного роботодавця та колективу компанії; – можливе ухилення роботодавця від відповідальності; – соціальна незахищеність працівників; – незацікавлення працівника в результатах праці на підприємстві фактичного виконання роботи; – більші витрати фактичного роботодавця на утримання працівника, що включає заробітну плату та оплату послуг посередника; – складний механізм впливу на працівника; – проблеми щодо відповідальності працівника за шкоду, завдану підприємству.	Недоліки: – небезпека для конфіденційних даних компанії-замовника; – необхідність періоду для введення аутсорсингового працівника у стан справ компанії; – можливі ситуації ухилення роботодавця від виконання своїх обов'язків, зокрема, щодо забезпечення належних умов праці; – можливість конфліктів постійних працівників із аутсорсинговим, що впливає на мікроклімат; – постійні зміни місця роботи для працівника, що має наслідком неможливість закріпитися у конкретному колективі.

мання конкурентної переваги, а також відбувається трансформація концепцій залучення ресурсів для діяльності підприємства (рис. 1).

Трансформація концепцій менеджменту щодо залучення ресурсів відбувалася таким чином: традиційним методом акумуляції ресурсів був інсорсинг, тобто пошук ресурсів всередині організації. Специфічні та загальні завдання менеджменту вирішувалися власними силами підприємства. Проте згодом стало зрозуміло, що в таких умовах організація обмежена лише потенціалом компанії та її співробітників, що можуть не мати досвіду вирішення певних проблем та всіх необхідних компетенцій. Згодом ця концепція змінилася концепцією аутсорсингу, що передбачає залучення ресурсів через найм компанії-підрядника. Стало зрозуміло, що специфічні функції ефективніше та швидше зможуть реалізовувати компанії, що спеціалізуються на цьому виді діяльності, наприклад, рекламні агенції, агенції з маркетингових досліджень, медіапідрядники та ін. Залучення зовнішніх підрядників дає змогу компанії не тільки зосередитися на її основному виді діяльності, а також використовувати більш ефективні ресурси спеціалізованих компаній-підрядників, а й поглянути на ситуацію та становище компанії «збоку», неупереджено оцінити зовнішні та внутрішні фактори її діяльності. Проте аутсорсинг також має певні обмеження, зокрема, потенціал підрядника також знаходиться в межах невеликої кількості менеджерів, які займаються проектом замовника. Також аутсорсинг обмежений методологічними та технічними аспектами підрядника, в межах яких він звик діяти. Все це привело до виникнення такого явища, як краудсорсинг.

Краудсорсинг являє собою залучення потенціалу широкого загалу для вирішення завдань компанії, тобто пошук ресурсів серед великої кількості залучених до процесу суб'єктів. Краудсорсинг як явище виник саме завдяки розвитку Інтернет-мережі та розвитку її інфраструктури, проте його реалізація можлива і в традиційній системі управління діяльністю компанії. Розглянемо відмінності краудсорсингу від аутсорсингу (табл. 1).

Тобто краудсорсинг має свої переваги порівняно з аутсорсингом, що пов'язані зі специфікою механізму реалізації крауд-технології. Головна відмінність аутсорсингу від краудсорсингу – в тому, що краудсорсинг являє собою передачу певних робіт великій кіль-



Рис. 1. Трансформація концепцій щодо залучення ресурсів

Джерело: [6]

Таблиця 1

Порівняльна характеристика аутсорсингу та краудсорсингу

Критерії	Аутсорсинг	Краудсорсинг
Кількість виконавців	Постановка завдання окремому вибраному постачальнику	Постановка завдання невизначеній групі осіб
Суб'єкт визначення вартості	Вартість визначає підрядник, замовник може коригувати ціну у процесі торгів	Вартість визначає замовник
Суб'єкт визначення термінів виконання	Терміни виконання визначає підрядник	Терміни виконання визначає замовник
Географічна обмеженість	Завдання обмежене місцем перебування підрядника	Завдання необмежене географічно, виконавці можуть знаходитися в будь-якій місцевості
Отриманий результат	Замовник отримує один готовий до застосування результат праці підрядника	Замовник отримує сотні, тисячі варіантів рішень завдання, повинен вибрати кращий та доопрацювати
Інтелектуальні ресурси для вирішення завдань	Вирішення завдання обмежене компетенціями працівників компанії-підрядника	Можливість долучити до вирішення завдань необмежену кількість працівників з різними компетенціями

кості суб'єктів з одного боку без підписання офіційних документів про співпрацю з іншого боку. Це полегшує процедуру взаємодії з підрядниками та дає змогу підприємству виставляти власні умови роботи над проектом, але, з іншого боку, результати не є чітко структурованими, як у разі аутсорсингу, і вимагають доопрацювання їх замовником.

Підсумовуючи сказане, можна сформулювати такі висновки. За аутстафінгом можна залучати працівників до надання послуг та виконання робіт щодо виробництва, яке не є основним. Якщо законодавством встановлено для здійснення суб'єктом господарювання тієї чи іншої діяльності мінімальну кількість найманих працівників, вирішити цю проблему за рахунок залучення працівників за договором аутстафінгу не вдасться, як і не вдасться уникнути проблем з організацією охорони праці, пільговими пенсіями та відпустками для тих працедавців-замовників, які за рахунок аутстафінгу хотіли б вивести своїх працівників, зайнятих на шкідливих або небезпечних роботах, зі штату.

Щодо аутсорсингу, то така форма нетипової зайнятості в Україні має низку недоліків, серед яких – відсутність законодавчої бази. Тому необхідно чітко передбачити статтю в Трудовому кодексі, яка буде присвячена кожному виду нетипової форми зайнятості, визначити права та обов'язки замовника та підрядника, встановити норми щодо захисту та соціальних гарантій для працівника, залученого методом аутсорсингу, аутстафінгу та краудсорсингу.

Незважаючи на юридичні перешкоди, цей сектор економіки може розвиватися значними темпами, в основному за рахунок новизни цього напряму. Аутсорсинг знаходиться на стартовому рівні в Україні, що дає змогу використовувати його як ресурс для покращення менеджменту більшості організацій, які ще не мають подібного досвіду. Найбільш перспективною є ІТ-сфера, що наповнена прогресивними та молодими професіоналами, які готові бути гнучкими, впроваджувати нові інструменти управління та ризикувати з метою реалізації стратегічних цілей.

Висновки з цього дослідження. Отже, у статті проаналізовано співвідношення понять «аутстафінг», «аутсорсинг» «краудсорсинг», їх переваги та недоліки. Розглянуто відмінності аутстафінгу та аутсорсингу, а також трансформацію концепцій залучення ресурсів для діяльності підприємства. Проаналізовано природу явища краудсорсингу як наступного після аутсорсингу. Розглянуто відмінності між ними, основна з яких полягає у залученні широкого кола осіб для виконання певного завдання чи проекту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Домбровська Г.П., Геращенко І.О. Аутстафінг – інструмент в управлінні персоналом. [Електронний ресурс] / Г.П. Домбровська, І.О. Геращенко – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua

2. Закон України «Про зайнятість населення» № 2058-19 зі змінами та доповненнями, внесеними Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій» від 23.05.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. zakon.rada.gov.ua.

3. Зозульов О.В., Микало О.І. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації. / Економіка України. – 2009. – № 8 – С. 16–24.

4. Іванова Л.В., Никифоренко В.Г. Застосування нестандартних форм зайнятості на сучасному ринку праці / Л.В. Іванова, В.Г. Никифоренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 2 (49). – С. 109–115.

5. Лист Мінбудівництва України від 08.02.2011 р. № 23-13/1052/0/6-11

6. Полторак К.А., Зозульов О.В. Застосування крауд-технологій в маркетинговій діяльності підприємств Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 11. – С. 422–429.

7. Шевченко Л.С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні / Л.С. Шевченко // Вісник Національного університету Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. – 2012ю – № 1 (8). – С. 122–129.

УДК 338.439:338.246.83(045)

Основні заходи поліпшення якості та безпеки харчової продукції

Кучер Ю.Е.
асистент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Логвиненко Н.І.
студент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті досліджено нормативні документи та управління якістю харчових продуктів. Виходячи з поточних досліджень, а також опираючись на досвід передових країн, запропоновано заходи щодо поліпшення якості та безпеки харчової продукції.

Ключові слова: якість, продукція, харчові продукти, закон, безпека, нормативна база, фальсифікація.

Кучер Ю.Е., Логвиненко Н.И. ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье исследованы нормативные документы и управление качеством пищевых продуктов. Исходя из текущих исследований, а также опираясь на опыт передовых стран, предложены меры по улучшению качества и безопасности пищевой продукции.

Ключевые слова: качество, продукция, пищевые продукты, закон, безопасность, нормативная база, фальсификация.

Kucher Yu.E., Logvinenko N.I. MAIN MEASURES TO IMPROVE THE QUALITY AND SAFETY OF FOODSTUFFS

The article examines the regulatory documents and food quality management. Based on current research, as well as drawing on the experience of advanced countries, measures were proposed to improve the quality and safety of food products.

Keywords: quality, products, food, law, security, regulatory framework, falsification.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суспільство постійно знаходиться в умовах конкурентної боротьби в будь-якій галузі, виробники намагаються отримати максимальний прибуток за свій товар, незважаючи ні на що. Можливими шляхами отримання прибутку є: поліпшення якості продукту, введення в оману споживачів та виготовлення і продаж недоброякісних або фальсифікованих товарів. Через це забезпечення якості та безпеки харчових продуктів як один із факторів підвищення здоров'я населення сьогодні є надзвичайно актуальним. Необхідно надати товарознавцям, споживачам необхідні знання щодо своєчасного розпізнання неякісних продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цьому напрямі працювали такі науковці, як: А.В. Бабюк, О.В. Макарова, М.С. Рогозинський, Л.В. Романів, О.Є. Федорова, П.Х. Пономарьова та ін. Їхні роботи включали в себе дослідження цієї проблеми та пошук рішень стосовно виходу з неї. У них досліджувалися: безпека харчових продуктів цілих, безпека сировини в харчових продуктах, посібники про харчові продукти та модифіковані продукти й їх вплив. Усе це мало великий вплив і зараз може використовуватися як база для майбутніх досліджень, джерела інформації для споживачів і тим самим вже націлене на зниження небезпеки від неякісних продуктів.

Проте, незважаючи на постійне дослідження цієї проблеми, запропоновані шляхи її подолання і навіть після їх реалізації, з'являються нові небезпеки, нові порушення вимог до якості харчових продуктів, які наносять величезну шкоду здоров'ю нашого суспільства, економіці держави, суспільного добробуту і навіть тим, хто їх і виготовляє.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження законодавчого аспекту в забезпеченні безпеки та управлінні якістю харчових продуктів, а також визначення основних заходів для вирішення проблем із безпекою та якістю харчових продуктів.

© Кучер Ю.Е., Логвиненко Н.І.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасне суспільство впливають такі показники, як неякісні харчові продукти, які споживає людина, стан природних екосистем. Усе це завжди веде до негативних змін у здоров'ї, самопочутті людини. Сучасні масштаби екологічних змін створили реальну загрозу життю та здоров'ю громадян України, її національній безпеці. Погіршення стану навколишнього середовища через викиди промислових підприємств, транспорту, комунальних господарств призводить до забруднення питної води, повітря, ґрунтів. Несприятлива екологічна ситуація, що склалася в нашій країні, не може не впливати насамперед на якість продуктів харчування та інших товарів народного споживання.

За безпеку та якість українських харчових продуктів відповідає Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів». Згідно із цим Законом, безпечний харчовий продукт – харчовий продукт, який не справляє шкідливого впливу на здоров'я людини та є придатним для споживання [1].

Дане визначення має достатньо чіткий характер. Але варто зауважити, що багато продуктів містять добавки, які є дозволені в Україні, але заборонені в інших країнах через їх небезпеку.

Звісно, сучасна світова харчова промисловість для поліпшення якості продуктів широко використовує харчові добавки, у тому числі й синтетичного походження. До харчових добавок належать речовини, які поліпшують зовнішній вигляд продуктів (барвники, освітлювачі, загусники та ін.); подовжують термін зберігання продуктів (консерванти, інгібітори, антиоксиданти); змінюють фізичні властивості продуктів (поверхнево-активні речовини); поліпшують смак і аромат (ароматичні речовини, підсилювачі смаку й аромату, підсолоджувачі та ін.); підвищують харчову цінність продуктів (вітаміни, мікроелементи, біологічно активні речовини). В Україні використання харчових добавок регулюється Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку харчових добавок, дозволених для використання у харчових продуктах» [2], іншими санітарними правилами і нормами. Згідно із законодавством України, використання харчових добавок повинно здійснюватися лише з дозволу Міністерства охорони здоров'я України. Із 480 добавок, які досліджуються в Україні, дозволено використовувати 371 харчову добавку, 105 – не отримали такого дозволу, а чотири – заборонені.

Але те, що вони дозволені законодавством, ще не робить їх безпечними. Є консерванти, які надають продукту смак, здешевлюють його, але мають побічні ефекти. Наприклад, Е-951 (аспортан) є замінником сахару, здешевлює продукт, але має величезну кількість побічних ефектів. Е-952 (цикламова кислота та її натрієві, калієві та кальцієві солі), заборонено в США та Великобританії; Е-954 (сахарин та його натрієві, калієві и кальцієві солі) обмежений у США через те, що він уважається канцерогеном [3]. У нашій країні ці добавки дозволені і широко використовуються в багатьох продуктах. На нашу думку, речовини, які можуть нести хоча б невеликий ризик, необхідно заборонити або обмежити використання.

Як аргумент на захист споживачів, які купують такий продукт, є необізнаність їх у цій галузі і незнання про шкідливий вплив на організм. Через це необхідно зробити пояснення на маркуванні крупними літерами (особливо для людей похилого віку) про шкідливість конкретного продукту.

З 20 вересня 2015 р. набрала чинності більшість положень євроінтеграційного закону № 4179а «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» [4]. Законодавчий акт був ухвалений Верховною Радою України для гармонізації законодавства України із законодавством ЄС у сфері безпечності та якості харчових продуктів [5].

Оскільки європейська система безпечності харчових продуктів визнана однією з найкращих у світі, а європейський споживач є найбільш захищеним, прийняття цих змін є важливим кроком для поліпшення якості та безпеки харчових продуктів. Водночас харчове законодавство ЄС є прикладом осмисленого підходу, що враховує інтереси всіх, хто пов'язаний із ринком харчових продуктів.

Головною відмінністю нової системи від діючої є чітке закріплення відповідальності оператора ринку в межах своєї діяльності за недотримання вимог законодавства про безпечність харчових продуктів.

Це дуже важливо, оскільки якість харчового продукту формується зусиллями галузей агропромислового комплексу, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, переробкою, зберіганням, реалізацією, визначається переважно хімічними, фізичними і біохімічними показниками. Досягнення необхідної якості продуктів харчування потребує відповідних умов виробни-

цтва, врахування впливу різних факторів на забезпечення та поліпшення якості, а отже, і на продовольчу безпеку. У сільському господарстві негативно впливають на якість і безпечність продукції такі чинники, як: інтенсифікація аграрного виробництва; зростання антропогенного і техногенного навантаження на природне середовище, що призводить до зниження якості сільськогосподарської сировини (її некондиційності), забрудненості шкідливими речовинами харчових продуктів; порушення технологій вирощування сільськогосподарських культур; недостатня і застаріла матеріальна технічна база, що не тільки знижує якість сільськогосподарської продукції, а й збільшує її втрати; використання в тваринництві антибіотиків і гормональних препаратів, виробництво трансгенних культур і використання трансгенних кормів, які шкідливо впливають на здоров'я людей. Слід урахувати і вплив природних умов (засухи, повені, сезонність виробництва) [6, с. 3].

Усі ці проблеми під час використання нового підходу можуть контролюватися. Це дасть змогу виявити загрозу на ранньому етапі та запобігти виробництву небезпечного продукту та, відповідно, потраплянню такого продукту до споживача. На законодавчому рівні це закріплено у формі вимоги обов'язкового запровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на принципах ХАССП (лат. HACCP).

Нормативна база HACCP базується на:

– роботі спільного комітету FAO/WHO Codex Alimentarius (1993 р.);

– стандарті ISO 15161 «Вказівки до застосування ISO 9001:2000 в харчовій промисловості»;

– роботі Національної консультативної ради з мікробіологічних критеріїв для продуктів харчування США (NACMCF);

– роботі CACFH – Комітету Codex Alimentarius із гігієни продуктів харчування ICMSF – Міжнародній комісії з мікробіологічних специфікацій для продуктів харчування [7, с. 16].

Запровадивши систему HACCP, підприємство може уникнути:

– застосування потенційно небезпечних матеріалів;

– трьох видів ризиків: біологічних, хімічних і фізичних;

– загроз для здоров'я людей;

– затрат фінансових засобів;

– неправильного використання продукції споживачем.

Отже, нові доповнення в наше законодавство є позитивною зміною, але тепер необхідно її безболісно запровадити на наших підприємствах. Держава це може зробити за допомогою стимулювання таких підприємств. Наприклад, після запровадження системи HACCP підприємство отримує податкові канікули на певний термін або певні податкові пільги; також можливе надання безвідсоткових кредитів на запровадження цієї системи.

Основними напрямами управління якістю продуктів харчування на державному та регіональному рівнях можна виділити такі:

1) вдосконалення нормативно-правової бази у сфері якості та безпечності харчової продукції, а саме прийняття досвіду країн світу. Необхідне комплексне вивчення їх підходу до заборони споживання певного продукту, завжди акцентуючи увагу, що заборонена вона не може без підстави, і необхідно це досліджувати;

2) нормативно-методичне забезпечення розроблення нормативних документів у сфері безпечності харчових продуктів, зокрема національних стандартів, технічних регламентів, перейняття цих стандартів від розвинутих країн, що допоможе нашій країні підвищити якість та безпеку харчових продуктів у своїй країні та дасть змогу вести торгівлю з іншими країнами, де це забезпечення перейняли;

3) проведення широкої просвітницької роботи, ознайомлення з міжнародними вимогами, введення у шкільну програму курсів із вивчення якості та безпечності продукту, вивчення маркування та органолептичної оцінки продукту [7].

Висновки з цього дослідження. Надання доступу до різноманітних безпечних і здорових харчових продуктів є одним з основних обов'язків нашої держави і важливим для охорони і зміцнення її здоров'я нації. Вирішення проблеми безпеки та якості харчових продуктів потребує вдосконалення державної політики у сфері якості та безпеки продовольства, перегляду політики держави та бачення в продукті саме безпечного. У процесі інтеграції країни до Європейського економічного співтовариства під час формування цієї політики необхідно враховувати досвід країн ЄС щодо убезпечення харчових продуктів, знаходити можливі заходи для поліпшення своїх продуктів самостійно, адже законодавство ЄС не ідеальне і також може потребувати змін та доповнень.

Перспективами подальших пошуків є розроблення деталізованих організаційних принципів удосконалення механізму управління

безпечністю та якістю продовольчої продукції з урахуванням міжнародних та європейських вимог, вітчизняних регіональних соціальних і еколого-економічних особливостей розвитку. Варто подумати і про забезпечення екологічно чистої сировини для підприємств виробників починаючи з дитячих харчових галузей, оскільки діти – запорука здорової нації.

Державні служби повинні організувати рекламу продуктів харчування, що сприяють підвищенню резистентності організму до шкідливого впливу чинників довкілля. Також необхідно широке інформування населення щодо профілактики харчових отруєнь, у тому числі дикорослими грибами, а також гострих кишкових інфекційних захворювань.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80.

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку харчових добавок, дозволених для використання у харчових продуктах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://consultant.parus.ua/?doc=008FHEEB03.

3. Повний список дозволених, заборонених і небезпечних харчових добавок [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.rav.com.ua/ua/useful_know/clauses/food/dobav_ua/.

4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/867-19.

5. Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1103-16Ж.К.

6. Проблеми якості і безпечності харчових продуктів в контексті забезпечення продовольчої безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/15763/1/4.problemu.pdf.

7. Маренич М.М. Контроль якості і безпека продуктів харчування в ЄС. міжнародне законодавство в галузі харчового ланцюжка і потенціал України відповідності даним стандартам / М.М. Маренич. – С. 16.

УДК 65.012

Особливості економічного управління підприємством

Ладунка І.С.
кандидат економічних наук, доцент
Бердянського державного педагогічного університету

Рибалка Т.М.
студентка
Бердянського державного педагогічного університету

У статті досліджено підходи до визначення сутності економічного управління підприємством у сучасних умовах господарювання. Проаналізовано передумови, які спонукають підприємство до вдосконалення системи економічного управління. Розглянуто та запропоновано основні шляхи вдосконалення системи економічного управління підприємством на сучасному етапі.

Ключові слова: економічне управління підприємством, ефективність, системний підхід до управління персоналом, управління витратами, економічна служба підприємства.

Ладунка И.С., Рыбалка Т.Н. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье исследованы подходы к определению сущности экономического управления предприятием в современных условиях хозяйствования. Проанализированы предпосылки, побуждающие предприятие к усовершенствованию системы экономического управления. Рассмотрены и предложены основные пути усовершенствования системы экономического управления предприятием в современных условиях.

Ключевые слова: экономическое управление предприятием, эффективность, системный подход к управлению персоналом, управление издержками, экономическая служба предприятия.

Ladunka I.S., Rybalka T.M. FEATURES OF ECONOMIC ENTERPRISE MANAGEMENT

In the article approaches to the definition of the essence of economic enterprise management in modern conditions of management are investigated. The prerequisites that encourage the enterprise to improve the system of economic management are analyzed. The main ways of improving the system of economic enterprise management at the present stage are considered and proposed.

Keywords: economic enterprise management, efficiency, systematic approach to personnel management, cost management, economic service of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки України економічне управління підприємством є важливим складником розвитку підприємництва, оскільки розвиток приватного бізнесу є одним з основних напрямів розвитку економіки країни.

Ефективна діяльність підприємств, стабільні темпи їх роботи і конкурентоспроможність у сучасних економічних умовах визначаються якістю управління фінансовими ресурсами. Необхідним для підприємств є формування достатніх фінансових ресурсів для розвитку підприємства, пошуку нових джерел фінансування, використання нових фінансових інструментів, що забезпечать платоспроможність, ліквідність, прибутковість та оптимальне співвідношення власних і позикових джерел фінансування господарюючих суб'єктів. Комплексна оцінка економічного управління підприємств допоможе вчасно виявити та вирішити наявні проблеми в діяльності підприємств. Для виконання даного завдання необхідна побудова оптимальної моделі фінансування активів на підприємстві, що забезпечить подальший розвиток підприємства.

Отже, ефективність підприємства залежить від організованої системи управління, що зумовлює необхідність пошуку найбільш дієвих способів стабілізації діяльності шляхом формування системи економічного управління підприємством. Дослідження й удосконалення системи економічного управління підприємствами сприятиме швидкому та ефективному впровадженню нових механізмів управління, які відповідають сучасним потребам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У літературі, присвяченій проблемам управління існує багато визначень системи управління підприємством, кожне з яких відповідає методології певного наукового розділу та, відповідно, наголошує на певному аспекті функ-

© Ладунка І.С., Рибалка Т.М.

ціонування системи, її побудові, внутрішніх відносинах та ін. Окремі теоретичні та методичні аспекти економічного управління підприємством знайшли відображення у працях науковців, серед яких – А. Гончаров, Н. Олейникова, Л. Дяченко, О. Лисенко, Л. Мясоєдова, П. Зозуля та ін. Однак ці проблеми потребують подальших досліджень і розроблення рекомендацій щодо вдосконалення сучасної системи економічного управління підприємствами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження системи економічного управління підприємством у сучасних умовах та шляхів її вдосконалення та поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи особливості економічного управління підприємствами, передусім потрібно визначити зміст цієї категорії. Електронний тлумачний словник [1] визначає економічне управління підприємством як діяльність, яка включає в себе бухгалтерський облік та звітність, складання кошторисів та калькуляцій, фінансове планування та регулювання.

А. Гончаров та Н. Олейникова [2] визначають економічне управління підприємством як науку управління підприємством, спрямовану на досягнення його стратегічних і тактичних цілей, яка зумовлена потребами сучасного етапу розвитку ринкової економіки.

Л. Дядечко [3] трактує економічне управління підприємством як перспективне (стратегічне), поточне та оперативне планування, а також організацію і контроль виконання планів.

За визначенням П. Зозулі [4], це – сукупність способів і методів впливу на діяльність підприємства, спрямованих на реалізацію його економічних цілей та завдань шляхом порівняння реальних і необхідних ресурсних можливостей.

О. Лисенко [5, с. 8] стверджує, що економічне управління підприємством – це циклічно повторюваний процес системного, планомірно організованого впливу на елементи господарського механізму підприємства шляхом взаємопов'язаних прямих і зворотних зв'язків для досягнення еталонно-інтегрального стану підприємства.

Л. Мясоєдова, Е. Хабибулліна [6] трактують економічне управління підприємством як вид управлінської діяльності, який базується на економічному мисленні та спрямований на вирішення економічних завдань шляхом використання економічних методів управління на основі економічної інформації. При цьому система економічного управління підприємством повинна включати в себе сукупність форм і методів управління об'єктами з використанням економічних закономірностей, що виникають у процесі виробництва та реалізації товарів, продукції, робіт, послуг.

Узагальнюючи поняття «економічне управління підприємством у сучасних умовах», можна стверджувати, що це ефективна система, здатна забезпечити швидку адаптацію підприємства до змін його бізнес-середовища за умов максимально можливого врахування запитів і задоволення потреб потенційних споживачів. У такій системі отримання прибутку слід розглядати не як основну мету діяльності підприємства, а виключно як результат ефективного функціонування правильно побудованої управлінської системи.

Таким чином, сутність економічного управління підприємством розглядається через такі змістовні характеристики, як розроблення планів роботи підприємства та заходів забезпечення їхнього виконання; сукупність економічних принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом і персоналом; вид управлінської діяльності, спрямований на вирішення економічних завдань; наука про управління підприємством, напрям менеджменту, спрямовані на досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства; процес впливу на елементи господарського механізму підприємства.

Л.О. Лігоненко та Т.В. Харчук [7] запропонували концепцію економічного управління підприємством, згідно з якою мета економічного управління – зростання цінності підприємства для всіх груп стейкхолдерів на довгостроковий період.

Об'єктами економічного управління є ресурси (залучення та використання) та результати господарювання, інтегральні оціночні характеристики підприємства (ефективність господарювання, результативність управління, фінансово-майновий стан, конкурентоспроможність, економічна безпека (ризикостійкість), цінність (вартість)).

Суб'єкт економічного управління – економічна служба підприємства, склад якої визначається складністю господарсько-фінансової діяльності підприємства та її ресурсного забезпечення, станом зовнішнього оточення.

Функції економічного управління: управлінський облік, економічний аналіз, прогнозування та планування, регламентування та регулювання економічних відносин, пер-

соніфікація відповідальності, колективне та індивідуальне мотивування, контролювання, моніторинг, діагностика.

Складники економічного управління: управління прибутком та факторами, що зумовлюють його розмір (закупівельною та збутовою діяльністю, доходами та витратами, у т. ч. витратами на персонал, податками); управління фінансовим станом та факторами, що його зумовлюють (активами, у т. ч. основними засобами, нематеріальними активами, товарно-матеріальними запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими активами), власним та позиковим капіталом (у т. ч. кредиторською заборгованістю), інтегральними характеристиками (ефективністю господарювання, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, конкурентоспроможністю, економічною безпекою, ризикостійкістю тощо).

Система забезпечення економічного управління – організаційне, методичне, інформаційне, кадрове, фінансове, програмне забезпечення, яке використовується в процесі здійснення окремих складників економічного управління.

Основними передумовами, які спонукають підприємство до вдосконалення системи управління економічним розвитком, є [8, с. 18]:

− кризові ситуації його господарсько-фінансової діяльності, які є свідченням того, що наявні внутрішньоорганізаційні форми діяльності, стиль та методи управління вичерпали себе;

− зміни у зовнішніх умовах господарювання, що зумовлюють нові загрози та виклики, на які підприємство повинно знайти адекватну відповідь. Зміни, які відбуваються в підсистемах підприємств, повинні забезпечувати кращу адаптацію до нових умов господарювання, максимально використовувати нові позитивні сигнали, які йдуть від зовнішнього оточення;

− накопичення потенціалу розвитку, тобто сукупності ресурсів, здатностей та компетенцій, якими володіє підприємство та відповідно до яких наявний стан справ вже розглядається як такий, що не відповідає наявним можливостям. Накопичення потенціалу провокує питання щодо ступеню його реалізації, яке й зумовлює передумови розвитку підприємства;

− недосконаліть системи управління, невідповідність форм, методів стилю управління реаліям ведення бізнесу. Це зумовлює потребу в упровадженні різноманітних управлінських новацій, виникненню нових підрозділів, розукрупненні бізнесу тощо;

− досягнення ліміту можливостей зростання ефективності господарювання та продуктивності праці в межах наявної організаційної структури підприємства зумовлює доцільність їх реорганізації для зняття протиріч та виявлення нових імпульсів зростання;

− зміна цільових орієнтирів споживачів, що зумовлює потребу в удосконаленні як самого продукту (товару, роботи, послуги), так і системи його збуту (реалізації), усіх складників маркетингового комплексу підприємства;

− підвищення конкурентності ринку, на якому працює підприємство, зниження конкурентоспроможності. Формування основними конкурентами нових довгострокових конкурентних переваг зумовлює зацікавленість у впровадженні їх досвіду, знаходження нових підходів до ведення бізнесу (на засадах реінжинірингу, бенчмаркінгу тощо).

Таким чином, сутність економічного управління підприємством полягає у розробленні планів роботи та заходів забезпечення його виконання у поточній та стратегічній перспективах.

Напрямами вдосконалення системи економічного управління підприємствами мають стати:

– використання системного підходу до управління персоналом: вдосконалення організаційної структури підприємства, встановлення оптимальної чисельності та структури управління апаратом підприємства;

– оптимізація системи управління витратами: необхідно виявляти наявні проблеми формування та контролю витрат на підприємстві; формувати моделі управління витратами;

– управління системою планування, обліку і контролю: застосування

сучасних програмних засобів; розвиток комп'ютерних мереж зв'язку, організація фінансового менеджменту, бюджетування, управління фінансовими потоками та витратами. Оборотні активи підприємств повинні фінансуватися за рахунок короткострокових зобов’язань, а необоротні – за рахунок довгострокових зобов’язань та власного капіталу. Основним у цьому напрямі є вдосконалення моделі фінансування активів.

Беручи до уваги велику кількість шляхів удосконалення управлінської системи українських підприємств, існує низка перешкод, що заважають їх упровадженню в діяльність суб’єктів підприємницької діяльності, таких як: складність одержати висококваліфіковану допомогу і консультації та висока вар-

тість таких послуг; недостатність фінансових можливостей для формування якісного управлінського потенціалу; низький рівень розвитку фінансового ринку; невисокий рівень підготовки персоналу; неготовність персоналу та керівництва до змін; високий рівень бюрократичних процедур; складність отримання інформації про нововведення у сфері управління.

Висновки з цього дослідження. Отже, кінцевим результатом упровадження системи економічного управління підприємством має стати досягнення належного фінансового стану підприємства, що є основою для життєдіяльності підприємства. Для створення ефективного економічного управління підприємством необхідне вдосконалення організаційної структури та інформаційної системи управління, а також використання світового досвіду для забезпечення необхідного рівня якості розвитку системи економічного управління на підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Clossary Commander: Экономическое управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.glossary.ru/index.htm.

2. Гончаров А.Б. Економічне управління підприємством : [конспект лекцій] / А.Б. Гончаров, Н.М. Олейникова. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 366 с.

3. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К. : Центр навч л-ри, 2007. – 224 с.

4. Зозуля П.В. Економічне управління кредитною діяльністю торговельного підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.07.05 / П.С. Зозуля. – Донецьк, 2006. – 18 с.

5. Лысенко О.А. Функциональные аспекты управления текущими затратами пассажирских пригородных железнодорожных компаний : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / О.А. Лысенко. – М., 2006. – 23 с.

6. Мясоедова Л.В. Позиционирование экономического управления в общей системе управления предприятием / Л.В. Мясоедова // Модернизация экономики и эффективность управления социально-экономическим развитием : сб. науч. статей по материалам 2-й междунар. конф. (Новочеркасск, 14–15 мая 2010 г.) ; Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). – Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ). – С. 209–210.

7. Лігоненко Л.О., Харчук Т.В. Економічне управління: еволюція поглядів та авторська концепція / Л.О. Лігоненко, Т.В. Харчук // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1(6). – С. 188–197.

8. Зятковська Л.І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л.І. Зятковська // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 148–155.

UDC 519.711:656.64

Model for enhancing the vessel competitive advantages at the local freight market

Leonov O.O.
Candidate of Economic Sciences,
Professor of Management and Marketing Department,
Odessa National Maritime University

Leonova T.M.
Associate Professor of Management and Marketing Department,
Odessa National Maritime University

There are several issues that are be considered in this research: the problem of optimization of the process of the vessel repairing by using economic and mathematical models that would provide a shipping company within a free market and full liberalization of the tramp shipping a sustainable position in the relevant local freight market and would contribute to obtaining the greatest possible profits by holding a particular cargo base and regular customers.
Keywords: competition, competitiveness, optimization, chartering, repair base, fleet repair program.

Леонов О.О., Леонова Т.М. МОДЕЛЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУДНА НА ЛОКАЛЬНОМУ ФРАХТОВОМУ РИНКУ

У статті розглядаються питання оптимізації організації ремонту суден, вирішення яких дозволило б судноплавної компанії забезпечити стійке положення на відповідному локальному фрахтовому ринку та отримання максимально можливого прибутку шляхом закріплення за собою певної вантажної бази і постійної клієнтури.
Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, оптимізація, фрахтування, ремонтна база, програма ремонту флоту.

Леонов А.А., Леонова Т.М. МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СУДНА НА ЛОКАЛЬНОМ ФРАХТОВОМ РЫНКЕ

В статье рассматриваются вопросы оптимизации организации ремонта судов, решение которых позволило бы судоходной компании обеспечить устойчивое положение на соответствующем локальном фрахтовом рынке и получение максимально возможной прибыли путем закрепления за собой определенной грузовой базы и постоянной клиентуры.
Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, оптимизация, фрахтование, ремонтная база, программа ремонта флота.

Introduction. Problem formulation. An optimum compromise of vessels technical and operational characteristics, the way of operation used by ship-owners or operators and the requirements of a specific local freight market is one of the conditions for vessels effective market positioning.

In this study we consider the operation of the vessel on the local freight market. You can specify different signs of allocating markets of this kind. Such, for example, as the type of cargo, directions and modes of transportation, the size of the ship's lot, determining the deadweight group of ships, types of vessels as well as the temporal and spatial parameters. For a combination of these factors or for a group of factors, sometimes even one factor, it is possible to allocate local markets [1].

These markets gradually decline due to a gradual but permanently increasing competition of the fleet of industrial companies as well as the commercial and industrial shipping [2]. Other local markets may influence the competitive environment as well. For example, tramp and liner carriers can be competitors on the same freight flows; particularly during the periods of reduced freight rates when liner carriers charter vessels from tramp market for linear work in order to expand their tonnage [3].

To a greater or lesser extent cargo owners can influence the competition, too, especially during the periods of drop in demand.

Fig. 1 presents a model of competitive forces. These forces have a combined effect and a great impact on companies' end results of work on local freight markets.

In addition it should be also taken into account the increasingly severe requirements for the safety of navigation [4]. As a result, many countries are moving to the practice

© Leonov O.O., Leonova T.M.

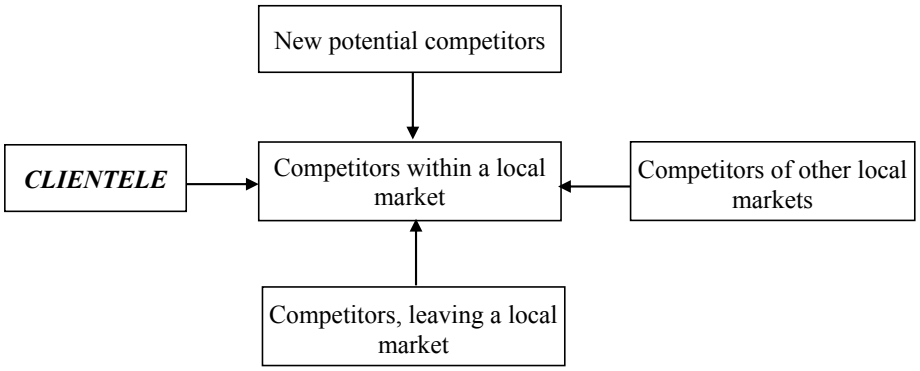


Fig. 1. Model of competitive forces

of standardizing tonnage with subsequent certification of vessels to meet the specified standards. According to the leadership of the Transport Committee of the European Union in time the right to participate in transportation on the European transport network will be given only to vessels that have been certified regardless of the flag under which they swim.

This circumstance makes it particularly relevant to study how technical aspects of vessels as well as technical management influence on the short and long term competitive position of vessels in freight markets. This primarily concerns the issues of maintenance and repair, searching for new approaches to optimize repair programs when operating on local freight markets, because repair withdrawals can significantly affect a shipping company's position in the market. This brings up a problem of choosing options of withdrawal of the vessels from operation and options for chartering an additional tonnage for retaining the developed cargo flows in order to avoid reducing the level of competitiveness in a specific local freight market. Therefore, the optimization of technical characteristics of vessels and repair program of fleet is one of the main challenges for ship-owners and shipping companies.

Repair expenses exert a significant impact on fixed charges due to their simultaneous payment and considerable amount. In order to reduce the expenses without compromising the technical condition of vessels optimum repair programs should be developed providing with a minimum necessary repair duration, as well as minimum ballast passages to a repair base and from it to a place of first loading after the repair.

Technical departments are meant to select a repair base and to develop withdrawal of the vessels from operation, docking and repair schedules in an interaction with commercial departments and in accordance with terms of repair and docking.

The problem is how to choose the optimal variant of the repair base and, if possible, minimize the costs associated with the transition to this base and the repair itself.

The solution to this problem would increase the competitive advantages of ships and, as a result, increase the efficiency of their use.

Background. Both domestic and foreign researchers have always paid much attention to the fleet planning optimization. A lot of questions related to functioning and development of the national navigation [5; 6], planning and organization of merchant marine [7], problems of competitiveness due to an optimal choice of local freight markets [2] have been explored, as well as approaches have been examined to optimize merchant marine scheduling based on different economic and mathematical models [8; 9].

Unresolved issues. However, it is difficult to find a study of a forced repair withdrawal of vessels directly related to the competitiveness of a shipping company in a specific local freight market. Some integrated solutions were come up with to this problem [11; 12]. One of approaches to a complete solution to this actual problem was investigated in [13].

The problem of a planned repair withdrawal of vessels and its related loss of competitiveness have been still understudied. It is clear that a shipping company should charter vessels of other companies for the repair period of its own ships to hold the cargo flows that have already been mastered at a particular local freight market.

The problem lies in choosing an optimum alternative of many possible options for the repair withdrawal and the temporary charter the vessels of other companies.

The urgent need for such a study has predetermined its goal.

The target problem for the analysis. The purpose of this article is to develop a new, science-based approach, which would allow a shipping company making better decisions when choosing a particular repair base for its vessels, as well as optimizing the repair time when operating in a local freight market.

Key research findings. Based on the best practice of fleet planning and taking into account that the choice of repair facilities and terms of factory repair are the elements of the fleet's activity plan and the main criteria for its realization are the optimization of the cost-income ratio and the percentage of presence on the relevant local market the model of optimization of fleet shipping company was proposed [13].

The disadvantages of this model of optimization are the uncertainty of the duration of the repair period per repair bases and linking the time budget constraint with the withdrawal of vessels for repair from service, except for an adequate replacement by an additional chartered tonnage.

As it was noted, such models work well at the medium-term planning level, where the task of optimization was coped with by the best balance between benefit and cost and a company's presence in a relevant local market.

The task of arranging ships in concrete repair places should be coped with at the current level of planning. And, finally, the task of optimizing the repair duration at an appropriate ship repair base (SRB) should be coped with at the operational level of planning (quarterly and monthly). Thus would be close the above noted flaw of the medium-term planning model.

In this regard, it is of interest to consider an economic and mathematical model for optimizing the repair of ships of the shipping company by the places of repair and by the criterion of minimum repair costs.

In order to build the model let's assume the following notations:

m – number of runs (ports, passage) of a vessel in operation, $i = \overline{1,m}$, (units);

n – number of ship repair base (SRB), $j = \overline{1,n}$, (units);

L – number of vessel operated by a shipping company, $l = \overline{1,L}$, (units);

K_l – number of repairs of vessel l during the period under review, $k = \overline{1,K_l}$, (units);

$\underline{t}_l^k, \bar{t}_l^k$ – dates (the earliest and the latest) of docking for k-repair of l-vessel (calendar);

$T(j,l,k)$ – duration of k- repair of l- vessel on j- SRB, (twenty-four hours);

$z(j,l,k)$ – costs of k- repair of l – vessel on j- SRB, (USD);

$t(i,j,l)$ – steaming time of vessel l from working site i to SRB j, (twenty-four hours);

$\tilde{t}(i,j,l)$ – steaming time of vessel l from SRB j to working site i, (twenty-four hours);

$R(i,j,l)$ – costs of the steaming time of vessel l from working site i to SRB j, (USD);

$\tilde{R}(i,j,l)$ – costs of the steaming time of vessel l from SRB j to working site i, (USD);

$c(i,l,t)$ – costs of the steaming time of a vessel, freighted instead of vessel l, to working site i at time point t, (USD);

$d(l)$ – costs of the working time of the vessel, freighted instead of vessel l, (USD);

$i(l,t)$ – index of the working site, where vessel l must be at time point t (the values of these parameters are a timetable of vessel l); $i(l,t) = \overline{1,m}$.

Introduce variables:

i_l^k – SRB's index for repair k of vessel l, $i_l^k = \overline{1,n}$

t_l^k – date of docking of vessel l for repair k, (calendar);

τ_l^k – date of sailing of vessel l after repair k, (calendar);

thus $\left(\tau_l^k - t_l^k\right)$ – duration of repair k of vessel l between the date of docking t_l^k and the date of sailing τ_l^k, (twenty-four hours).

Then the economic and mathematical model will look as follows:

$$\sum_{l=1}^{L}\sum_{k=1}^{K_l} R(i(l,t_l^k), j_l^k, l) + z(j_l^k, l, k) + \tilde{R}(j_l^k, i(l,\tau_l^k), l) + c(i(l,t_l^k), l, t_l^k) + d(l)\cdot(\tau_l^k - t_l^k) \xrightarrow[\{j_l^k\},\{t_l^k\},\{\tau_l^k\}]{} \min \quad (1)$$

$$\underline{t}_l^k \le t_l^k \le \bar{t}_l^k,\ l = \overline{1,L},\ k = \overline{1,K_l}, \quad (2)$$

$$\tau_l^k - t_l^k \ge t(i(l,t_l^k), j_l^k, l) + T(j_l^k, l, k) + \tilde{t}(j_l^k, i(l,\tau_l^k), l),\quad l = \overline{1,L},\ k = \overline{1,K_l} \quad (3)$$

Here the objective function (1) expresses the expenses (for all vessels and for all types of repair) for all the steaming time from an SRB and back (to next work sites), for the repair process, as well as for the steaming time of vessels, freighted for the repair period.

The restriction (2) ensures that vessels will be under repair at a given period of time.

The restriction (3) reflects the fact that a vessel remains out of operation during the period of steaming to an SRB, repair process and sailing to operation sites.

Thus, the developed economic and mathematical model allows a shipping company minimizing its total repair costs due to the optimal

choice of an SRB for each vessel, as well as the optimal choice of repair time (within specified periods) and sailing back to operation sites. At this, we believe that the market share held by the company is secured due to the vessel, freighted instead of that one under repair. The disadvantage of this model is that the duration of repair at each shipyard is considered to be set and the ability to "speed up" or "slow down" the duration of repairs by increasing or reducing costs is absent. To eliminate the last drawback, let us consider the task of the lower level "optimizing the duration of ship repair at the n-th SRB".

Let the repair duration is t, then the function of idle time losses during time t is written as $V(t) = f \times t$, where f is the average profit from a vessel in service per unit time. Function $V(t)$ is linear which facilitates its construction: the only slope f must be found.

It is not so easy to construct function $R(t)$ of repair costs during period t. Of course, $R(0) = \infty$ (the duration of repair cannot be null), at $t \to \infty$ $R(t) \to r > 0$ (any repair process needs certain expanses even if it is a very sluggish one). In virtue of general economic considerations function $R(t)$ must be decreasing and downward-convex, because each further reduction of repair duration per unit time will cost more.

Vessel repair network scheduling is one of the means to construct function $R(t)$. Assigning values for different resources (with a total value equal to R) and optimizing their distribution in accordance with the vessel repair network schedule, we receive certain values of critical path, the smallest of which will be the value of t corresponding to this R. The desired functional connection $R(t)$ is constructed based on the assembly of points (R_i, t_i), $i = 1, \ldots, n$, by using methods of mathematical statistics.

Finally, the function of total repair losses is constructed $W(t) = V(t) + R(t)$ and t, which minimizes them, is found (Fig.2).

At minimum point t^* $\frac{dW(t^*)}{dt} = \frac{dV(t^*)}{dt} + \frac{dR(t^*)}{dt} =$

$= f + \frac{dR(t^*)}{dt} = 0$, hence follows $\frac{dR(t^*)}{dt} = -f$, which is presented in Fig. 2.

The line, which is symmetrical with the line of lost profit along the horizontal axis, touches the curve of repair costs exactly at optimal point t^*.

The second derivative $\frac{d^2W(t^*)}{dt^2} = \frac{d^2R(t^*)}{dt^2} > 0$, because function $R(t)$ is downward-convex; thus, the minimum is exactly at point t^*.

Basically, not profit $V(t)$ lost due to the repair, but savings $F(t) = f \times (T - t)$ obtained due to its early termination during time $t < T$ can be considered if at least an average standard repair duration T is set. Accordingly, $R(t)$ is treated as additional costs to shorten the duration of repair compared to the standards, $R(T) = 0$. Then the

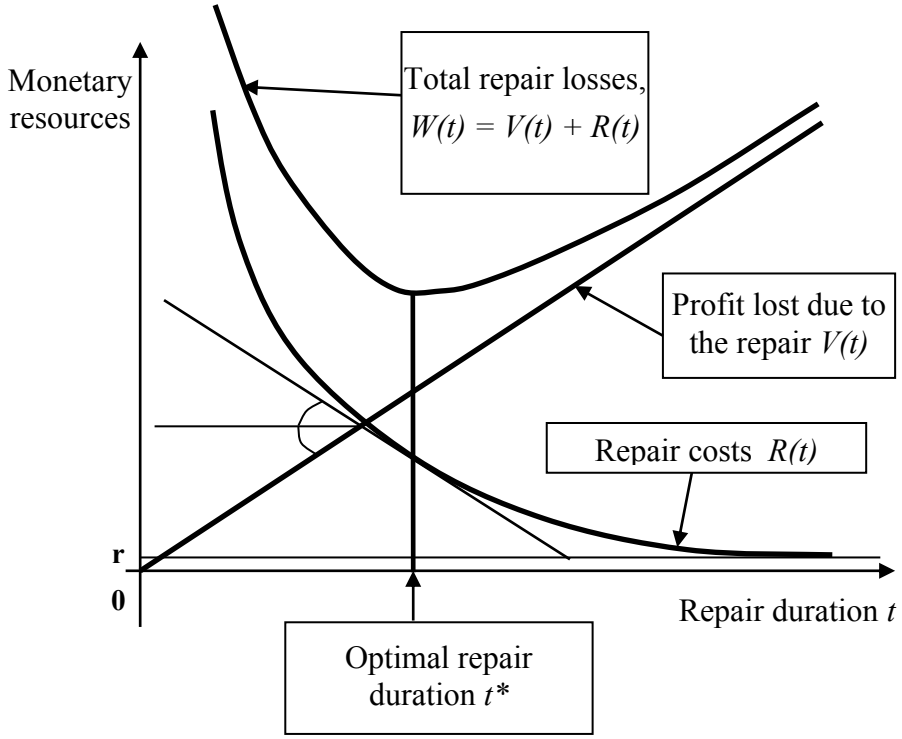


Fig. 2. Optimization of repair duration by minimization of total repair losses

task turns to maximize economic benefits from the early termination of repair $D(t) = F(t) - R(t) \rightarrow \rightarrow \max$ (Fig. 3)

This profit is presented in an explicit form in Fig. 4.

At optimal point t^* $\frac{dD(t^*)}{dt} = \frac{dF(t^*)}{dt} - \frac{dR(t^*)}{dt} = = -f - \frac{dR(t^*)}{dt} = 0$, hence follows $\frac{dR(t^*)}{dt} = -f$, which corresponds to the previously set condition of optimality, i.e. the considered approaches, having certain economic differences, are mathematically identical.

The second derivative $\frac{d^2D(t^*)}{dt^2} = -\frac{d^2R(t^*)}{dt^2} < 0$, because function $R(t)$ is downward-convex; thus, the maximum is at point t^*.

If the repair duration is less than t^*, an increased profit from a vessel's operation will not compensate an increased expense for the reduction of repair time. If the repair duration is more than t^*, the value of idle time losses will exceed the value of additional costs to speed up the repair process.

Conclusions. This article discusses the issues of optimizing the process of vessel repair, which would allow shipping companies to be in good standing in appropriate local freight markets, to maintain their competitive advantages and getting the maximum possible profit by securing their certain cargo base and constant clientele, which is especially important for promising markets, where positions have to be kept in the conditions of tough competition.

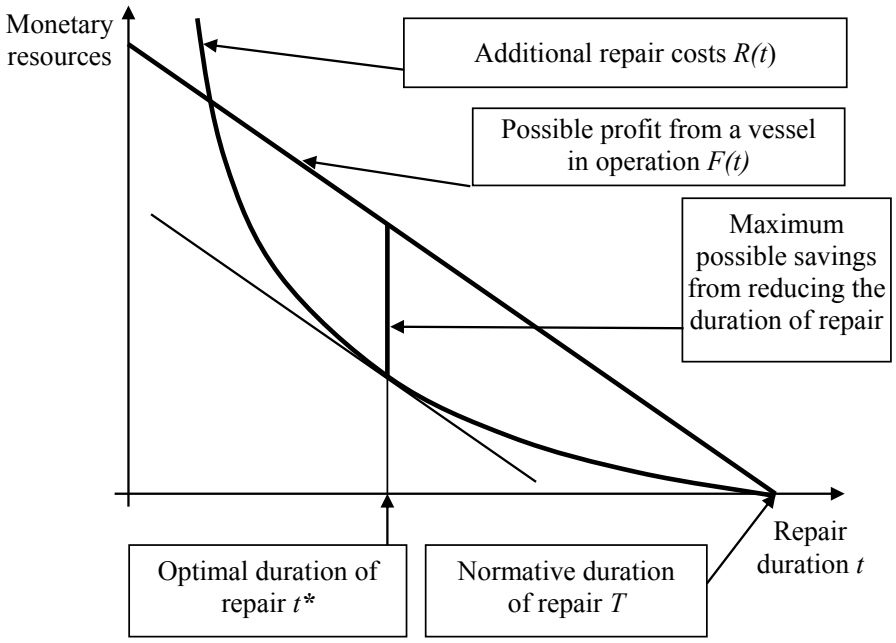


Fig. 3. Optimization of repair duration by maximization of profit

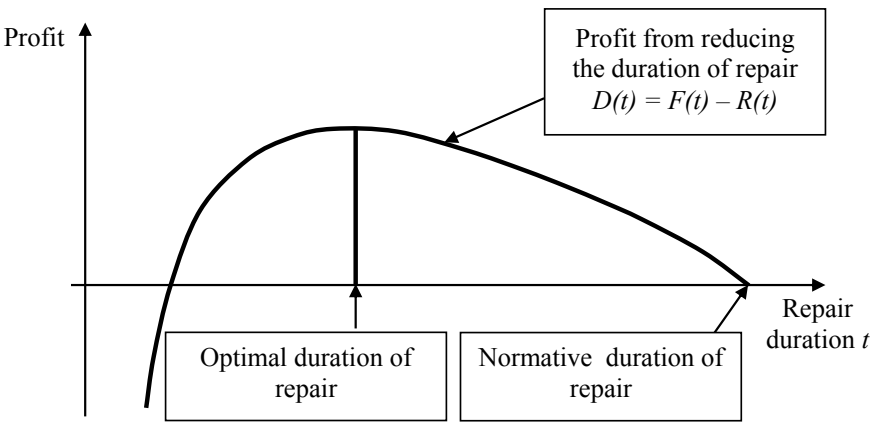


Fig. 4. Dependence of profit from the duration of repair

Taking into account that the choice of the repair base and the dates of the factory repair are elements of the fleet work plan, a mechanism for the integrated application of optimization models is proposed, when at the medium-term planning level the task of optimizing the fleet's work is to maximize the ratio of results to costs and the degree of the company's presence in the relevant local market; at the current level – the task of placing ships at the repair locations by the criterion of minimum costs, and at the operational level – the task of optimizing the duration of the ship repair on the relevant repair base.

REFERENCES:

1. The Tramp Shipping Market // Clarkson Research Studies. – London, 2011. – 56 p.
2. Christiansen, M., Fagerholt, K. Ship routing and scheduling in industrial and tramp shipping. Chapter 13 in Vehicle. Routing: Problems, Methods, and. Applications, 2e, eds. P. Toth and D. Vigo. – Philadelphia, 2014. – pp. 381–408.
3. Кульчиковская А.В. Формирование тарифных и фрахтовых ставок морской перевозки при фьючерских сделках // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – Випуск 22. – Одеса: ОНМУ, 2005. – С. 37-49.
4. REVIEW OF MARITIME TRANSPORT, 2015 / Report by the UNCTAD secretariat – UNITED NATIONS New York and Geneva, 2015. – 108 p.
5. Котлубай О.М. Економічні механізми розвитку торговельного мореплавання в Україні. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2009. – 453 с.
6. Вензик Н.Г. Повышение конкурентоспособности судоходных компаний / Н.Г. Вензик, Г.А. Левиков. – М.: Транспорт, 2001. – 215 с.
7. Луговец А.А., Степанец А.В., Москаленко А.Д. Основы стратегического управления судоходной компанией [Текст] – Владивосток: Дальнаука, 2010. – 209 с.
8. Sciomachen A. Operations research methods in maritime transport and freight logistic / A. Sciomachen, M. Assiaro. Maritime Economics & logistics, Vol. 11, 2009. – pp. 1-6.
9. Шумлянская О.И. Планирование основной производственной деятельности судоходных компаний на базе экономико-математических моделей. Монография. – Одесса: Печатный дом, 2005. – 196 с.
10. Xie X., Wang T. (2009) A dynamic model and algorithm for fleet planning, Maritime Policy & Management. № 27, 2009, pp. 53-63.
11. Леонов А.А. Ремонт флота как фактор его конкурентоспособности // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем. Зб. наук. праць. – Вип. 9. – Одеса: ОНМУ, 2005. – С. 45-57.
12. Stopford M. Maritime Economics. – London, 2013. – 840 p.
13. Leonov, O.O., Leonova, T.M. A method of maintaining the competitiveness of vessels on the local freight market during the repair period. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecinskiego, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 124, 2016. – pp. 17-25.

УДК 331.108(045)

Підвищення економічного потенціалу підприємств шляхом імплементації програми енгейджменту

Лозовський О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Зайцева Д.Є.
бакалавр, студентка факультету економіки менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті висвітлено питання актуальності зацікавленого персоналу як інструменту підвищення рентабельності підприємства на ринку. На основі ланцюга «послуги – прибуток» проаналізовано механізм впливу залучених працівників на фінансові показники діяльності організації. Досліджено ключові драйвери зацікавленості кадрів. Запропоновано триступінчату модель нарощення залученості робітників. Охарактеризовано основні проблеми, пов'язані зі впровадженням методики енгейджменту в компаніях.

Ключові слова: зацікавленість персоналу (енгейджмент), трансформаційний стиль лідерства, ланцюг «послуги – прибуток», модель залученості працівників, форми зворотного зв'язку.

Лозовский А.Н., Зайцева Д.Е. ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭНГЕЙДЖМЕНТА

В статье освещены вопросы актуальности заинтересованного персонала как инструмента повышения рентабельности предприятия на рынке. На основе цепи «услуги – прибыль» проанализирован механизм влияния вовлеченных работников на финансовые показатели деятельности организации. Исследованы ключевые драйверы заинтересованности кадров. Предложено трехступенчатую модель наращивания вовлеченности работников. Охарактеризованы основные проблемы, связанные с внедрением методики энгейджмента в компаниях.

Ключевые слова: заинтересованность персонала (энгейджмент), трансформационный стиль лидерства, цепь «услуги – прибыль», модель вовлеченности работников, формы обратной связи.

Lozovskyi O.M., Zaitseva D.Y. INCREASING THE ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISES BY IMPLEMENTING AN ENGAGEMENT PROGRAM

The article highlights the issues of relevance of the engaged personnel as a tool for increasing the profitability of an enterprise on the market. Based on the «service-profit» chain, the mechanism of influence of the engaged employees on the financial performance of the organization is analyzed. The key drivers of the staff engagement are investigated. A three-step model is proposed to increase the involvement of workers. The main problems related to the implementation of the technique of employee's engagement in companies are described.

Keywords: staff commitment, transformational leadership, service-profit chain, employee engagement model, feedback forms.

Постановка проблеми. У сучасному бізнес-середовищі конкуренція досягла небачених масштабів: запекла боротьба ведеться за ринки, ресурси, споживачів, а головним чином – за висококваліфікований персонал. Організації розуміють, що результат їхнього функціонування та подальший розвиток цілком залежить від компетенцій, навичок та вмінь кадрів, якими вони наповнені. Але якщо ще вчора роботодавці ставили у пріоритет пошук та винайм нових кадрів, то зараз парадигма змістилася у бік підвищення віддачі від наявних людських ресурсів. Як виявилось, ефективним методом досягнення вищезазначеної цілі стала практика зацікавлення персоналу виконувати обов'язки з розрахунком на примноження добробуту усього підприємства.

Впродовж останніх десятиліть упроваджувалися методики з організації робочого процесу та управління трудовими ресурсами, серед яких «тотальний контроль якості» та «реінжиніринг бізнес процесів» займали провідне місце в арсеналі компаній, які намагалися удосконалити операції та процес виробництва, за рахунок закріплення за працівником відповідальності за виготовлений

© Лозовський О.М., Зайцева Д.Є.

ним продукт. Проте, впроваджуючи ці моделі, підприємства викреслювали фактор лояльності споживача як основний компонент, що впливає на прибутковість, а отже, недоотримували значні обсяги потенційних доходів. Водночас практика енгейджменту (залучення/зацікавлення) персоналу, поєднуючи у собі попередні методики, концентрує увагу на взаємозв'язку «клієнт – фірма – клієнт».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Одним із перших, хто офіційно почав займатися питанням залученості персоналу та дав визначення зацікавленій робочій силі, був Вільям Кан (1990), який охарактеризував таких працівників як фізично, когнітивно та емоційно прив'язаних до своїх робочих ролей [1, с. 142]. Його роботи відкрили дорогу для інших академіків та науковців, що взялися розробляти теорію менеджменту трудових ресурсів та вносити поняття «залученість персоналу» в поле зору численних компаній як потенційний спосіб підвищення рентабельності. Проблеми оцінки та підвищення зацікавленості працівників також розглядалися в роботах Ю. Адлера, А. Мітчела, В. Азарова, Й. Хейвліга та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що технологія зацікавлення робочої сили уже тривалий час використовується на Заході, в Україні про таку практику відомо небагато, тому дослідження цього питання у векторі функціонування вітчизняних підприємств є досить актуальним.

Формулювання цілей статті. Мета статті – проаналізувати кореляцію між залученим персоналом та рентабельністю організації на основі ланцюга «послуги – прибуток», а також розглянути програму енгейджменту як важеля впливу на продуктивність робітників у сучасних реаліях ведення українського бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні все більше прогресивних компаній усвідомлюють актуальність залучених працівників як запоруки виживання та росту у мінливих циклах економіки. Лідери цих організацій розуміють, що зацікавлений персонал здатний досягати операційних цілей за мінімальних виробничих витрат та з максимальною корисністю для усіх учасників операційного процесу. Але на ринку й досі існує безліч підприємств, які не розглядають енгейджмент як повноцінний компонент кадрової політики, в результаті чого втрачають сотні мільйонів доларів тільки через те, що їх співробітники працюють інертно та без ентузіазму. На жаль, згідно з даними американського інституту Gallup [2, с. 5] за 2016 рік, всього 13% працівників у 142 країнах світу зацікавлені у своїй роботі; 63% є байдужими; 24% – активно не зацікавленими. Причому останні становлять загрозу всьому підприємству, оскільки своїм негативним ставленням до роботи створюють напружену атмосферу в колективі, яка заважає тим небагатьом налаштуватися на продуктивне виконання своїх обов'язків. Для України співвідношення зацікавлених/незацікавлених працівників є більш критичним: 1/9, де 7% є зацікавленими, а 48% демонструють обернену тенденцію.

Варто зазначити, що зацікавленого працівника важко не помітити. Адже його відмінами рисами є те, що він дотримується корпоративної культури та розповсюджує її, підтримує сприятливий робочий клімат, докладає додаткові зусилля для досягнення організаційних цілей, окрім тих, що зазначені в посадовій інструкції, а найголовніше, отримує задоволення від власної роботи. Американський дослідник А. Сакс надав вичерпне тлумачення залученості персоналу, засновуючись на вищезгаданих особливостях: зацікавленість персоналу – це взаємозворотний та взаємозалежний процес, що виражається в готовності працівника інвестувати свій когнітивний, кваліфікаційний та емоційний капітал у діяльність організації, обмінюючи його на ресурси, можливості та пільги, які надає фірма [3, с. 5].

На нашу думку, залученість (engagement) персоналу – це комплексний показник, який характеризує стан корпоративної культури компанії та потенціал її розвитку за рахунок того, наскільки небайдуже працівники ставляться до своїх трудових обов'язків та організації загалом. Така прихильність до підприємства проявляється у сферах, які відповідають за збільшення рентабельності й продуктивності, зменшення нещасних випадків та травматизму, примноження лояльної клієнтської бази, скорочення інцидентів, пов'язаних із крадіжками та абсентизмом, підвищення якості наданих послуг або виготовлених продуктів.

Відповідності до дослідження, що було проведене у 2016 році представниками «AberdeenGroup», компанії, які застосовують методи стимулювання зацікавленості працівників у кінцевих результатах діяльності, отримують у середньому кращі фінансові показники у категоріях, представлених на рис. 1.



Рис. 1. Порівняльний аналіз фінансових результатів підприємств із зацікавленим та незацікавленим персоналом

Окрім суттєвих різниць у розмірі річного прибутку, обсягах продажів та рівні задоволеності споживачів сервісом, нами було виявлено, що підприємства, використовуючи практику енгейджменту, демонструють:

– кращу продуктивність, оскільки зацікавлені високоосвічені працівники перевершують результати незацікавлених у середньому на 20%;

– на 42% вищі шанси утримати кваліфікованого співробітника;

– середній дохід від ціни акції 16% проти 6% галузевої норми;

– можливість частіше та успішніше впроваджувати інновації, адже 59% зацікавлених працівників діляться своїми ідеями і міркуваннями щодо покращення діяльності організації порівняно з незацікавленими (3%).

Якщо взяти до уваги вищенаведені переваги енгейджменту, то не дивно, що з кожним роком все більше підприємств у всьому світі прагнуть підвищити рентабельність бізнесу за його рахунок. Механізм впливу залученості на дохідність компанії можна проілюструвати за допомогою ланцюга «послуги – прибуток»[4, с. 2], який чітко встановлює взаємозв'язок між прибутковістю, клієнтською лояльністю, продуктивністю та зацікавленістю працівників.

Окреслені зв'язки у ланцюгу «послуги – прибуток» можна трактувати таким чином: прибуток та розвиток компанії стимулюється за рахунок лояльного споживача. Лояльність – це прямий наслідок максимального задоволення потреби, що є відображенням корисності (цінності) наданих клієнту послуг/товарів. Цінність продукту створюється задоволеними, лояльними та зацікавленими працівниками. Задоволення ж персоналу є результатом високоякісної служби підтримки та політики менеджменту, яка дає змогу співробітникам компанії постачати результати своєї роботи споживачу. Така стратегія є надзвичайно вигідною для обох сторін торговельних відносин: споживач отримує якісний продукт, а організація, згідно з останніми даними «AberdeenGroup», може отримувати до 26% приросту річного доходу.

Спостереження за співвідношенням зацікавленості працівників та ступеня лояльності споживачів є відмінною рисою компетентних компаній. Менеджери таких організацій проводять моніторинг відгуків клієнтів стосовно якості товару/послуги, які надав конкретний працівник, та розподіляють на їх основі винагороди (премії, надбавки, грамоти). Тобто практика енгейджменту тісно переплетена із методикою «тотальний контроль якості», яка закріплює за кожним працівником обсяг робіт, за виконання яких він несе відповідальність, при цьому гарантує визнання та винагороду його досягнень.

Серед інших драйверів залучення кадрів можна виокремити можливість кар'єрного зростання, умови для навчання та розвитку, внутрішні комунікації, компенсації та бонуси, збігання мети діяльності організації з особистими життєвими планами тощо. Однак фактором, який здійснює найвагоміший вплив на ланцюг «послуги – прибуток», а відповідно і на зацікавленість персоналу, є стиль лідерства менеджерів.

Попередні дослідження виявили, що менеджери, які застосовують трансформаційний стиль лідерства, справляють найбільший ефект на показник зацікавленості персоналу [5, с. 1032]. Трансформаційні лідери здатні об'єктивно оцінювати можливості та потенціал своїх команд і ставити перед їх учасниками достатньо амбіційні, але при цьому досяжні цілі. Вони спонукають співробітників дотримуватися робочої етики та високих стандартів ведення бізнесу на своєму прикладі. А найголовніше, такі лідери здатні показати працівникові, яку цінність мають його дії для всієї організації.

Більше того, сучасний лідер повинен вміти виявляти рівень зацікавленості робочої сили, знаходити причини відсутності повної залученості та розробляти поведінкові стратегії, які б максимально її стимулювали. Варто зазначити, що ці зусилля мають бути безперервними. Досягти активного залучення працівників відносно важко, і якщо воно не буде підтримуватися, цей показник неодмінно падатиме. Окрім цього, важливо, щоб менеджери, спонукаючи зацікавленість працівників, розуміли, що їх завдання – не змусити робітника слухати, що вони хочуть сказати, а побудувати таку систему, де люди будуть прагнути їх почути.

У підсумку такий підхід лідера до управління кадрами на підприємстві приведе до того, що останні зможуть розвинути довіру до керівного апарату та реагуватимуть на гідне та лояльне ставлення до себе найефективнішим виконанням трудових обов'язків, що, у свою чергу, матиме відображення на рівні їх енгейджменту. Головна помилка топ-менеджменту підприємств криється саме у недооцінці важливості відношення «працівник – керівник» та, як наслідок, недосконалій комунікації між ними. Такі організації часто каскадують повідомлення, спрямовуючи їх згори вниз. Це означає, що люди, які займають нижчі позиції, не в змозі навіть озвучити думки щодо отриманої інформації, вони не відчувають, що їх голос має значення, а такі судження неминуче приводять до зниження зацікавленості в добробуті організації.

Засновуючись на аналізі вищезазначеної інформації та важливості впровадження практики зацікавлення персоналу на українських підприємствах, ми розробили 3-ступінчату модель, яка зможе допомогти роботодавцям вивести результати діяльності своїх підлеглих на якісно новий рівень.

Перший етап: налагодження двосторонньої комунікації. Для того щоб створити таку комунікаційну систему, яка б зацікавлювала працівників в операційному процесі від його початку і до кінця, необхідно пройти організаційний цикл, який складається з таких фаз:

– підготовка: основне завдання – визначення поточних стратегічних цілей за рахунок наявної інформації; забезпечення взаємозв'язку між цілями команди та загальною бізнес-стратегією;

– початок: основне завдання – підбір людей в команди;

– підтримка: основне завдання – забезпечення безперебійної роботи команди; розподілення між її учасниками обов'язків та відповідальності.

Забезпечити функціонування цього циклу можна за допомогою таких дій:

– продемонструйте роль працівників у досягненні поставленої мети та покажіть, як її реалізація може відбитися на їх психологічному, соціальному або матеріальному стані та чого це буде коштувати організації в плані підвищення прибутковості;

– переконайтеся, що кожен менеджер включив у свої безпосередні обов'язки методи зацікавлення працівників, та проводьте моніторинг їх виконання; залучіть фінансовий стимул для лідерів, щоб вони не відхилялися від меж програми енгейджменту;

– визначте роль кожного учасника команди та бажані результати діяльності; формуйте команди, беручи до уваги розмір підприємства, при цьому пам'ятайте, що найоптимальніша кількість учасників – це 8–10 осіб;

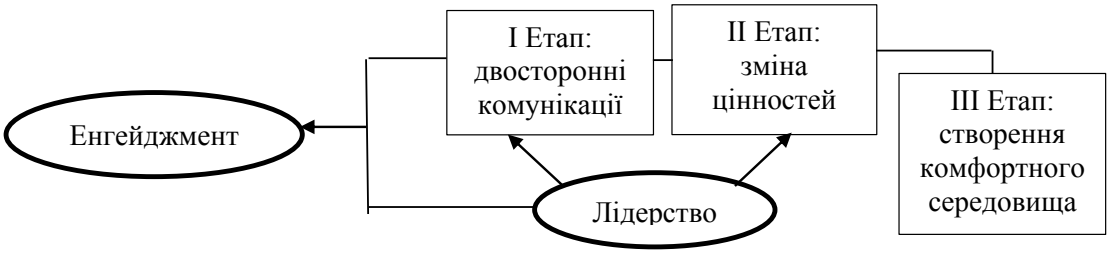


Рис. 2. Модель залученості персоналу

переконайтеся, що колектив має необхідні ресурси для виконання операційної стратегії, розробіть бюджети проектів для внутрішніх та зовнішніх потреб;

– заохочуйте проведення регулярних зборів для забезпечення ефективності як часової, так і результативної; тримайте під контролем та постійно відстежуйте динаміку команди і вирішення поточних проблем, при цьому задійте спостерігача або експерта ззовні, адже досвідчений координатор сприятиме зосередженості, відкритому діалогу та конструктивним відгукам на кожному із засідань;

– збирайте та порівнюйте дані, що відстежують ефективність групових зустрічей та наслідків прийнятих рішень, зробіть цю інформацію постійним орієнтиром для колективу;

– визнавайте досягнення працівників та неодмінно оцінюйте їх; приділяйте увагу здобуткам не тільки команди, а й тих допоміжних працівників, які дають їй можливість існувати.

Другий етап: зміна цінностей. Багато менеджерів (лідерів) фокусуються на «виправленні проблем», реінжинірингу та реконструкції в організації, розглядаючи її як механізм, а не живий організм. І хоча такий підхід може бути успішним у короткостроковій перспективі, у довгостроковій він часто приводить до втрати зацікавленості працівників. Ми пропонуємо як альтернативу метод «зміни цінностей», який дасть компанії змогу зосередитися на своїх здобутках та сильних сторонах робітників, а не на втратах і недоліках. Такий підхід приведе до зміни не тільки результатів, з якими буде працювати фірма, але й ставлення самих працівників до своєї роботи.

Третій етап: створення комфортного робочого простору. Ергономіці робочого місця приділено окремий розділ у підручниках з операційного менеджменту, але чимало підприємців досі не усвідомлюють, наскільки середовище, в якому людина працює, може впливати на рівень її зацікавленості. Ми рекомендуємо задля підвищення рівня енгейджменту працівників надавати їм контроль над тим, де та як працювати. Коли людина має змогу змінювати фізичне місце знаходження, вона почуває себе більш упевненою та впливовою і, як результат, зацікавленою. Окрім цього, забезпечте співробітників місцями, де вони зможуть сконцентруватися та побути наодинці. Особливо це важливо для людей, які працюють у відкритих офісах: змога переключитися від колективної роботи на індивідуальну дає змогу персоналу залишатися продуктивним протягом тривалого періоду часу.

Усі ці кроки є надзвичайно важливими для створення зацікавлених кадрів, але вони не матимуть практичної цінності, якщо не будуть вимірюватися результати їх імплементації. Ми пропонуємо такі інструменти для оцінки ефективності та прогресу застосування розробленої нами моделі.

1. Форми зворотного зв'язку. Відгук від працівника дає змогу зрозуміти як організаційні та експлуатаційні фактори, які безпосередньо пов'язані з роботою груп, впливають на їх ефективність. Такі форми варто складати із 15–18 питань із численними варіантами вибору, що засновані на рейтинговій шкалі, при цьому відкриті питання також мають місце. Найкращі результати можна отримати, якщо проводити таке опитування під час або в кінці засідання команди. Ми пропонуємо надавати однакові форми раз на місяць, завуальовуючи питання, але залишаючи їх зміст, для того, щоб відстежити прогрес та зміни, що сталися в колективі.

2. Звіт про стан. Цей звіт має готуватися стороннім координатором разом із лідером команди для об'єктивної оцінки її роботи і засновуватися на даних, які були отримані через форму зворотного зв'язку. Такий звіт описує, що відбувається в колективі, які плани реалізуються та які проблеми з'являються. Ми рекомендуємо застосовувати таку формулу для максимально точної оцінки роботи працівників [6, с. 201]:

Таблиця 1

Метод «зміна цінностей»

Вирішення проблем	Зміна цінностей
Фокус на тому, що працює неправильно або чого не вистачає.	Фокус на прикладах виконання роботи високої якості.
Поглиблене вивчення кореню проблеми для подальшого її усунення.	Дослідження того, що забезпечує та підтримує успіх реалізованих програм.
Мозковий штурм, аналіз та планування рішень.	Навчання та використання наявних можливостей – імпровізація.
Впровадження ідей, засноване на подоланні опору та бар'єрів, що заважають змінам.	Впровадження ідей, засноване на гіперболізації успіху.

$$Е_П = Р_П/В_{рес.}, \text{ де}$$

$Е_П$ – ефективність праці робітника, грош. од.;

$Р_П$ – результати праці; грош. од;

$В_{рес.}$– витрати ресурсів на отримання результатів, грош. од.

Існує чимало компаній, які, використовуючи ці стратегії, зацікавили свій персонал та підвищили свою рентабельність. Але на ринку можна знайти ще більше прикладів підприємств, які не змогли досягти бажаних результатів, упровадивши цю методику. Відповідь криється у таких причинах:

– зацікавленість працівників вимірювалась, але дії в напрямі її підвищення здійснювалися без залучення вищого керівництва;

– компанії булине достатньо прискіпливими з приводу того, хто знаходиться на посаді менеджера, адже часто менеджерами стають із двох причин: люди або гарно виконують свою роботу, або знаходяться в компанії досить довгий проміжок часу, але це не гарантує того, що вони можуть бути лідерами, здатними надихати чи зацікавлювати колег.

Через те що програми стимулювання персоналу приводяться в дію нераціональними шляхами та некомпетентними людьми, цей напрям у менеджменті людських ресурсів потерпає від стагнації.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, персонал, якому небайдужа подальша доля організації, є надзвичайно потужним інструментом у конкурентній боротьбі. Сьогодні підприємства, які розуміють цінність зацікавлених працівників та переваги (вигоди), які останні привносять у розвиток компанії, займають провідні позиції на ринках. Чим більше працівник залучений до операційного процесу, тим вищу продуктивність він демонструє, а отже, організація отримує більший прибуток, що, у свою чергу, відображається на можливостях вкладати інвестиції у нові проекти і розширювати сферу свого впливу. Тому керівникам необхідно вміти створювати для своїх підлеглих умови, в яких вони могли б розвивати власні компетенції, навички та кваліфікацію, а також реалізовувати закладений в них потенціал.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Does work engagement increase person–job fit? The role of job crafting and job insecurity / [C. Lu, H. Wang, A. Bakker та ін.]. // Journal of Vocational Behavior. – 2014. – № 84. – С. 142–152.

2. Miller H. The 10 best practices for enhanced employee engagement / Henry S. Miller. // The Henry Miller Group LLC. – 2014. – № 3. – С. 1–18.

3. Чуланова О.Л. Зацікавленість персоналу організації:основні підходи, базові принципи, практика застосування в роботі з персоналом / О.Л. Чуланова, О.І. Припасаєва. // Інтернет-журнал «Науковедение». – 2016. – № 8. – С. 1–24.

4. McGarahan P. The concierge center: putting the value of the service-profit Chain to work / Peter Mc Garahan. // Business Technology Strategies Executive Update. – 2015. – № 18. – С. 1–6.

5. How do transformational leaders foster positive employee outcomes? A self-determination-based analysis of employees' needs as mediating links / [S. Kovjanic, S. Schuh, K. Jonas та ін.]. // Journal of Organizational Behavior. – 2011. – № 33. – С. 1031–1052.

6. Ніколаєв І.В. Алгоритм підвищення ефективності праці робітників малих підприємств на основі управління залученістю / І.В. Ніколаєв. // Вісник Самарського державного університету. – 2015. – № 5. – С. 194–209.

УДК 334.012.64 (477)(045)

Основні тенденції розвитку малого бізнесу в Україні

Лозовський О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Яремко А.О.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто сучасний стан малого бізнесу в Україні. Проаналізовано динаміку розвитку малих підприємств за останні роки. Охарактеризовано основні нововведення та їх вплив на функціонування підприємницького сектору економіки України. Узагальнені основні перешкоди на шляху відкриття власної справи, запропоновані варіанти їх вирішення для суб'єктів господарювання. Визначені пріоритетні напрями державної політики у сфері розвитку малого бізнесу, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, економіка, бізнес-інкубатори, державна підтримка малого бізнесу.

Лозовский О.М., Яремко А.О. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено современное состояние малого бизнеса в Украине. Проанализирована динамика развития малых предприятий за последние годы. Охарактеризованы основные нововведения и их влияние на функционирование предпринимательского сектора экономики Украины. Обобщены основные препятствия на пути открытия собственного дела, предложены варианты их решения для субъектов хозяйствования. Определены приоритетные направления государственной политики в сфере развития малого бизнеса, направленные на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, экономика, бизнес-инкубаторы, государственная поддержка малого бизнеса.

Lozovskyi O.M., Yaremko A.O. THE MAIN TENDENCIES OF THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

The article deals with the current state of small business in Ukraine. The dynamics of small enterprises development in recent years has been analyzed. The main innovations and their influence on the functioning of the business sector of the Ukrainian economy are described. The main obstacles of setting up a business are generalized and the solutions for business entities are proposed. The article asserts the priority directions of the state policy in the field of small business development which are aimed at increasing the competitiveness of the national economy.

Keywords: small business, entrepreneurship, economy, business incubators, state support for small business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головною ознакою прогресивного розвитку будь-якої країни є ефективне функціонування підприємницької діяльності. Виконуючи роль головного чинника інноваційного розвитку, малий бізнес потребує суттєвого зростання його економічної ефективності. Активізація підприємницького потенціалу є одним з основних шляхів виходу з економічної кризи та підвищення конкурентоспроможності України в контексті глобалізаційних та інтеграційних процесів. Підприємництво є рушійною силою народного господарства, забезпечує створення нових робочих місць та сприяє активному надходженню податків до державного бюджету. Проблема підтримки розвитку малого бізнесу є пріоритетним напрямом державної політики у сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку малого підприємництва в Україні відображені у працях З.С. Варналія, В.Є. Вороніна, С.Г. Дриги, В.М. Геєця, Я.А. Жаліла, О.Є. Кузьміна, О.В. Кужель, Е.М. Лібанової, Д.В. Ляпіна, В.П. Петренка та інших відомих вітчизняних науковців та економістів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання функціонування малого бізнесу розглядаються у працях

© Лозовський О.М., Яремко А.О.

багатьох іноземних та вітчизняних фахівців у галузі економіки, а тому на сучасному етапі важливо сформувати єдину комплексну стратегію розвитку підприємництва з урахуванням досвіду країн із розвиненою ринковою економікою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні та визначення напрямів активізації його діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення високої частки зайнятості населення, формування конкурентного середовища, надання ринковій економіці необхідної гнучкості, здійснення розвитку інноваційного та інвестиційного потенціалу – основні функції, які виконують малі підприємства. Варто зазначити, що сучасний стан підприємництва в Україні характеризується позитивними та негативними (дестабілізуючими) факторами. Для досягнення економічного зростання необхідно розвивати сектор малого та середнього бізнесу, які зараз функціонують у досить складних та неоднозначних умовах.

У сучасній дослідницькій парадигмі домінує декілька підходів до вивчення процесу розвитку малого бізнесу:

1) оцінка загальних економічних, інституційних, соціальних і політичних умов розвитку підприємництва у широкому контексті;

2) аналіз умов розвитку малого бізнесу з акцентом на інституційні зміни, які відбуваються на мікрорівні, а також на здатності й можливості підприємців здійснювати певну діяльність;

3) визначення макроекономічних передумов підвищення підприємницької активності з урахуванням структурних параметрів зростання.

До найбільш важливих передумов сталого розвитку малого бізнесу відносять:

– максимально вільний доступ до ринків та фінансових ресурсів;

– високу якість людських ресурсів, зосереджених у «малій економіці»;

– сприятливу економічну кон'юнктуру, поглиблення співпраці з великим бізнесом і державою;

– значний рівень інноваційної активності;

– розвинуту підприємницьку інфраструктуру;

– мінімальне податкове навантаження та адміністративне регулювання [1, с. 20].

Функціонування малого підприємництва визначає принципи взаємодії держави і ринку на мікрорівні. Наукові засади успішного функціонування малого підприємництва в національній економіці схематично зображено на рис. 1 [2, с. 8].

Зарубіжний досвід доводить нам те, що між державою і бізнесом має бути тісний взаємозв'язок. При цьому державі відводять роль регулятора економічних процесів, створення прозорого конкурентного середовища, надання підтримки у вигляді кредитів, субсидій. Зі свого боку малі підприємства, частка яких у загальному обсязі перевищує великі та середні, повинні підтримувати «чесну гру» на ринку, сприяти залученню капіталу та інвестицій, а також вдосконалювати свою продукцію, орієнтуючись на міжнародні стандарти.

Аналізуючи основні бізнес-тенденції нашої країни (табл. 1), зауважимо, що з кінця грудня 2016 року постійно знижується кількість зареєстрованих приватних підприємців. Однією з причин є те, що Президент підписав зміни щодо роботи фізичних осіб-підприємців (далі – ФОП), і тому ті, хто належать до другої та третьої групи, змушені платити єдиний соціальний внесок – 704 гривні на місяць, навіть якщо не мають доходу. Як наслідок, багато фірм припиняють свою діяльність.

Сьогодні в Україні спостерігається тенденція до зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва (на 36 660 підприємств у 2016 році порівняно з 2015 роком). Реєстраційні дані щодо фізичних осіб-підприємців свідчать про те, що темпи припинення діяльності суб'єктів малого бізнесу набагато швидші, ніж темпи відкриття нових суб'єктів господарювання. Масове закриття ФОПів здійснюється в кожній області України, найбільше – у Київській (17 176), Харківській (12 390) та Дніпропетровській (11 196) області [3]. Як правило, закриваються підприємці роздрібної та оптової торгівлі, складських та транспортних послуг.

Наведені дані свідчать про сповільнений розвиток цього сектору економіки, що пов'язано з такими макроекономічними факторами, як політична криза в країні, низька купівельна спроможність вітчизняного споживача, високі ставки податків, інфляція, корупція, бюрократизація, недосконала законодавча база, регулярний тиск контролюючих органів, недоступність реальних кредитних програм, відсутність повномасштабної державної підтримки, конкуренція та інші.

Бізнес-середовище в нашій країні є нестійким, тому необхідно встигати пристосовуватися до нововведень та приймати швидкі, але

обдумані рішення. Правила відкриття власної справи та ведення бізнесу постійно змінюються, переглядаються, вводяться в дію нові закони та підзаконні акти. Крім того, сучасний підприємець не усвідомлює, що очікує його в майбутньому і як ці зміни впливатимуть на його діяльність. Регуляторне поле для функціонування бізнесу є нестабільним і непрогнозованим, тому іноземні інвестори неохоче вкладають свої кошти у розвиток вітчизняних підприємств.

Водночас існує потреба у повномасштабній державній підтримці бізнесу: відкритий доступ до інформації, отримання безкоштовних консультацій, допомога в оформленні документів тощо. Необхідно реалізовувати політику, яка активізуватиме підприємницьку діяльність, забезпечить кожного підприємця-початківця можливістю звернутися у спеціалізований інформаційний чи консультативний центр для з'ясування всіх питань.

Значною перешкодою у розвитку малого бізнесу є чинна система адміністрування касових апаратів, що створює корупційні можливості для фіскалів та перекладає на плечі підприємців всі ризики, пов'язані з її обслуговуванням і можливими збоями під час передачі звітності [4]. Саме малі підприємства є основними платниками податків, які формують наповнення державного бюджету, а постійні перевірки, зміни в системі оподаткування також негативно впливають на функціонування підприємницьких структур.

Проблеми недосконалої законодавчої бази, політичне підприємництво, високі ставки податків, відсутність фінансової підтримки з боку держави стимулюють нелегальну підприємницьку діяльність. Україна входить у трійку держав за рівнем тіньової економіки, а це негативно відображається на добробуті населення, тому ця проблема потребує негайного вирішення.

Європейський Союз допомагає малому бізнесу за допомогою кредитних гарантій, компенсацій витрат на виплату відсотків за позиками, інвестицій в акціонерний капітал.



Рис. 1. Наукові засади успішного функціонування малого підприємництва

Таблиця 1

Кількість малих (у т. ч. мікро-) підприємств у 2013–2016 рр.

Кількість суб'єктів підприємницької діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
малі підприємства	373 809	324 598	327 814	291 154
з них мікропідприємства	318 477	278 922	284 241	247 695

А в Україні поки що подібні програми підтримки та розвитку підприємництва існують здебільшого на папері, а підприємцям залишається сподіватися тільки на себе. З одного боку, держбюджет, як і вся система державних і комерційних банків, переживає не найкращі часи. З іншого, обмежений доступ до фінансування – нагальна проблема українських підприємців, особливо з урахуванням складної економічної ситуації [5].

Незважаючи на бар'єри, які існують на шляху відкриття власної справи, зазначимо, що є переваги (фактори), які змушують людей займатися підприємницькою діяльністю. У світі практично немає такої сфери, яка могла б функціонувати без продукції та послуг малого бізнесу. Він мобільний, швидко реагує на зміни та потреби ринку, характеризується високою ефективністю капіталовкладень та прибутковістю. Тому важливо всередині країни створити оптимальні умови для відкриття власної справи, за яких кожен підприємливий громадянин зможе реалізувати свої комерційні цілі. Це принесе користь для суспільства в напрямі зменшення безробіття, створення нових робочих місць, зниження соціальної напруги, підвищення добробуту населення тощо.

Фахівці радять обирати ту сферу діяльності, в якій людина найбільш обізнана, тобто улюблена справа (інтерес) може стати поштовхом до започаткування своєї фірми. Насамперед потрібно проаналізувати актуальність новоствореної бізнес-ідеї у своєму регіону, тобто здійснити комплексне дослідження ринку і з'ясувати, чи зможе мале підприємство задовольнити потреби споживачів та успішно функціонувати на конкурентному ринку. Важливим етапом є також постановка цілей, що допоможе сформувати комплексну стратегію та конкурентні переваги. Загалом, необхідно скласти бізнес-план, який міститиме загальну інформацію про товар (послугу) та економічні обґрунтування.

Не кожен вид бізнесу вимагає значних капіталовкладень, особливо якщо це мікропідприємство, де немає найманих осіб, адже не потрібно буде витрачати кошти на оплату праці людей, на оренду офісу тощо. Якщо скласти креативний бізнес-план, то можна подати заяву на участь у конкурсі та отримати грант від місцевої влади, громадської організації чи держави. Відвідуючи певні тренінги, семінари чи лекції, курси підвищення кваліфікації, можливо також знайти і зацікавити інвестора, який підтримає цю ідею.

Слід виокремити пріоритетні напрями відкриття малого бізнесу на сучасному етапі:

– відкриття Інтернет-магазину. Практично кожна людина хоча б раз у своєму житті здійснювала покупку онлайн, а кількість покупців через мережу Інтернет зростає з кожним роком. Перевагами є порівняно невеликі капіталовкладення та швидкий термін окупності. Спеціальні навички – володіння інструментами електронного маркетингу;

– організація доставки їжі. Порівняно новий напрям із досить невисоким рівнем конкуренції. Він є доволі перспективним, адже працівники віддають перевагу замовленню обіду в офіс, щоб не витрачати час на відвідування закладу ресторанного господарства;

– бізнес по франшизі. Як відомо, франшиза дає власникові бізнесу низку переваг, таких як швидкий старт, відсутність необхідності тестувати бізнес-модель, перевірені методи організації роботи та залучення клієнтів. Тобто знижується ризик збитковості проекту, швидший термін окупності;

– соціально-орієнтований бізнес. Це такий вид бізнесу, який орієнтований на різні соціальні групи, він потребує відносно невеликого обсягу інвестицій для старту, а також є доступним для потенційних клієнтів;

– освітні курси. Потреба в них постійно зростає, адже в умовах динамічного ринку праці вимоги до профільних фахівців зростають. Важливим і водночас найскладнішим етапом є підбір кваліфікованого персоналу.

Світовий досвід доводить, що одним із найуспішніших шляхів розвитку і підтримки підприємництва є інкубація бізнесу, або надання підтримки суб'єкту підприємницької діяльності, що починає власний бізнес, з метою спрощення, полегшення та прискорення входження його в ринок і досягнення бажаного підприємницького ефекту. Підтримка, яка забезпечується інкубацією, значною мірою допомагає початківцям набути необхідного професіоналізму щодо вибраної сфери діяльності, сприяє подоланню ринкових і штучних бар'єрів під час створення бізнес-структури та на початковому етапі розвитку. І якщо, за статистикою, самостійно виживають у середньому близько третини створених фірм, то серед тих, хто скористався підтримкою бізнес-інкубаторів, як правило, стають успішними понад 85% учасників [6].

Наше бачення ролі бізнес-інкубаторів полягає в тому, що ці структури дійсно необхідні в Україні, оскільки допомагають новим бізнес-одиницям у процесі їх становлення. Оскільки

«новачки» у бізнесі є ще недосвідченими гравцями, то для них це чудова можливість стати успішним суб'єктом підприємницької діяльності та прибутковим бізнесом. Сьогодні також користуються неабиякою популярністю студентські бізнес-інкубатори, які функціонують на базі університетів та допомагають сформувати підприємницьку культуру й активність молодих людей.

Отже, проаналізувавши основні тенденції розвитку малого бізнесу, можна визначити такі найбільш пріоритетні напрями стимулювання та активізації підприємницького потенціалу в Україні, як:

– забезпечення стабільної податкової системи;

– законодавче запровадження матеріальної та кримінальної відповідальності для контролюючих органів, що перевищують свої повноваження під час проведення перевірок малого бізнесу;

– стимулювання інвестицій та інновацій у сектор економіки;

– скорочення надмірних штрафів та санкцій;

– стимулювання експорту;

– розширення можливостей безмитних поставок вітчизняних товарів за кордон, в тому числі до ЄС;

– розвиток державної підтримки підприємництва, створення потужної законодавчої бази;

– підвищення соціальної захищеності бізнесу;

– впровадження нових можливостей кредитування та фінансування малого бізнесу тощо.

Таким чином, малий бізнес відіграє важливу роль у зростанні конкурентоспроможності національної економіки. У розвинених країнах основне місце в системі господарських відносин займають саме малі підприємства, які сприяють здійсненню структурної перебудови економіки, насиченню ринку товарами і послугами та формуванню середнього класу. Економічний та соціальний розвиток України залежить від ефективного функціонування малого бізнесу та створення оптимальних умов для його розвитку. Тому підтримка цього сектору має стати пріоритетним завданням уряду, що забезпечить перехід економіки на якісно новий рівень.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, малий бізнес відіграє важливу роль у зростанні конкурентоспроможності національної економіки. У розвинених країнах основне місце в системі господарських відносин займають саме малі підприємства, які сприяють структурній перебудові економіки, насиченню ринку товарами і послугами та формуванню середнього класу. Економічний та соціальний розвиток України залежить від ефективного функціонування малого бізнесу та створення оптимальних умов для його розвитку, тому підтримка цього сектору має стати пріоритетним завданням уряду.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Орлова В.О. Розвиток малого бізнесу: сучасні реалії та нові напрями державної політики / В.О. Орлова // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 5–6(1). – С. 18–22.

2. Власенко І. В. Функціонування малих підприємств в економіці України: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / І.В. Власенко; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2006. – 20 с.

3. Статистичний збірник «Україна у цифрах – 2016»: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Кушнір О.К. Малий бізнес в Україні:проблеми розвитку / О.К. Кушнір // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – С. 178–183.

5. Жаліло Я. Євроасоціація і нові можливості розвитку малого бізнесу в Україні / Я. Жаліло // Дзеркало тижня. – 2015. – 21 лист. – С. 7.

6. Паламарчук О.М. Особливості функціонування бізнес-інкубаторів в Україні / О.М. Паламарчук // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 22(1). – С. 99–104.

7. Табінський В.А. Деякі аспекти розвитку малого підприємництва в Україні / В.А. Табінський, А.П. Сімон, А.В. Стасюк // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 36–39.

УДК 658.62.01

Проблеми та перспективи бенчмаркінгу на підприємствах України

Лютенко Д.Д.
студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Хомич О.В.
студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Лободзинська Т.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено визначення сутності категорії «бенчмаркінг», розглянуто цілі використання бенчмаркінгу як інструменту для пошуку та обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств. Обґрунтовано доцільність використання бенчмаркінгу та означено основні його типи. З'ясовано, що результатом проведення бенчмаркінгу є підвищення ефективності бізнес-процесів, зростання продуктивності та якості послуг, збільшення рівня конкурентоспроможності. Доведено, що використання бенчмаркінгу забезпечує отримання конкурентних переваг та успішне функціонування суб'єкта підприємництва у довгостроковій перспективі.

Ключові слова: бенчмаркінг, етапи проведення бенчмаркінгу, конкуренція, антикризове управління, кооперування, підвищення ефективності.

Лютенко Д.Д., Хомич О.В., Лободзинская Т.П. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БЕНЧМАРКИНГА В УКРАИНЕ

В статье исследовано определение сущности категории «бенчмаркинг», рассмотрены цели использования бенчмаркинга как инструмента для поиска и обоснования управленческих решений относительно повышения конкурентоспособности предприятий. Обоснована целесообразность использования бенчмаркинга и определены основные его типы. Установлено, что результатом проведения бенчмаркинга является повышение эффективности бизнес-процессов, рост продуктивности и качества услуг, увеличение уровня конкурентоспособности. Использование бенчмаркинга обеспечивает получение конкурентных преимуществ и успешное функционирование субъекта предпринимательства в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: бенчмаркинг, этапы проведения бенчмаркинга, конкуренция, антикризисное управление, кооперирование, повышение эффективности.

Lytenko D.D., Khomych O.V., Lobodzinska T.P. PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF BENCHMARKING IN UKRAINE

The article examines the definition of the essence of the category of «benchmarking», describes the goals of the use of benchmarking as an instrument for the search and substantiation of administrative decisions on increase of competitiveness of enterprises. It is theoretically substantiated the appropriateness of the benchmarking activities and the main types of it. It is found that the result of the benchmarking is to increase the efficiency and effectiveness of business process, improve productivity and quality of the services, enhance competitiveness.

Keywords: benchmarking, stages of implementing of benchmarking, competitiveness, crisis management, cooperation, increase efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному економічному середовищі конкуренція набуває глобального характеру, що спонукає підприємства та організації до досягнення світових стандартів. У розрізі подій щодо інтеграції України у світову спільноту підтверджується актуальність цього дослідження.

Найефективнішим способом подолання негативних тенденцій у розвитку організацій є зміна підходу до управління. Зменшення обсягів збуту, зростання вартості енергоносіїв, технологічне й технічне відставання від світових лідерів, старіння управлінських технологій – саме такі проблеми спостеріга-

© Лютенко Д.Д., Хомич О.В., Лободзинська Т.П.

ються сьогодні на більшості українських підприємств. Подолання цих перешкод вимагає застосування зарубіжних практик в організації діяльності.

Сьогодні бенчмаркінг є одним з ефективних методів удосконалення бізнесу на базі передового досвіду і входить до найпопулярніших інструментів управління. Тому вважаємо за потрібне розглянути проблеми та перспективи бенчмаркінгу на підприємствах України, зважаючи на зростання актуальності цього інструменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Бенчмаркінг є порівняно новим терміном у теорії та методом у практиці стратегічного управління й управління змінами. Проблематику бенчмаркінгу висвітлено у наукових працях закордонних учених, таких як І. Аренков, Е. Бєлокоровін, Г. Ватсон, Р. Кемп, Є. Михайлова, Р. Райдер, Дж. Херрінгтон. Серед вітчизняних науковців виокремимо праці О. Бровкової, М. Бублик [1], Т. Вашинської, А. Гончарука, Ю. Дніpко, Д. Дубрової, С. Клименко [3], Н. Швед. Науковці у своїх дослідженнях визначають необхідність та напрями використання підприємствами бенчмаркінгу як ефективної бізнес-технології. Проте теоретичні та практичні напрацювання щодо впровадження бенчмаркінгу в систему управління бізнес-процесами на малих та середніх підприємствах України потребує подальшого дослідження та доповнення з огляду на постійні трансформаційні перетворення українського ринкового середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретичних засад бенчмаркінгу; аналіз упровадження і функціонування цього бізнес-інструменту на підприємствах України; визначення суттєвих недоліків та можливих перспектив використання бенчмаркінгу в антикризовому управлінні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На українському ринку існують фірми, які використовують бенчмаркінг як стратегічний інструмент для підвищення конкурентоспроможності. Дехто вважає його результатом розвитку концепції конкурентоспроможності або програмою з поліпшення якості, інші зараховують до інноваційних продуктів японської бізнес-практики. Найближчим часом, на нашу думку, бенчмаркінгу належатиме вагоме місце в арсеналі менеджерів компаній, адже через пошук найкращих практик та їх упровадження організація досягне досконалої форми.

Бенчмаркінг – один із перспективних та популярних методів управління бізнесом. Популярність проявляється у можливості швидше і дешевше вдосконалити бізнес-процеси (у розумінні того, як працюють компанії-лідери в галузі) й отримати такі ж або навіть вищі результати діяльності. Бенчмаркінг пов'язує аналіз галузі, процес розроблення стратегії та аналіз конкурентів. Саме цим зумовлена необхідність його впровадження у бізнес-середовищі [1].

Безпосередній процес проведення бенчмаркінгу складається з декількох послідовних етапів. Спочатку визначається об'єкт бенчмаркінгу, тобто встановлюється, які напрями потрібно трансформувати, оцінюється ефективність операцій та організації загалом.

Обраним об'єктом може бути конкурентна фірма, яка є успішною в цій галузі, підприємство зі схожою номенклатурою виробництва, фірма-лідер у будь-якій іншій галузі.

На другому етапі організація проводить порівняльний аналіз на основі даних про діяльність партнера-еталона, який попередньо надав інформацію щодо показників ефективності своєї діяльності на ринку.

Наступний етап – адаптація отриманих під час аналізу даних до сучасних умов. Це означає, що компанія використовує нову інформацію для здійснення покращень у своїй організаційній структурі, управлінні, технологіях, корпоративній культурі тощо. На основі цього відбувається удосконалення стратегії організації, її процесів та операцій. Однак не слід зупинятися на досягнутому, постійне порівняння змін і результатів з еталонною моделлю приведе до покращення результативності діяльності [1].

Вченими визначено низку видів бенчмаркінгу, які класифікуються залежно від того, з чим проводиться порівняння і які аспекти діяльності порівнюються.

Внутрішній бенчмаркінг реалізується в межах організації. У процесі застосування цього управлінського методу здійснюється аналіз та порівняння характеристик виробничих параметрів одного і того самого підприємства.

Підприємства, що проводять спільні порівняльні дослідження діяльності кожного з учасників, уклавши відповідний договір, реалізують зовнішній бенчмаркінг. Метою цього управлінського інструменту в цьому середовищі є надання допомоги кожній організації для економічного зростання в майбутньому [1].

У процесі функціонального бенчмаркінгу аналізуються окремі технології, методи, функції та процеси порівняно з іншими підприєм-

ствами, які не конкурують із цим. Організації, які використовують схожі інструменти, але не є конкурентами в галузі, охочіше йдуть на взаємний обмін інформацією [1].

Загальний бенчмаркінг реалізується як порівняння компанії з непрямими конкурентами (незалежно від сектору економіки) щодо обраних параметрів. [2]

Конкурентний бенчмаркінг реалізується як аналіз організації бізнесу в компаніях-конкурентах на основі тієї інформації, яку вони самі поширюють, а також інформації, отриманої від споживачів та постачальників.

Бенчмаркінг процесів включає в себе пошук організацій, які можуть слугувати успішним прикладом у певній галузі. Такий пошук в основному має на меті детальне дослідження діяльності, а вже згодом – перейняття досвіду. Основою цього виду бенчмаркінгу є вивчення найкращих процесів через усвідомлення механізму їх функціонування.

Згодом набуті знання у процесі еталонного зіставлення впроваджуються та реалізуються в організаційних процесах власного підприємства.

Бенчмаркінг процесів – це масштабне функціональне дослідження діяльності як власної, так і партнерської організації, який включає в себе два напрями:

– по-перше, пошук господарських рішень (best practice), які стали успішними. Детально вивчаються етапи становлення та розвитку організації, яка є партнером;

– по-друге, вивчення тих чинників, які посприяли вдосконаленню бізнес-процесу, таких як стратегічні підходи, методи, інструменти, за допомогою яких вдалося підвищити ефективність організації, створити нові конкурентні переваги [2].

Використання бенчмаркінгу створює такі переваги, як:

– можливість компанії виявити недоліки та проаналізувати шляхи їх усунення;

– можливість вивчати діяльність компаній-флагманів, переймати досвід та переосмислювати стратегічні орієнтири для того, щоб ліквідувати відставання та вийти на конкурентні позиції;

– продукування нових перспективних ідей у сфері виробництва та збуту;

– оперативне слідкування за змінами конкурентів;

– планування діяльності власної організації на основі аналізу діяльності конкурентів. Це є альтернативою звичайному стратегічному плануванню [3].

Проведення бенчмаркінгу реалізується за певним механізмом, тобто компанія має вжити деяких послідовних заходів, що приведуть її до отримання бажаного результату. Кількість кроків завжди різна, адже процес можна розбити на значну кількість дрібних ланок. Успіх еталонного зіставлення компаній полягає у суворому дотриманні обраної послідовності дій.

Використання бенчмаркінгу є джерелом інформації для співробітників про діяльність безпосередніх конкурентів, саме тому цей метод може слугувати хорошим мотиваційним підґрунтям для персоналу. До того ж безпосереднє знайомство з досвідом інших компаній – невичерпне джерело ідей. Наведені факти є переконливими аргументами на користь того, що дослідженням механізму бенчмаркінгу слід займатися серйозно [1].

У Японії та США програми бенчмаркінгу розвиваються на основі підтримки держави, адже в результаті такого обміну досвідом виграє економіка країни загалом. Якщо проаналізувати використання цього методу в Україні, то головна проблема бенчмаркінгу полягає в замкнутості середовища: діяльність більшості українських компаній є закритою, тобто вся інформація ретельно приховується (від управління процесами всередині організації до обсягів продажів). Така ситуація на ринку відбувається через те, що інфраструктура бенчмаркінгу в нашій країні є нерозвиненою.

Деякі вітчизняні організації робили спроби викупити звіти про проведення бенчмаркінгу в американських та європейських компаній, однак через різні умови бізнес-середовища впровадження іноземного досвіду не принесло вагомих результатів. Спроба увінчалася втратою часу та фінансових ресурсів на купівлю звітів тіздійснення комунікацій.

Обмін досвідом в українському ринковому середовищі відбувається досить хаотично, переважно через особисті зв'язки співробітників компаній, спілкування на конференціях, семінарах, виставках. Перспективи обміну рішеннями виникають і в межах неформальних об'єднань керівників підприємств, галузевих асоціацій.

Крім комунікаційних проблем, існують також інші бар'єри, які перешкоджають розповсюдженню бенчмаркінгу у вітчизняному ринковому середовищі:

– непрозорість середовища господарювання;

– закритість компаній і комплекс «засекреченості»;

– закритий доступ до інформації, яка може бути використана для порівняння й обміну досвідом;

– відсутність інфраструктури бенчмаркінгу в Україні;

– відсутність «клубів» для пошуку партнерів із бенчмаркінгу;

– наявні системи фінансового обліку й оподаткування, які не дають змоги отримати реальні дані за показниками;

– пасивність держави у процесі фінансування бенчмаркінгових програм [3; 4].

Для отримання максимальної користі від застосування бенчмаркінгу та недопущення втрат часу і коштів, на нашу думку, необхідно проводити ретельну підготовку до процесу порівняння, визначити мету та докласти зусиль для обов'язкового досягнення поставлених цілей. Проте слід враховувати обмеження, що виникатимуть під час впровадження бенчмаркінгу у практичну діяльність підприємства.

Фактори, що обмежують використання бенчмаркінгу українськими підприємствами:

1. Значні витрати на здійснення бенчмаркінгу. Зазвичай вище керівництво підприємств відмовляється від цього інструменту, аргументуючи це зайвими та невиправданими витратами.

2. Небажання ділитися успішним досвідом. Керівники вважають всі власні напрацювання комерційною таємницею. За кордоном прийнято поширювати інформацію про досягнення щодо підвищення фінансово-економічних показників діяльності. Наприклад, деякі японські компанії створили успішний вид діяльності – проведення екскурсій на підприємства та продаж методичних рекомендацій досягнення успіху.

3. Відсутність фахівців із бенчмаркінгу. Вітчизняні ВНЗ не тільки не готують фахівців у цій галузі, а й не забезпечують належними дисциплінами у навчальних програмах. Отримані за кордоном знання не адаптовані до особливостей українського менталітету.

4. Помилкове розуміння бенчмаркінгу. Часто його сприймають як промислове шпигунство або прояв недобросовісної конкуренції. Переконлива відмінність між цими поняттями полягає в тому, що інформація під час шпигунства отримується нелегально, а під час бенчмаркінгу – лише за згодою партнера.

5. Досвід міжнародних компаній мало адаптований до українських реалій. Менталітет українського бізнесу, специфіка ведення справ, стиль управління не дають можливості одержати необхідну кількість показників, щоб у подальшому порівняти їх з аналогічними, але вже у світовому масштабі.

6. Відсутність досвіду порівняння. Щоб вберегти себе від хибних економічних рішень та недоцільних витрат, слід використовувати минулий досвід здійснення таких проектів [4; 5].

На нашу думку, для застосування цього інструменту в Україні необхідно створити середовище, в якому відбуватиметься обмін знаннями та передовим досвідом. Для успішного існування такого середовища потрібно заохочувати створення корпоративних мереж різного виду, програмного забезпечення, корпоративних сайтів, програм навчання співробітників, розроблення яких стане підґрунтям для просування бенчмаркінгу в українське бізнес-середовище.

Кооперування з організаціями-лідерами, центрами бенчмаркінгу дасть підприємству можливість не тільки вивчати досвід, а й використовувати переваги цього інструменту у своїй діяльності. Існування безпечних зовнішніх корпоративних мереж забезпечить координацію зусиль відокремлених компаній-партнерів, а внутрішні корпоративні мережі можуть сприяти взаємодії та налагодженню кращих взаємозв'язків усередині організаційної структури.

Застосування бенчмаркінгу як засобу для вдосконалення діяльності з використанням найкращого досвіду відкриває такі перспективні напрями розвитку, як:

– набуття вагомих конкурентних переваг для захоплення значної частки ринку та провідних позицій на ньому;

– отримання чіткого уявлення про власну позицію на ринку та майбутні перспективи;

– використання досвіду успішних практик для вдосконалення роботи власного підприємства з метою недопущення відставання від конкурентів і втрати власних позицій на ринку;

– врахування потреб споживачів під час вибору шляхів розвитку;

– визначення й усунення недоліків, які перешкоджають розвитку підприємства;

– оновлення знань про власну галузь і конкурентів [4].

У подальшому усвідомлення керівниками переваг бенчмаркінгу дасть змогу говорити про його впровадження на провідних підприємствах держави. У перспективі підприємства можуть поліпшити економічні показники, усвідомити порівняльний стан, одержати стратегічні переваги та збільшити рівень організаційного знання [5].

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дає змогу зробити узагальнення та дійти таких висновків.

Визначено, що бенчмаркінг є дієвим інструментом для визначення становища організації порівняно з подібними. Грамотне перейняття досвіду успішних компаній та впровадження найкращих методів роботи у практичну діяльність підприємства дасть змогу скоротити витрати, підвищити прибуток, оптимізувати вибір стратегії діяльності, реалізовувати конкурентоспроможну продукцію як на вітчизняному ринку, так і на міжнародному.

Виявлено, що в процесі впровадження та реалізації бенчмаркінгу в діяльності українських підприємств виникає низка бар'єрів, основними з яких є недостатня кількість досвідчених фахівців та небажання вітчизняних підприємств розкривати власні секрети успіху, тобто видавати «комерційну таємницю». Менталітет українського підприємництва, специфіка ведення справ, управлінський стиль не дають можливості одержати необхідні показники для порівняння. Цей недолік можна усунути, використовуючи досвід українських філій міжнародних компаній, де зарубіжний досвід більш адаптований до національних умов.

Таким чином, необхідно пристосовувати зарубіжні розробки стосовно використання бенчмаркінгу до українського ринкового середовища. У перспективі на основі перейнятого досвіду в Україні відбудеться створення та підтримка системи безупинних покращень результативності бізнесу. Українські підприємства матимуть змогу зіставити показники ефективності, визначити слабкі та сильні сторони порівняно з конкурентами на національному ринку та зі світовими лідерами.

Отже, перспективою подальшого дослідження у визначеному напрямі повинно стати поглиблене вивчення успішної зарубіжної та вітчизняної практики бенчмаркінгу для підвищення ефективності діяльності, покращення якості та збільшення конкурентоспроможності підприємства, яке прагне стати лідером у своїй сфері діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бублик М.І. Бенчмаркінг як спосіб одержання конкурентних переваг / М.І. Бублик, М.М. Хім'як, М.В. Лібер // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 136–139.

2. Шевченко О.М. Економічна сутність бенчмаркінгу та його роль у інноваційному розвитку підприємства / О.М. Шевченко, Ю.М. Братусь // Бізнес-інформ. – 2014. – № 4. – С. 64–67.

3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

4. Лютікова М.В. Бенчмаркінг як інструмент підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / М. Лютікова, Р. Морозова, П. Сухарев. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ 33_NIEK_2008/Economics/37138.doc.

5. Коваленко О.В. Сутність та особливості бенчмаркінгу в антикризовому управлінні підприємством / О.В. Коваленко// Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – С. 140–145.

УДК 339.13:378

Захист прав споживача в межах комунікативної аудиторії на ринку харчових продуктів

Малков Д.І.
аспірант
Національного університету
водного господарства та природокористування

У статті обґрунтовано, що споживачі мають особливий вплив на ринок. Доведено, що споживачі висувають вимоги до виробників через засоби масової інформації, що формує комунікативну аудиторію. Обґрунтовано концепцію комунікативної аудиторії ринку, яка побудована на двох припущеннях. Перше припущення стосується інтеграції та довіри, яка відбувається на ринку між аудиторією ринку та компанією, друге пов'язане з веденням бізнесу – функцією, яка полягає в задоволенні потреб споживачів. Досліджено складові елементи комунікативної аудиторії ринку, такі як захист прав споживача, система ринкових стандартів, система поведінки на ринку. Розкрито, що система стандартів складається зі стандартів аудиторії як матеріальних норм поведінки, цінностей, інтересів, зобов'язань, одержувачів комунікативної аудиторії (підприємців) та аудиторії ринку (групи споживачів з аналогічними смаками). Розкрито основні принципи захисту прав споживачів відповідно до нормативно-правових актів України. Доведено необхідність дотримання ринкових стандартів, що гарантує безпечність харчової продукції. Обґрунтовано поведінку споживача на ринку, яка формується на основі особистих інтересів, рівня корисності та необхідності для себе. Метою написання статті є вивчення захисту прав споживача в межах комунікативної аудиторії на ринку харчових продуктів.

Ключові слова: споживач, бізнес, ринок, виробники, комунікативна аудиторія, попит, пропозиція.

Малков Д.И. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ В ПРЕДЕЛАХ КОММУНИКАТИВНОЙ АУДИТОРИИ НА РЫНКЕ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

В статье обосновано, что потребители имеют особое влияние на рынок. Доказано, что потребители выдвигают требования к производителям через средства массовой информации, что формирует коммуникативную аудиторию. Обоснована концепция коммуникативной аудитории рынка, построенная на двух предположениях. Первое предположение касается интеграции и доверия, которое происходит на рынке между аудиторией рынка и компанией, второе связано с ведением бизнеса – функцией, которая заключается в удовлетворении потребностей потребителей. Исследованы составные элементы коммуникативной аудитории рынка, такие как защита прав потребителя, система рыночных стандартов, система поведения на рынке. Раскрыто, что система стандартов состоит из стандартов аудитории как материальных норм поведения, ценностей, интересов, обязательств, получателей коммуникативной аудитории (предпринимателей) и аудитории рынка (группы потребителей с аналогичными вкусами). Раскрыты основные принципы защиты прав потребителей в соответствии с нормативно-правовыми актами Украины. Доказана необходимость соблюдения рыночных стандартов, что гарантирует безопасность пищевой продукции. Обосновано поведение потребителя на рынке, которое формируется на основе личных интересов, уровня полезности и необходимости для себя. Целью написания статьи является изучение защиты прав потребителя в пределах коммуникативной аудитории на рынке пищевых продуктов.

Ключевые слова: потребитель, бизнес, рынок, производители, коммуникативная аудитория, спрос, предложение.

Malkov D.I. CONSUMER RIGHTS PROTECTION WITHIN A COMMUNICATION AUDIENCE AT THE MARKET OF FOOD PRODUCTS

The article argues that consumers make a substantial impact on the market and proves that the consumers advance demands to producers by means of mass media, creating a communication audience. The research describes the concept of communication audience of a market, which is based on two assumptions. The first one deals with integration and trust between the market audience and a company at the market; the second one is connected with business running, i.e. the function of consumer needs satisfaction. The author of the article studies components of the communication audience of a market, in particular consumer rights protection; system of market standards; system of behavior at the market. The work determines that the system of standards consists of the standards of its audience, as material norms of behavior, values, interests, obligations of the communication audience obtainers (entrepreneurs) and the market audience (a group of consumers with similar tastes). The research presents the main principles of consumer rights protection, which are approved by regulatory acts of Ukraine. The author argues the necessity of keeping to the market standards, which secure safety of food products, and also describes behavior of consumers at the market, which is formed on the base of personal interests, degree of usefulness and personal necessity.

Keywords: consumer, business, market, producers, communication audience, demand, supply.

© Малков Д.І.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Споживач є ключовою фігурою в бізнесі. Споживачі здійснюють вплив на формування ринку і обсяг постачань продукції. У такий спосіб вони безпосередньо впливають на виробництво, формують попит та пропозицію на ринку. Відзначимо, що в сучасних умовах захист прав споживачів є пріоритетом самих споживачів. Права споживача повинні домінувати в будь-якій сфері, оскільки вони забезпечують процес його захищеності, підвищують рівень довіри.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Систему захисту прав споживачів та проблеми у цій сфері досліджували вітчизняні та закордонні вчені. Базовими дослідженнями в цьому напрямі вважають праці М.І. Туган-Барановського, М.І. Зібера, Ш. Жидо, І.О. Гуржія, П. Височанського. Ці проблеми залишаються актуальними і сьогодні, оскільки споживач нині є недостатньо захищеним. Дослідження поведінки споживачів розкрито в працях таких вчених, як, зокрема, Дж.Р. Енджел, Р.Д. Блекуел, П.У. Мініард, Н.В. Богомаз, О.В. Зозульов, В.І. Ільїн, О.В. Іванова, В.Ф. Петренко, С.В. Скибінський, які особливу увагу звертали на ставлення споживачів до товару.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте вищевказаними авторами досить мало уваги приділено захисту прав споживача в межах комунікативної аудиторії на ринку харчових продуктів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення захисту прав споживача в межах комунікативної аудиторії на ринку харчових продуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікативна аудиторія на ринку – це аудиторія ринку, яка висуває свої вимоги до виробників через засоби масової інформації, наприклад журнали, виставки, ярмарки та споживчі програми. Концепція була створена та впроваджена Ф. Білком. Він прийняв два припущення, на основі яких побудував нову ринкову модель. Перше з них стосується інтеграції та довіри, яка відбувається на ринку між аудиторією ринку та компанією, тоді як друге пов'язане з веденням бізнесу – функцією, яка полягає в задоволенні потреб споживачів. За словами Ф. Білка, поведінка виробників та споживачів підлягає нормативному контролю. Він вважає, що «контроль перетворюється з принципів нормативної координації соціальних інститутів у структурні принципи соціальної поведінки» [5]. Нормативні правила, яких повинні дотримуватися споживачі, можна класифікувати двома способами. З одного боку, це система поведінки підприємств та аудиторії ринку, а з іншого – система комунікативних стандартів аудиторії на ринку. Система стандартів складається зі стандартів аудиторії як матеріальних норм поведінки, цінностей, інтересів, зобов'язань, одержувачів комунікативної аудиторії (підприємців) та аудиторії ринку (групи споживачів з аналогічними смаками).

Модель комунікативної аудиторії ринку складається з таких елементів:

– захист прав споживача;
– система ринкових стандартів;
– система поведінки на ринку.

У цій моделі найважливішими є відносини між підприємцями та клієнтами. Ці відносини носять як економічний, так і соціологічний характер, оскільки учасники ринку змушені дотримуватися соціальних норм та правил. Функціонування підприємства на ринку залежить від рішення споживачів. Саме вони, довіряючи конкретному підприємству, вибирають свій продукт, отже, забезпечують його досягнення прибутку, необхідного для виживання та належного функціонування.

Модель комунікативної аудиторії ринку як сучасної ринкової моделі зосереджена насамперед на відносинах між виробничим ринком і споживчим ринком. Вони спілкуються завдяки соціальній комунікації, яка дає змогу підтримувати рівновагу на ринку.

Основною та базовою складовою моделі комунікативної аудиторії ринку є захист прав споживачів, що є складовою частиною захисту прав людини. В державах з розвиненою економікою споживач здійснює керівну функцію на споживчому ринку. А це можливо лише за активної життєвої позиції кожного громадянина країни та державної підтримки. З огляду на принцип, закріплений у ст. 3 Конституції України про те, що людина, її життя і здоров'я, честь та гідність, недоторканність і безпека визнані в Україні найвищою соціальною цінністю, права споживачів належать до найголовніших соціальних прав громадян, захист яких покладено на державу. Ці принципи конкретизовано в положеннях ст. 4 Закону України «Про захист прав споживачів», згідно з якою споживачі під час придбання, замовлення або використання продукції, яка реалізовується на території України, для задоволення своїх особистих потреб мають право на:

– державний захист своїх прав;
– належну якість продукції та обслуговування;
– безпеку продукції;

– необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про продукцію, її кількість, якість, асортимент, а також про її виробника (виконавця, продавця);

– відшкодування шкоди, завданої дефектною чи фальсифікованою продукцією або продукцією неналежної якості, а також майнової та моральної (немайнової) шкоди, заподіяної небезпечною для життя і здоров'я людей продукцією у випадках, передбачених законодавством;

– звернення до суду та інших уповноважених органів державної влади за захистом порушених прав;

– об'єднання в громадські організації споживачів (об'єднання споживачів).

Цей перелік не є вичерпним, оскільки, згідно з п. 2 ст. 4, «інші права споживачів, що витікають з основних задекларованих прав, встановлені в низці статей Закону України «Про захист прав споживачів», а також у постановах Кабінету Міністрів України, правилах і переліках, затверджених відповідними постановами, а також у наказах міністерств і відомств».

Зокрема, ст. 8 Закону визначає права споживача в разі придбання ним товару неналежної якості, включаючи продукти харчування. У разі виявлення протягом встановленого гарантійного строку недоліків (будь-яка невідповідність продукції вимогам нормативно-правових актів і нормативних документів, умовам договорів або пред'явленим до неї вимогам, а також інформації про продукцію, наданій виробником (виконавцем, продавцем)) споживач в порядку та у строки, встановлені законодавством, має право вимагати:

– пропорційного зменшення ціни;

– безоплатного усунення недоліків товару в розумний строк;

– відшкодування витрат на усунення недоліків товару.

У разі виявлення протягом встановленого гарантійного строку істотних недоліків, які виникли з вини виробника товару (продавця, виконавця), або фальсифікації товару, підтверджених за необхідності висновком експертизи, споживач в порядку та у строки, встановлені законодавством, і на підставі обов'язкових для сторін правил чи договору має право за своїм вибором вимагати від продавця або виробника:

– розірвання договору та повернення сплаченої за товар грошової суми;

– заміни товару на такий же товар або на аналогічний з числа наявних у продавця (виробника).

Загальні засади забезпечення права споживачів на якість і безпечність продукції встановлюються обов'язковими процедурами стандартизації та сертифікації, що вказують на обов'язок виробників та продавців товарів і послуг пропонувати і надавати лише послуги чи вводити в обіг продукцію, які є безпечними для життя і здоров'я людини.

Ці керівні принципи спрямовані на задоволення таких законних потреб:

1) захист споживачів від шкоди їх здоров'ю та безпеці;

2) сприяння економічним інтересам споживачів і захист цих інтересів;

3) доступ споживачів до інформації, необхідної для компетентного вибору, відповідно до індивідуальних запитів та потреб;

4) просвіта споживачів;

5) наявність ефективних процедур розгляду скарг споживачів;

6) свобода створювати споживчі та інші відповідні групи або організації та можливість для таких організацій висловлювати свою думку в процесі прийняття рішень, що порушують їх інтереси.

Споживачі під час придбання, замовлення або використання продукції, яка реалізується на території України, для задоволення своїх особистих потреб мають право на:

– захист своїх прав державою;

– належну якість продукції та обслуговування;

– безпеку продукції;

– необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про продукцію, її кількість, якість, асортимент, а також про її виробника (виконавця, продавця);

– відшкодування шкоди (збитків), завданих дефектною чи фальсифікованою продукцією або продукцією неналежної якості, а також майнової та моральної (немайнової) шкоди, заподіяної небезпечною для життя і здоров'я людей продукцією у випадках, передбачених законодавством;

– звернення до суду та інших уповноважених органів державної влади за захистом порушених прав;

– об'єднання в громадські організації споживачів (об'єднання споживачів).

Зокрема, нині в Україні функціонують 2 громадські організації, які захищають права споживача. Так, у 1989 році була зареєстрована громадська організація «Українська асоціація споживачів», яка взяла на себе відповідальність працювати за міжнародними правовими нормами. У 2003 році зареєстрована громадська організація «Експерт», основною метою діяльності якої є виявлення на ринку неякісних,

небезпечних для споживання продуктів харчування та інформування про це споживачів.

Крім того, в разі порушення прав як споживача останній має право звернутися до суду або Держпродспоживслужби України, її територіальних органів, які знаходяться в областях та м. Києві. Держпродспоживслужба та її територіальні органи розглядають всі звернення споживачів, права яких було порушено, у встановлений чинним законодавством термін.

Другою складовою моделі комунікативної аудиторії ринку є система ринкових стандартів. В цьому напрямі Україна прямує європейським вектором та змінює вимоги законодавства відповідно до європейського законодавства. Відзначимо, що безпечність харчової продукції в ЄС формується під впливом законодавчих вимог щодо продукції, тобто наявності мікробіологічних критеріїв; максимально допустимих рівнів залишків пестицидів/антибіотиків; наявності забруднюючих речовин (токсичні елементи, мікротоксини, радіологія); харчових добавок та ароматизаторів. Вимогами до виробника є належні гігієнічні/виробничі/сільськогосподарські практики (GHP/GMP/GAP); простежуваність; HACCP (для операторів ринку харчових продуктів). Ринок висуває свої вимоги до товарів, серед яких слід назвати стандарти на продукцію; сертифікацію систем управління безпечністю харчової продукції; сертифікацію органічної/натуральної продукції; стандарти сталого розвитку.

Третьою та останньою складовою комунікативної аудиторії ринку є система поведінки споживача. Здебільшого вона є раціональною, оскільки споживач керується перш за все особистим інтересом, рівнем корисності та необхідності для себе. Найбільш важливим у цьому є принцип максимізації корисності. Він вважається основним у поведінці людини і під час визначення вибору. Нагадаємо, що корисність – це здатність певного блага задовольняти конкретні потреби суспільства або окремого індивіда. Вона безпосередньо пов'язана з їх характеристиками, серед яких найбільшу роль відіграє якість. Крім того, значний вплив мають ще довговічність, зовнішній вигляд, легкість використання, комфорт, розкіш тощо. Іншим важливим принципом, що впливає на раціональну поведінку споживача, є суверенність людини, тобто те, наскільки вона не піддається зовнішньому впливу.

Дослідження споживчої поведінки допомагає підприємствам дізнатися потреби клієнта, задовольнити їх і прямо вплинути на прибуток компанії. Організації, що не задовольняють споживача, мають збільшити обсяги збуту своєї продукції, адже без збільшення обсягу збуту у них не буде ресурсів для інвестування в центри обслуговування споживачів, в спеціальні акції зі стимулювання збуту або навчання збувальників, а все це є важливими компонентами програм задоволення споживачів [1].

Отже, модель поведінки споживача формується під впливом принципів, що включають в себе максимізацію загальної корисності, закон спадної граничної корисності та бюджетне обмеження.

Висновки з цього дослідження. Обґрунтовано, що споживачі мають особливий вплив на ринок. Сукупність споживачів на ринку, які висувають вимоги до виробників через засоби масової інформації, формує комунікативну аудиторію. Досліджено складові елементи комунікативної аудиторії ринку, такі як захист прав споживача, система ринкових стандартів, система поведінки на ринку. Розкрито основні принципи захисту прав споживачів відповідно до нормативно-правових актів України. Доведено необхідність дотримання ринкових стандартів, що гарантує безпечність харчової продукції. Обґрунтовано поведінку споживача на ринку, яка формується на основі особистих інтересів, рівня корисності та необхідності для себе.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Поведение потребителей / [Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел] ; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 944 с. – (Серия «Классический зарубежный учебник»).

2. Про захист прав споживачів : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12.

3. Кузьмінов С.В. Ринковий попит і поведінка споживача: психологічні аспекти взаємообумовленості / С.В. Кузьмінов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo14/evrvek11614/7258.pdf.

4. Aaker D.A. Strategic market management / D.A. Aaker. – USA : John Wiley & Sons, Inc., 1995. – 379 p.

5. Bylok F. Wybrane aspekty socjologii rynku / F. Bylok // Częstochowa: Sekcja Wydawnictwa Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, 2005. – S. 20.

6. Mintzberg H. Crafting Strategy / H. Mintzberg // Harvard business review. – 1987. – № 5. – P. 66–75.

7. Porter M. Competitive Strategy / M. Porter. – N.Y. : The Free Press, 2003. – 416 p.

УДК 339.564

Стратегія експортної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності

Марченко В.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Лєбєдєва Н.П.
студентка
Національного авіаційного університету

Стаття присвячена формуванню стратегії експортної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. У статті розвинуто основні теоретичні положення та визначено поняття «стратегія». У процесі дослідження використано методи аналізу – для вивчення поняття «стратегія»; синтезу – для здійснення висновків щодо формування стратегії суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності; порівняння – для вивчення тенденцій і закономірностей розвитку стратегії експортної діяльності. Проаналізовано погляди вітчизняних та зарубіжних учених щодо сутності поняття «стратегія», приведено у відповідність загальні стратегії підприємства та стратегії експорту на кожному із типів ринку.

Ключові слова: стратегія, експорт, розвиток підприємства, конкурентоспроможність, зовнішньоекономічна діяльність.

Марченко В.М., Лебедева Н.П. СТРАТЕГИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена формированию стратегии экспортной деятельности субъекта внешнеэкономической деятельности. В статье развиты основные теоретические положения и определено понятие «стратегия». В процессе исследования использованы методы анализа – для изучения понятия «стратегия»; синтеза – для осуществления выводов по формированию стратегии субъекта внешнеэкономической деятельности; сравнения – для изучения тенденций и закономерностей развития стратегии экспортной деятельности. Проанализированы взгляды отечественных и зарубежных ученых относительно сущности понятия «стратегия», приведены в соответствие общие стратегии предприятия и стратегии экспорта на каждом из типов рынка.

Ключевые слова: стратегия, экспорт, развитие предприятия, конкурентоспособность, внешнеэкономическая деятельность.

Marchenko V.M., Lebedeva N.P. EXPORT ACTIVITY STRATEGY FOR SUBJECT FOR FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

The article is devoted to the formation of the strategy of export activity of the subject of foreign economic activity. The article develops the basic theoretical positions and defines the notion of "strategy". In the process of research, the methods of analysis were used – to study the concept of "strategy"; synthesis – to make conclusions about the formation of the strategy of the subject of foreign economic activity; comparison – study of trends and patterns of development of export strategy. The views of domestic and foreign scientists on the essence of the concept "strategy" are analyzed, the general strategy of the enterprise and the export strategy on each of the types of the market are brought into compliance.

Keywords: strategy, export, enterprise development, competitiveness, foreign economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний розвиток світового ринку має високі темпи зростання, посилення конкуренції, що сприяє ефективному розвитку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Однак мінливість зовнішнього середовища, відсутність зусиль щодо розвитку внутрішнього потенціалу, низька якість аналітичних досліджень зовнішніх ринків приводить до фінансових втрат через невідповідність стратегії експорту типу ринку, спрямованості зовнішнього впливу, внутрішнім можливостям та системні незбалансованості між рівнями стратегічного планування (загальними і функціональними стратегіями).

Тому виникає потреба у систематизації знань та практичного досвіду щодо розроблення та реалізації стратегій експорту, узгоджених зі стратегіями підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері стратегії для підпри-

© Марченко В.М., Лєбєдєва Н.П.

ємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності займалися такі вчені, як Л.Є. Довгань, М. Портер, Б. Карлофф, М.О. Карпенко, Ю.О. Швець, С. В. Косенко, Ю.Л. Зборовська та багато інших.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення сутності поняття «стратегія» та систематизація стратегій експорту відповідно до загальних стратегій підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним напрямом руху підприємства до основної мети є створення ефективної стратегії. Не існує єдиного поняття щодо визначення стратегії та етапів її створення. Кожне підприємство саме обирає варіант стратегії, за якою буде рухатися у своїй діяльності. Так, А. Мескон [1] визначає стратегію як комплексний план, який є сформованим для здійснення місії організації та досягнення її цілей.

Згідно з А. Чандлером [1], стратегія – це встановлення основних довгострокових цілей і намірів організації, а також напряму дій і ресурсів, які необхідні для досягнення цілей.

Американський економіст М. Портер [2] вважає, що стратегія – це аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складниками організації для визначення цінності та позиціонування організації щодо галузевого середовища. М. Портер вважає, що важливим аспектом стратегії є її постійність, не можна постійно «кидатися з боку в бік», адже так можна зашкодити своїй репутації і «вибитися» зі своєї стратегії.

Б. Карлофф [3] розкриває поняття «стратегія» як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії.

Л. Швайка [4] стверджує, що стратегія – це узагальнена модель майбутнього стану економіки та планових дій щодо його досягнення, яка встановлює основні напрями, цілі та пріоритети діяльності, визначає критичні ресурси та необхідні нововведення, містить засоби реалізації пріоритетів та індикатори досягнення планованого результату.

Згідно з трактуванням З. Шершньова [5], стратегія – це конкретизована у певних показниках позиція в середовищі, яку займає підприємство, це своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище і спроба знайти шляхи ефективного пристосування до зовнішніх, неконтрольованих фірмою факторів, а також проведення необхідних змін елементів внутрішнього середовища та їх комбінацій.

Отже, в результаті аналізу поняття «стратегія» можна дійти висновку, що вчені дають тотожні значення цього визначення.

На нашу думку, стратегія являє собою напрям досягнення бажаного стану соціального та економічного розвитку підприємства на основі реалізації внутрішнього потенціалу та максимального використання позитивної спрямованості зовнішнього впливу.

Стратегія експорту – це основоположна програма дій, яка визначає пріоритетні напрями діяльності підприємства на зовнішньому ринку з урахуванням наявних у підприємства ресурсів і вимог зовнішнього ринку.

На ефективність стратегії підприємства впливає чимало факторів зовнішнього та внутрішнього середовища (рис. 1).

Стратегія експортної діяльності може бути реалізована лише за умови врахування вимог зовнішнього середовища та наявності внутрішнього потенціалу для забезпечення відповідності між внутрішнім потенціалом та вимогами зовнішнього ринку.

Реалізація експортної діяльності пов'язана з необхідністю врахування системи державного регулювання країни експорту та країни імпорту в частині відповідності продукції, що експортується, вимогам безпеки та якості продукції, відповідності промисловому та споживчому попиту країни імпорту, відповідності міждержавним домовленостям та обмеженням країни експорту тощо.

Ефективність реалізації експортної стратегії досягається завдяки здатності продукції, що експортується, відповідати вимогам зовнішнього ринку, що забезпечується високим рівнем конкурентоздатності та відповідності основних функціональних здатностей продукції вимогам споживачів. Тому в процесі оцінювання впливу зовнішнього середовища оцінка конкуренції та оцінювання наявних та прихованих потреб споживача є запорукою її реалізації.

Виходячи з підходів маркетингу, існує два типи ринків: B2B (бізнес для бізнесу) та B2C (бізнес для споживача). Українські підприємства протягом тривалого періоду здійснювали експорт на ринках B2B (сільськогосподарські, металургійні, добувні, хімічні, лісозаготівельні, текстильні, машинобудівні підприємства). Підприємства харчової, легкої, деревообробної промисловості у вигляді готових харчових продуктів, тестильних матеріалів та текстильних виробів, взуття, головних уборів, меблів орієнтовані на реалізацію стратегій експорту на ринках B2C. Осо-

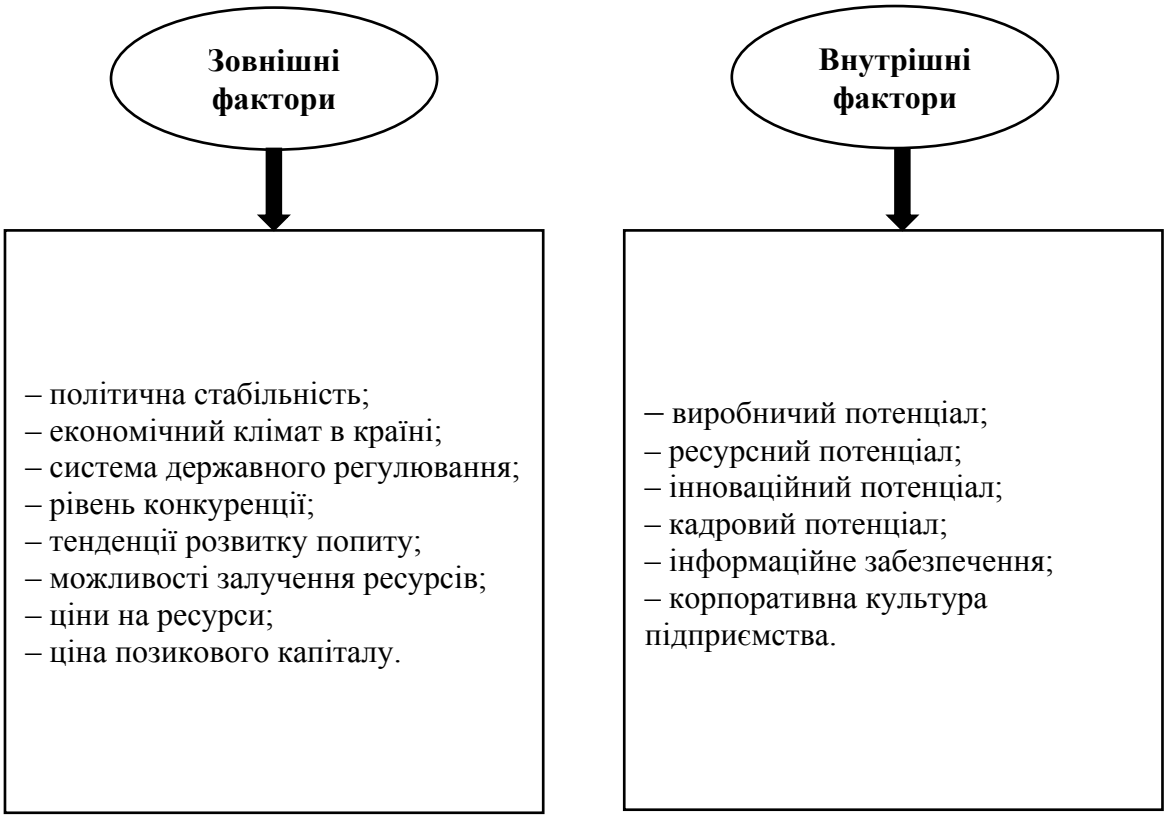


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на стратегію підприємства

бливості функціонування обох ринків зумовлюють і особливості реалізації експортних стратегій залежно від типу ринку.

Підприємства, орієнтовані на ринки B2B, маючи вузький асортимент продукції та обмежені можливості товарної диверсифікації, реалізують стратегії експорту, метою яких є «широта» розвитку.

Такими стратегіями є географічна диверсифікація та поглинання конкурентів.

На ринку B2C реалізація стратегії зростання підприємства відбувається шляхом товарної диверсифікації експорту та формування дистрибуції на кожному із ринків.

Формування та реалізація експортної стратегії здійснюється в межах загальної стратегії діяльності промислового підприємства.

У теорії стратегічного управління виокремлюють три типи загальних стратегій: зростання, стабілізації та виживання.

Стратегія зростання передбачає підвищення обсягів реалізації продукції підприємства завдяки використанню переваг зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства. Основними функціональними стратегіями, які успішно реалізують стратегію зростання, є стратегія експорту та інноваційна стратегія.

Стратегія стабілізації спрямована на підтримання обсягів реалізації та прибутку з наступним їх зростанням. Характерна для періодів зниження ділової активності в економіці, а також зумовлена відповідним життєвим циклом підприємства. Ознаками переходу до реалізації стадії стабілізації є погіршення динаміки економічних показників діяльності підприємства. В основі реалізації стратегії стабілізації лежить сукупність заходів оборонно-наступального характеру.

Стратегію виживання або оборонну стратегію застосовують, коли підприємство перебуває у кризовому стані. Застосовується у разі повного розбалансування економічної діяльності підприємства, що характеризується критичним погіршенням показників економічної динаміки. Ця стратегія базується на короткострокових заходах, спрямованих на відновлення діяльності підприємства і переведення його в стан стабілізації.

Кожна із загальних стратегій реалізується через систему функціональних стратегій, які логічно та структурно повинні бути підпорядковані та реалізувати мету загальної стратегії (табл. 1). Окрім того, кожна експортна стратегія, незалежно від типу ринку, підтримується системою напрямів та інструментів реаліза-

Таблиця 1

Співвідношення загальних та експортних стратегій підприємства

Загальна стратегія	Експортна стратегія	
	B2B	B2C
Зростання	Експансія на нові ринки Поглинання конкурентів Придбання зарубіжних підприємств	Товарна диверсифікація експорту
Стабілізації	Стратегія кооперації Стратегія диференціації	Формування дистрибуції на кожному з ринків
Виживання	Стратегія сегментації ринків	Товарна оптимізація

Таблиця 2

Чинники для формування та реалізації експортної стратегії

Чинник	Характеристика
Виробничий потенціал	Забезпечує виготовлення продукції з визначенням технічних параметрів та дотриманням певного обсягу випуску продукції в певні терміни
Людські ресурси	Наявність кваліфікованих фахівців, здатних здійснювати виробництво продукції, що йде на експорт, яка відрізняється від моделі виробленої продукції
Інформаційна база	Своєчасний збір інформації про всі можливості та загрози, які очікують підприємство під час виходу на зовнішній ринок. Основну увагу слід приділити економічним, конкурентним, технологічним, соціальним, а також політичним факторам
Фінансові можливості	Затверджений перелік процедур розподілу ресурсів, охарактеризований в кількісній формі, а також представлений у вартісному вираженні. Тобто для реалізації експортної стратегії необхідно визначити обсяги фінансових ресурсів, які окремо є спрямовані на зовнішній ринок

Джерело: розроблено автором на основі матеріалів [8]

ції інноваційної, маркетингової та логістичної стратегій.

Отже, під час розроблення експортної стратегії необхідною умовою її реалізації є дотримання принципу системності, взаємоузгодженості та збалансованості між загальними та функціональними рівнями управління.

Окрім того, стратегія експортної діяльності повинна бути гнучкою, пристосовуватися до зовнішніх змін та реагувати на ринкові потреби і зміни.

Щоб сформувати та реалізувати експортну стратегію, необхідно врахувати і чинники внутрішнього потенціалу (табл. 2).

Стратегію експортної діяльності слід обирати й узгоджувати з усіма відділами та відображати основні цілі підприємства. Сформувавши ефективну стратегію, підприємство обирає напрям руху та раціонально використовує всі основні ресурси.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на основі проведеного дослідження було встановлено, що стратегія являє собою набір рішень, що в перспективі забезпечать вихід підприємства на нові ринки збуту та дадуть змогу визначити можливі шляхи негативного впливу та вжити заходів щодо їх запобігання. Для того щоб сформувати та реалізувати експортну стратегію, підприємству необхідно врахувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища і чинники, що впливають на стратегію. Ефективна експортна стратегія дасть підприємству змогу адаптуватися до зовнішнього середовища та забезпечити конкурентні переваги у сферах, де є найбільші шанси на успіх.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Довгань Л.Є. Стратегічне управління : навч. посібн. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2009. – 440 с.

2. Портер М. Стратегія конкуренції : пер. з англ. / М. Портер. – К. : Вид-во «Основи», 1998. – 236 с

3. Карлофф Б. Деловая стратегия : пер. с англ. / Б. Карлофф. – М. : Изд-во «Экономика», 1991. – 239 с.

4. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : навч. посібн. / Л.А. Швайка. – К. : Вид-во «Знанн», 2006. – 435 с.

5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – Вид. 2-ге, [пе- реробл. та доп.]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.

6. Карпенко М.О. Роль стратегічного планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю [Електронний ресурс] / М.О. Карпенко, Ю.С. Карпік. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/457/445

7. Швець Ю.О. Вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність стратегічного управління оборотними коштами підприємств машинобудування / Ю.О. Швець // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 26–36.

8. Косенко С.В. Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств: визначення та класифікація / С.В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 3. – С. 117–128.

9. Зборовська Ю.Л. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК України в контексті глобалізації / Ю.Л. Зборовська // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 5. – С. 108–116.

УДК 338.33

ABC-XYZ-аналіз як засіб управління асортиментом машинобудівного підприємства

Марченко В.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Башилова В.П.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто питання оптимізації асортиментної політики машинобудівного підприємства на основі ABC-XYZ-аналізу. Наведено поняття асортиментної політики підприємств та фактори, що на неї впливають. Зазначено переваги та недоліки ABC- і XYZ-аналізу, висвітлено підсумкову матрицю цих методів аналізу асортименту. Описано механізм застосування методів у ТОВ «НВФ «Металобудсервіс». Визначено, що використання ABC- і XYZ-аналізу в поєднанні дає змогу повною мірою оцінити весь асортимент компанії і зрозуміти, як можна управляти тими чи іншими групами і категоріями товарів.

Ключові слова: асортиментна політика, машинобудівне підприємство, управління, ABC-аналіз, XYZ-аналіз.

Марченко В.М., Башилова В.П. ABC-XYZ-АНАЛИЗ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы оптимизации ассортиментной политики машиностроительного предприятия на основе ABC-XYZ-анализа. Приведены понятия ассортиментной политики предприятия и ряд факторов, которые на нее влияют. Указаны преимущества и недостатки ABC- и XYZ-анализа, итоговая матрица анализа ассортимента. Описан механизм применения метода в ООО «НПФ «Металлостройсервис». Определено, что использование ABC- и XYZ-анализа в сочетании позволяет в полной мере оценить весь ассортимент компании и понять, как можно управлять теми или иными группами товаров.

Ключевые слова: ассортиментная политика, машиностроительное предприятие, управление, ABC-анализ, XYZ-анализ.

Marchenko V.M., Bashylova V.P. ABC-XYZ-ANALYSIS AS A METHOD OF ASSORTMENT MANAGEMENT OF MACHINE BUILDING COMPANY

The article reveals the essence of how to optimize assortment policy of machine building company based on ABC-XYZ-analysis. It describes an assortment concept of enterprise policy and a number of factors that affect it. The article contains mechanism for the application of methods at Metalobudservis. It was determined that the use of ABC and XYZ- analysis in combination allows you to fully evaluate the entire range of the company and understand how to manage various groups and categories of goods.

Keywords: assortment policy, building enterprise management, ABC-analysis, XYZ-analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкові відносини в Україні висувають високі вимоги до формування та раціонального управління асортиментом товарів. Це служить одним із критеріїв конкурентоспроможності підприємства. Асортимент товарів машинобудівних підприємств різноманітний і відрізняється походженням, призначенням, якістю різних видів товарів. Виходячи із цього, актуальною для підприємств є систематизація всієї безлічі груп, підгруп, видів і різновидів товарів, виявлення сильних і слабких сторін серед сукупності товарної продукції. Саме для цього актуальним для підприємств буде застосування ABC-XYZ-аналізу. Його використання дає змогу повною мірою оцінити весь асортимент компанії, підвищити ефективність системи управління товарами і товарними запасами, підвищити частку високорентабельних товарів без порушення основних принципів асортиментної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління асортиментною політикою розглядалася як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями в різні періоди часу. Вирішенню окремих завдань проблеми управління

© Марченко В.М., Башилова В.П.

товарним асортиментом підприємства присвячено чимало теоретичних та практичних досліджень вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких – А. Хоскинг, М. Мескон, М. Альберт, Й. Ворст. Українські та російські автори також розглядають цю проблему у своїх працях, серед яких варто відзначити наукові розробки Л.В. Балабанова, І.Х. Баширова, О.П. Боняра, Д.О. Брагіна, О.П. Дуровича, І.В. Заблодської, П.С. Зав'ялова, В.Я. Кардаша, Н.С. Кубишина, Н. Чухрая. Нині ці знання потребують систематизації та адаптації до сучасних підприємств та економічного клімату.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – узагальнення та характеристика асортиментної політики підприємства та її оптимізація на прикладі машинобудівного підприємства на основі ABC-XYZ-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета управління асортиментною політикою підприємства – систематизація усієї безлічі груп, підгруп і видів товарів, виявлення сильних і слабких сторін серед сукупності товарної продукції. Асортиментна політика машинобудівного підприємства – це цілеспрямована діяльність у сфері товарного забезпечення ринку, заснована на довгостроковому плануванні і регулюванні. Вона спрямована на задоволення попиту споживачів з урахуванням оптимізації номенклатури товарів і забезпечення рентабельності всієї діяльності. Чим якісніше підібраний асортимент товарів торгового підприємства, тим більший прибуток буде отриманий. На побудову асортиментної політики на вітчизняних підприємствах впливає низка факторів (табл. 1) [4, с. 35].

Якісне управління товарами має на увазі проведення регулярного детального аналізу великої кількості інформації за статистикою продажів, запасів товару, неліквідів тощо. Виходячи зі специфіки об'єкта дослідження, у статті розглянуто методи ABC- і XYZ-аналізу. Вони проводяться для аналізу продажів компанії, структурування, визначення чітких лідерів та аутсайдерів серед усіх груп товарів для коригування своєї асортиментної політики.

ABC-аналіз – це інструмент, який дає змогу визначити рейтинг товарів за зазначеними критеріями і виявити ту частину асортименту, яка забезпечує максимальний ефект. Ідея ABC-аналізу будується на основі принципу Парето, суть якого полягає у такому: «20% зусиль дають 80% результату, а інші 80% зусиль – лише 20% результату», тобто 20% усіх товарів дають 80% обороту. Застосовуючи це правило до товарів машинобудівного підприємства, можна зробити дуже простий крок щодо впровадження логістики [2 с. 69].

Метод ABC-аналізу дає змогу класифікувати товарні запаси підприємства за ступенем їх важливості шляхом ділення на три категорії. Класичні границі такі [1 с. 10–17]: А – найбільш цінні (20% товарних запасів; 80% – продаж), товари цієї групи завжди повинні бути присутніми в асортименті; В – проміжні (30% товарних запасів; 15% – продаж), товари цієї групи є товарами середнього ступеня важливості; С – найменш цінні (50% товарних запасів; 5% – продаж), товари цієї групи найменш важливі, це претенденти на виключення з асортименту та товари-новинки.

XYZ-аналіз – математично-статистичний метод, який дає змогу проаналізувати і спрогнозувати стабільність продажів окремих видів товарів і коливання рівня споживання тих чи інших товарів [3, с. 50]. Метод цього аналізу полягає у розрахунку для кожної товарної позиції коефіцієнта варіації, або коливання

Таблиця 1

Фактори, що впливають на побудову асортиментної політики

Фактори	Опис
Економічні	Грошові доходи населення; рівень цін та їх співвідношення між окремими видами і групами товарів; ступінь забезпеченості населення предметами тривалого користування
Соціальні	Соціальна та професійна структура населення; рівень освіти і культурного розвитку людей, свята, мода
Демографічні	Зміна чисельності населення та його складу (за статтю, віком, місцем проживання), склад сім'ї
Природничо-кліматичні	Кліматичні умови, тривалість пір року, фізіологічні особливості людського організму залежно від статі і віку
Специфічні	Технічна оснащеність, умови матеріалопостачання (наявність стабільності надходження джерел сировини і матеріалів, вид джерел, віддаленість постачальника), транспортні умови

витрат. Цей коефіцієнт показує відхилення витрат від середнього значення і виражається у відсотках. Параметрами можуть бути обсяг продажів (кількість), сума продажів, сума реалізованої торговельної націнки [5, с. 22–27].

Можна використовувати кожен вид аналізу окремо, але це не буде відображати повної картини асортиментної матриці компанії, тому рекомендується використовувати обидва види аналізу в комплексі для виявлення сильних і слабких товарів, стабільності продажів і ключових для компанії продуктів. XYZ-аналіз у поєднанні з ABC-аналізом – це виявлення безумовних лідерів та аутсайдерів в асортименті підприємства.

ABC-XYZ- аналіз дає змогу розбити дані з продажу на дев'ять груп залежно від внеску у виручку компанії (ABC) і регулярності покупок (XYZ). Після проведення цих двох видів аналізу складається підсумкова матриця, оцінка якої дає змогу оптимально сформувати запас на складі (табл. 2).

Як приклад розглянуто застосування ABC-XYZ-аналізу для ТОВ «Металобудсервіс». Основний напрям діяльності компанії – виробництво і продаж різних металоконструкцій і металовиробів, а також будівельних матеріалів. Об'єктами аналізу обрано 45 товарних груп для визначення найбільш пріоритетних. Параметром, за яким проводився ABC-XYZ-аналіз, обрано обсяг продажів у натуральному вираженні.

Для проведення аналізу використано пакет прикладного програмного забезпечення MS Excel. Результати аналізу, а саме розподіл усіх товарних груп на підставі ABC-XYZ-аналізу, представлено в табл. 3.

Також результати ABC- та XYZ-аналізу представлено на рис. 1 і 2 відповідно. Таким чином, 25,6% товарних груп забезпечують 80% обсягу продажів компанії. Це такі групи, як, наприклад, сортовий металопрокат, листовий прокат, балки. 18,6% товарних груп гарантують 15% обсягу продажів компанії. До таких груп належать, наприклад, холоднокатаний лист, фасонний прокат, дріт. Частина товарних груп, що залишилася (55,8%), дає лише 5% обсягу продажів. Це смуга сталева, сітка кладочна, металеві листи-перекат тощо.

За отриманими результатами для вдалого управління асортиментом продукції на підприємстві можна дати такі рекомендації:

1) Товари з груп A і B забезпечують основний товарообіг і прибуток компанії, тому вони повинні бути постійно в наявності, таким товарам необхідно приділяти першочергову увагу.

Таблиця 2

Підсумкова матриця ABC-XYZ аналізу

	A	B	C
X	AX – високий рівень доходу, стабільне споживання	BX – високий рівень участі в доходах поєднується з нестабільністю споживання і складністю його прогнозу	CX – високий рівень участі в доходах, покупки відбуваються випадково. Немає можливості прогнозування
Y	AY – середній рівень доходу, стабільне споживання	BY – середній рівень доходу, нестабільне споживання	CY – середній рівень доходу, випадкове споживання
Z	AZ – низький рівень доходу, стабільне споживання	BZ – низький рівень доходу, нестабільне споживання	CZ – низький рівень доходу, випадкове споживання

Таблиця 3

Результати аналізу частки об'єктів у класі під час XYZ-аналізу

	A	B	C
X	Сортовий металопрокат, рейки, катанка, квадрат, коло, арматура, смуги, фланець	Металеві листи, холоднокатаний лист, гарячекатаний лист, сталевий лист, оцинкований лист	Смуга сталева, дріт сталевий, сітка, рабиця, шестигранник, засувка
Y	Нержавіючий прокат, листовий прокат, труби, зварювальні матеріали	Фасонний прокат, швелер, куточок сталевий, двутавр, перехід, трійник	Сітка кладочна, сітка оцинкована, профнастил, відвід сталевий, заглушка сталева, нержавіюча сталь, оцинкована сталь, балки нові
Z	Балки лежалі, труби б/в	Дріт, квадрат сталевий	Металеві листи-перекат, бочонок сталевий, металочерепиця

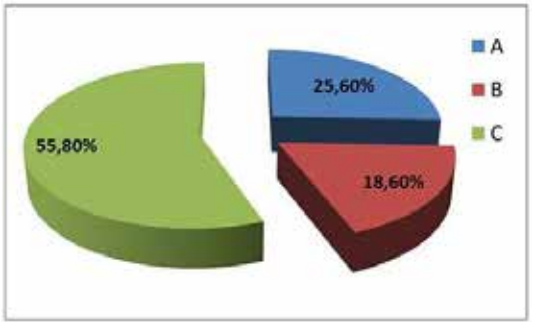


Рис. 1. Частка об'єктів у класі за АВС-аналізу

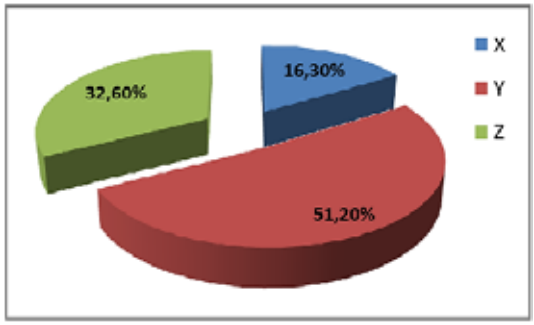


Рис. 2. Частка об'єктів у класі за XYZ-аналізу

Товари групи С становлять близько 20% обороту (або прибутку) і вимагають періодичного контролю. Для товарів із цієї групи застосовують спрощені методи планування, обліку і контролю.

2) Категорія X – товари, які характеризуються стабільністю продажів і, як наслідок, високими можливостями прогнозу продажів. Для таких товарів необхідно тримати оптимальні запаси і застосовувати математичні методи прогнозування попиту та моделі визначення розмірів оптимального запасу товару.

3) Категорія Y – товари, що мають деякі коливання в попиті і, як наслідок, середній прогноз продажів.

4) Категорія Z – товари з нерегулярним споживанням, будь-які тенденції відсутні, точність прогнозу продажів невисока. До таких товарів належать ті, які виробляють на замовлення або які тільки з'явилися і зовсім недавно надійшли в продаж.

5) Групи AX і AY – це ті товари, які забезпечують найбільший обсяг продажів, вони користуються досить стабільним попитом, відповідно, їм необхідно приділяти найбільшу увагу. Слід забезпечити постійну наявність товару на складі, але при цьому не слід створювати надлишковий страховий запас. Попит на товари цієї групи стабільний, добре прогнозується. Часто доцільно скоротити частку товарів групи Z в асортиментній матриці компанії і тим самим вивільнити кошти, які можна спрямувати на збільшення запасів найбільш важливих і пріоритетних груп.

6) Товари груп AY і BY за високого товарообігу характеризуються недостатньо стабільним попитом. Щоб забезпечити постійну наявність товару із цієї групи, необхідно збільшити страховий запас.

7) Товари груп AZ і BZ відрізняються низькою прогнозованістю попиту за високого обсягу продажів. Якщо забезпечувати постійну наявність товарів даної групи тільки за рахунок надлишкового страхового запасу товарів, це призведе до того, що середній товарний запас компанії значно зросте. Для товарів із груп AZ і BZ слід переглянути систему замовлень. Одну частину товарів потрібно переводити на систему замовлень із постійною сумою або обсягом замовлення. Іншу частину товарів необхідно забезпечити за рахунок більш частих поставок або ж слід вибрати постачальників, розташованих ближче до складу.

8) 80% асортименту компанії припадає на товари з групи С. XYZ- аналіз дає можливість значно скоротити час, який менеджер-аналітик витрачає на контроль та управління товарами цієї групи.

9) Для товарів із групи CX можна застосувати систему замовлень із фіксованою періодичністю, а також зменшити страхові запаси таких товарів.

10) Для товарів із групи CY можливе застосування системи з постійною сумою або обсягом замовлення. У цьому разі необхідно формувати страховий запас по товарах із цієї групи виходячи з наявних у фірми вільних грошових коштів.

11) Усі товари-новинки, сезонні товари, товари, які привозили під замовлення, переважно потрапляють до групи CZ. Частину товарів із цієї групи можна виводити з асортименту без особливих переживань. Іншу ж частину необхідно постійно контролювати й аналізувати, оскільки товари саме із цієї групи перетворюються в неліквіди, від яких компанія у подальшому зазнає втрат. Залишки товарів, які привезені під замовлення або вже не випускаються, слід поступово виводити з асортиментної матриці компанії.

Матриця ABC-XYZ дає докладну інформацію для стратегічної зміни позицій номен-

клатури. Наприклад, відсутність уваги відділу маркетингу до просування продукції групи С впливає на збільшення групи CZ. Можливо, вивчення ринку збуту товарів із групи CZ і проведення певних маркетингових заходів дасть змогу перемістити ці позиції до групи CY, для якої характерні більш виражені тенденції попиту, що в подальшому може призвести до переміщення їх до групи BY.

Таким чином, керівництву підприємства «Металобудсервіс» необхідно правильно прогнозувати попит на товари з груп А і В, запаси за даними групам не повинні бути завищені. Також необхідно провести більш глибокий аналіз асортименту товарних груп із класу С. Можливо, частину товарів слід вивести з асортименту компанії, щоб уникнути подальшого зростання неліквідів, а для частини товарів необхідно змінити маркетингову стратегію для збільшення попиту на ці товари і переміщення їх до іншого класу за ABC-XYZ-аналізом.

Висновки з цього дослідження. Використання ABC- і XYZ-аналізу має низку значних переваг, таких як: підвищення ефективності системи управління товарами і товарними запасами; підвищення частки високорентабельних товарів без порушення основних принципів асортиментної політики; виявлення пріоритетних товарів, тобто товарів, що приносять максимальний дохід і характеризуються стабільним споживанням; перерозподіл зусиль персоналу залежно від кваліфікації та наявного досвіду; скорочення кількості продажів, утрачених унаслідок відсутності необхідних товарів.

Таким чином, ABC-XYZ-аналіз дає змогу повною мірою оцінити весь асортимент компанії і зрозуміти, як можна управляти тими чи іншими групами і категоріями товарів, які товари необхідно вивести з асортименту, а для яких товарів, навпаки, необхідно збільшити страховий запас.

Наукова новизна роботи полягає у розкритті теоретичних основ змісту ABC-XYZ-аналізу, його використанні та впровадженні на сучасному машинобудівному підприємстві, а також механізмів реалізації ефективної асортиментної політики в рамках функціонування на вітчизняних підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Башлачова Т.А., Ільченко А.Н. Оперативне управління запасами в роздрібній торгівлі / Т.А. Башлачова, А.Н. Ільченко // Сучасні наукомісткі технології. – 2011. – № 4(28). – С. 10–17.

2. Беленов О.Н., Бугаєва Т.М. Типологія методів управління асортиментом продукції / О.Н. Беленов, Т.М. Бугаєва // Сучасна економіка: проблеми і решенія. – 2010. – № 1. – С. 69.

3. Бодряков Р.Е. ABC і XYZ: складання та аналіз підсумкової матриці / Р.Е. Бодряков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rombcons.ru/logistik2.htm.

4. Бузукова Е.А. Аналіз асортименту і стабільності продажів з використанням ABC-аналізу та XYZ-аналізу / Е.А. Бузукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakup.vl.ru/files/avs_i_huz_analizi.pdf.

5. Губернаторов А.М. Оптимізація асортиментної політики на виробництвах / А.М. Губернаторов // Економіка і бізнес. – 2011. – № 1(5). – С. 22–27.

УДК 005.95/96-044.332

Основні проблеми адаптації персоналу та методи їх вирішення на підприємствах

Миронова О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена актуальним проблемам адаптації працівників на сучасних підприємствах. Визначено сутність поняття «адаптація персоналу». Проаналізовано чинники, що впливають на якість адаптаційного процесу на підприємстві. Побудовано типову карту проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства. Запропоновано заходи щодо вирішення проблем адаптації персоналу на сучасних підприємствах.

Ключові слова: персонал, адаптація персоналу, карта проблем, методи адаптації, інтеграція.

Миронова О.Н. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена актуальным проблемам адаптации работников на современных предприятиях. Определена сущность понятия «адаптация персонала». Проанализированы факторы, влияющие на качество адаптационного процесса на предприятии. Построена типовая карта проблем, с которыми сталкиваются современные предприятия. Предложены мероприятия по решению проблем адаптации персонала на современных предприятиях.

Ключевые слова: персонал, адаптация персонала, карта проблем, методы адаптации, интеграция.

Myronova O.M. THE MAIN PROBLEMS OF THE PERSONNEL ADAPTATION AND METHODS OF THEIR SOLVING AT ENTERPRISES

The article is devoted to actual problems of employees' adaptation at modern enterprises. The essence of the concept "personnel adaptation" is defined. The factors influencing the quality of the adaptation process at the enterprise are analyzed. A typical map of the problems faced by domestic enterprises is constructed. The measures to solve problems of personnel adaptation at modern enterprises are suggested.

Keywords: personnel, personnel adaptation, problem map, adaptation methods, integration.

Постановка проблеми. Люди відіграють особливу, найважливішу роль на підприємствах. Управління персоналом потребує особливого, індивідуального підходу, який дасть змогу знайти ефективні механізми управління різними людьми. У загальному вигляді управління персоналом являє собою забезпечення необхідних організації навичок, вмінь та підтримання бажання використовувати ці навички та вміння у співробітників. Це завдання можна вирішити за рахунок створення ефективного процесу підбору персоналу. Однак часто недостатнім є тільки високий професіоналізм працівника. Для того щоб він повноцінно розпочав нову роботу в новому колективі, необхідно допомогти йому адаптуватися. Цей процес потребує спеціальних знань та навичок менеджерів усіх ланок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням адаптації персоналу на підприємстві приділяється увага в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: Т.Ю. Базарова, В.А. Воліна, В.А. Дятлова, А.П. Єгоршина, Б.Л. Єрьоміна, А.В. Ігнатьєва, В.В. Красношапки, О.В. Крушельницької, В.Г. Никифоренка, М.В. Чорної та інших авторів.

Виділення раніше невирішених частин загальної проблеми. Хоча питанням адаптації персоналу приділяється доволі багато уваги, однак і досі немає однозначної відповіді на питання, яким чином та якою мірою необхідно здійснювати адаптацію на підприємствах, щоб досягти позитивних результатів. Тому виникає необхідність розглядати проблеми, які виникають під час адаптації працівників, та запропоновувати заходи щодо вирішення певної проблеми.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення проблем та розроблення заходів щодо вдосконалення процесу адаптації персоналу на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наш час не існує загальноприйнятого визначення поняття «адаптація персоналу». В економічній літературі [1–5]

© Миронова О.М.

авторами були висловлені певні позиції щодо цього питання. Наведені визначення поняття «адаптація персоналу» доцільно навести у вигляді таблиці (табл. 1), щоб наочно виокремити в них родове поняття.

Таким чином, можна дійти висновку, що адаптація персоналу – це процес пристосування людини до нового середовища, що ґрунтується на поступовому включенні працівника до процесу виробництва у нових умовах.

Адаптація передбачає активну позицію особистості, усвідомлення свого соціального статусу і пов'язаної з ним рольової поведінки як форми реалізації індивідуальних можливостей особистості в процесі вирішення загальних завдань. У її межах відбувається детальне ознайомлення з колективом і новими обов'язками; засвоєння стереотипів поведінки; асиміляція – повне пристосування до середовища і, нарешті, ідентифікація – ототожнення особистих інтересів і цілей із загальними [2, с. 93].

Існує декілька підходів до класифікації видів адаптації [2; 6; 7]. Узагальнену класифікацію наведемо в табл. 2.

Успішність адаптації залежить від характеру виробництва, його середовища та самого працівника. Чим це середовище складніше, більше відрізняється від звичайного на попередньому місці роботи, тим важче проходить процес адаптації. Автори [8] виділяють чинники, які можуть вплинути на результати адаптації на підприємстві (табл. 3).

Сучасні українські підприємства стикаються з низкою типових проблем, які приводять до необхідності вдосконалення процесу адаптації. Розглянемо детальніше найбільш типову карту проблем адаптації персоналу на підприємстві (рис. 1).

Вище керівництво українських підприємств, переслідуючи мету економії витрат, не приділяє цьому питанню вагомої уваги, що і створює значні труднощі в роботі, адже люди – це той головний ресурс, той мотор, від якого залежить ефективність діяльності підприємства загалом. Проте, незважаючи на все це, на відділ кадрів зазвичай покладено безліч функцій, які потребують оптимального їх виконання з боку співробітників підрозділу, а саме:

– забезпечення дотримання принципів підбору персоналу на підприємстві;

– забезпечення і здійснення контролю за виконанням трудового законодавства, наказів, вказівок і рішень вищестоящих організацій з питань роботи з кадрами;

– організація роботи з підвищення ділової кваліфікації працівників, організація виробничо-економічного навчання з усіма працівниками підприємства;

– створення адекватної системи мотивації;

– вивчення практичної діяльності керівників і фахівців, забезпечення на цій основі правильного розміщення кадрів;

Таблиця 1

Визначення поняття «адаптація персоналу» різними авторами

Джерело	Визначення	Родове поняття
Кібанов А. [1]	взаємне пристосування працівника й організації, що ґрунтується на поступовому включенні працівника до процесу виробництва у нових для нього професійних, психофізіологічних, соціально-психологічних, організаційно-адміністративних, економічних, санітарно-гігієнічних та побутових умовах праці та відпочинку	взаємне пристосування
Никифоренко В.Г. [2, с. 93]	взаємне пристосування людини і навколишнього середовища, як предметно-речовинного, так і соціального	
Базаров Т.Ю., Єрьомін Б.Л. [3, с. 233]	процес активного пристосування людини до нового середовища, знайомство з діяльністю організації, особливостями виробництва, включення в комунікативні мережі, знайомство з корпоративною культурою і зміна власної поведінки відповідно до вимог нового середовища	процес активного пристосування
Єгоршин А.П. [4, с. 193]	процес пристосування колективу до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовища організації; пристосування індивідуума до робочого місця і трудового колективу	процес пристосування
Конотопцева Ю. [5]	процес входження людини в організацію та її пристосування до умов функціонування нової організації	процес входження

Таблиця 2

Класифікація видів адаптації працівників (узагальнено на основі літературних джерел [2; 6; 7])

Класифікаційна ознака	Види	Характеристика
за суб'єктом адаптації	адаптація працівника	процес пристосування працівника до організації
	адаптація організації	процес пристосування трудового середовища до працівника
за рівнем	первинна адаптація	для осіб, що не мають трудового досвіду
	вторинна адаптація	для осіб, що вже працювали в трудових колективах
за суб'єктно-об'єктними відносинами	активна	учасник адаптації намагається впливати на організаційне середовище з метою його зміни
	пасивна	працівник не намагається вплинути на трудове середовище
за сферою впливу	адаптація до нової посади	введення працівника в нову посаду
	реадаптація	для працівників, що зайняли посади після довгої відсутності, наприклад, у зв'язку з хворобою, декретною відпусткою, відрядженнями
	адаптація до зниження в кар'єрі	адаптація працівників, що займають посади, нижчі за попередні
	адаптація до звільнення	вивільнення у зв'язку з виходом на пенсію, реорганізацією та ліквідуванням організації
за ступенем завершеності процесу	повна адаптація	високі показники пристосування працівника до всіх аспектів організаційної культури
	часткова адаптація	працівник пристосувався тільки до окремих аспектів трудового середовища
	дезадаптація	працівник не зміг пристосуватися до жодного з аспектів трудової діяльності в організації
за видами діяльності	професійно-виробнича адаптація	пристосування до умов та режиму праці
	суспільно-політична адаптація	пристосування до суспільної праці в організації, соціального статусу
	міжособистісна адаптація	звикання до стилю спілкування в колективі, до традицій та норм поведінки
	особистісна адаптація	самореалізація, особистісний ріст, прагнення до інтелектуального та морального самовдосконалення
за змістом	організаційна адаптація	розуміння своєї ролі в організаційній структурі, вивчення та пристосування до ієрархічних зв'язків в організації
	психофізіологічна адаптація	звикання працівника до психологічних та фізіологічних умов праці
	соціально-психологічна адаптація	пристосування працівника до відносин у колективі
	економічна адаптація	знайомство з економічним механізмом управління організацією, системою оплати праці та винагородження
	професійна адаптація	пристосування наявних знань, умінь та навичок до посадових обов'язків, особливостей професії

– створення лояльного персоналу;

– дослідження психологічного клімату всередині підприємства тощо.

Поряд із цим через обмеженість ресурсів на вітчизняних підприємствах виділяється замало коштів на оплату праці працівників

відділу кадрів (або департаменту (відділу) з роботи з персоналом) загалом та адаптацію персоналу зокрема. Це зумовлює невелику кількість працівників у зазначеному підрозділі та зазвичай невисоку кваліфікацію таких працівників, оскільки через невисоку мотивацію вони не бажають навчатися та підвищуватися свою кваліфікацію. Слід також зазначити, що працівники відділів кадрів часто не мають спеціальної освіти в галузі управління персоналом, психології тощо. Усі ці проблеми зумовлюють негативні наслідки, в тому числі підвищують плинність персоналу на підприємствах.

Поряд із цим зазначені недоліки у складі відділу кадрів приводять до іншої проблеми: посадові інструкції для персоналу складають безпосередньо керівники відділів. А це при-

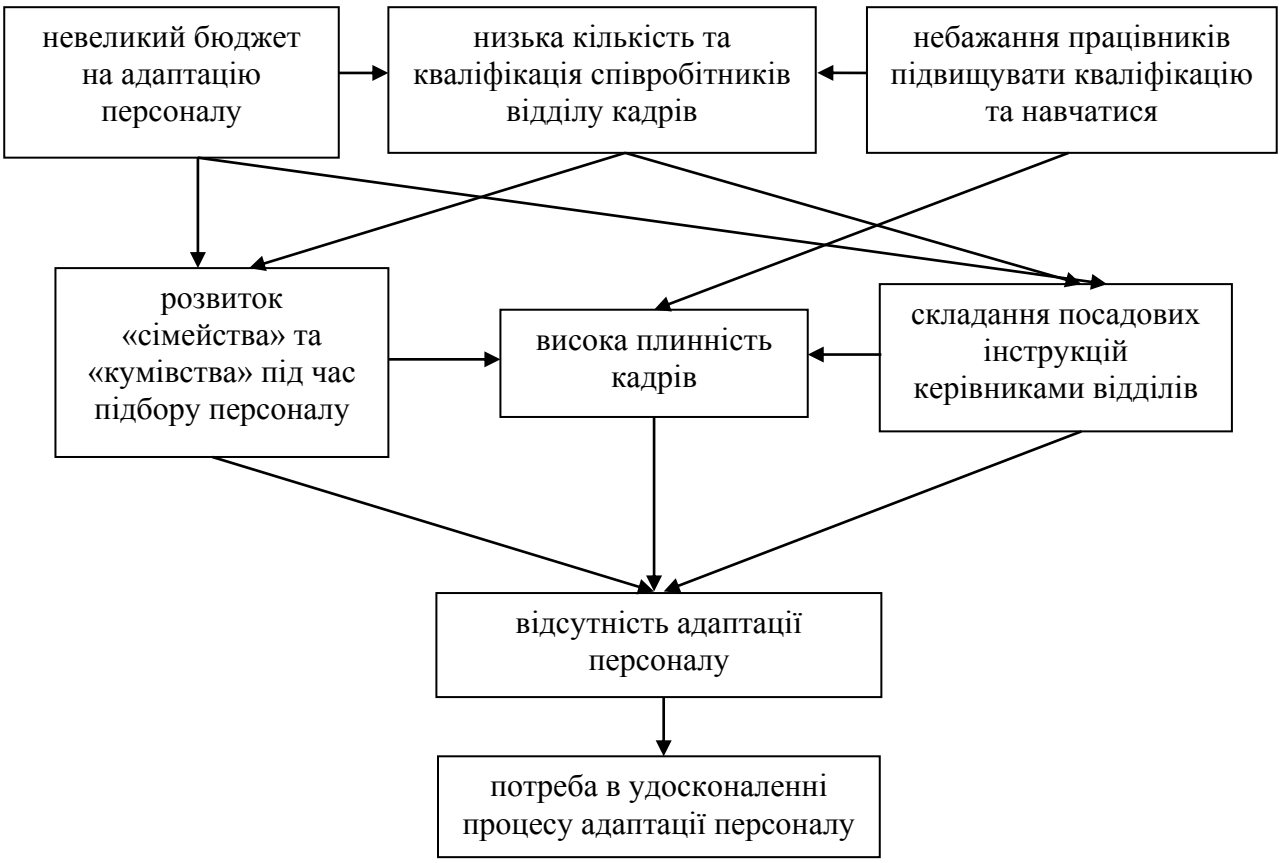


Рис. 1. Карта проблем адаптації працівників на підприємствах

Таблиця 3

Чинники впливу на результати адаптації працівника

Чинники, що визначають негативну (неуспішну) адаптацію працівників	Чинники, що визначають позитивну (успішну) адаптацію працівників
несумісність із рештою співробітників;	об'єктивність оцінки під час прийому і в процесі діяльності;
незадоволення стилем керівництва;	відпрацьований механізм адаптації;
невиправдані надії стосовно організації та умов праці;	імідж та репутація організації;
нерозуміння працівником вимог, що пред'являються до нього;	привабливість професії;
висока інтенсивність і складні умови праці на новому місці;	умови для оптимальної мотивації;
незбіг очікуваної і фактичної оплати праці;	система навчання і підвищення кваліфікації;
низький рівень комунікабельності, негативні риси характеру	соціально-психологічний клімат і організаційна культура;
	особисті якості працівника

водить до певних проблем, оскільки посадова інструкція містить лише професійні обов'язки кандидата на посаду, однак для набору персоналу та подальшої його адаптації необхідно брати до уваги його психологічну придатність, а також перспективи кар'єрного зростання, оскільки тільки людина, яка прагне постійно вдосконалюватися, може бути дійсно корисною для підприємства.

Негативним наслідком складання інструкцій керівниками відділів є мала кількість персоналу з вищою освітою, тому що керівникам відділів невигідно наймати у свої відділи професіоналів з вищою освітою, оскільки вони можуть бути конкурентами для керівників. Це й приводить до того, що у відділи наймаються працівники з професійною, але не вищою освітою.

Іншим негативним проявом найму працівників керівниками функціональних відділів є розвиток «сімейства» та «кумівства», оскільки підбір персоналу за допомогою співробітників підприємства є тим головним ресурсом робочої сили, до якого в основному звертається керівництво. На українських підприємствах вже доволі міцно сформувався та закріпився ланцюжок прийому на роботу по «блату», який бере свій початок від вищого керівництва та досягає рівня працівників робітничих професій.

Ще однією проблемою, яка є наслідком складання посадових інструкцій керівниками відділів без урахування особистісних якостей потенційного працівника, є небажання працівників підвищувати кваліфікацію та навчатися. А цьому потрібно приділяти значну увагу. Це дасть змогу в подальшому зберегти конкурентоспроможність підприємства та продукції, що випускається.

Усі наведені вище проблеми приводять до того, що більшість зусиль керівництва в межах управління персоналом спрямовані на підбір, підготовку та навчання персоналу, а на адаптацію нових або наявних працівників до нових умов праці, робочих місць та посад уваги, часу та коштів бракує. Таким чином, існує нагальна необхідність в удосконаленні процесу адаптації персоналу.

Процес адаптації умовно може проходити у такій послідовності [11]: оцінка рівня підготовленості новачка; орієнтування в організації; пояснення завдань і вимог до роботи; введення у робочу групу; заохочення допомоги новачку; функціонування.

Однак автори видокремлюють також інші етапи адаптації персоналу. Базуючись на етапах адаптації, які виділяють різні автори [6; 9–11], можна виокремити такі з них, як оцінка підготовленості новачка, орієнтування в організації, активна дія новачків та їх підтримка, стабільна робота новачка.

Найважливішим завданням керівників у процесі адаптації є надання допомоги працівникові в успішній інтеграції його в організацію. Практично інтеграція (або адаптація) повинна починатися з процесу одержання працівником інформації про історію підприємства, продукцію, що випускається, надавані послуги, структуру управління, правила внутрішнього розпорядку, пільги для співробітників, про можливості підвищення кваліфікації та кар'єрне зростання тощо. Всі ці відомості повинні надаватися працівникові фахівцями відділу кадрів. А ознайомлення з робочим місцем проводиться безпосереднім лінійним керівником. Він представляє нового працівника колегам, знайомить із виробничими функціями, дає можливість поспостерігати за роботою колег.

За необхідності можна призначити куратора нового працівника на перший робочий день. Важливо допомогти новому робітнику швидко адаптуватися на робочому місці та увійти рівноправним членом у свій колектив, тому що від того, як швидко він це зробить, буде залежати його повноцінне використання.

Поряд із цим доцільно розробити «Путівник для нового співробітника» або «Гід організацією». Назва може бути будь-якою, головне, щоб зміст такого документа містив таку інформацію, як:

1. Історія компанії.
2. Напрями діяльності.
3. Місія компанії.
4. Мета компанії.
5. Шляхи досягнення мети: завжди йти в ногу з часом, запроваджувати та застосовувати нові технології; ніколи не зупинятися на досягнутому, постійно вдосконалюватися; прагнути до зростання та розширення компанії, виходити на нові ринки тощо.
6. Цінності компанії, система яких містить чотири основні складники, такі як працівники; ділова репутація; інновації та розвиток; життя та здоров'я працівників.
7. Якості працівників, які ціняться в компанії: здатність до командної праці; здатність добиватися результатів та доводити справу до кінця; готовність брати на себе рішення складних завдань; ініціативність; новаторство; повага до кожного члена колективу, незалежно від посади; чесність; самокритичність; постійний розвиток як у професійному плані, так і в особистісному та ін.

Таблиця 4

Запропоновані методи адаптації персоналу

Вид адаптації	Метод
Професійна	інструктаж
	учнівство
	кураторство
Психофізіологічна	надання можливості спостерігати за роботою колег
Соціально-психологічна	знайомство з колективом за допомогою керівника відділу
	ознайомлення з «Путівником для нового співробітника»
Організаційно-адміністративна	ознайомлення з «Путівником для нового співробітника»
	кураторство
Санітарно-гігієнічна	ознайомлення з «Путівником для нового співробітника»
	кураторство

8. Деякі правила поведінки, яких необхідно дотримуватися на роботі.

9. Правила оформлення працевлаштування.

10. Умови розірвання трудового контракту.

Такий путівник дасть працівнику змогу ознайомитися з основними правилами роботи в організації. Він буде основним методом організаційної адаптації на підприємстві.

Також доцільним є застосування таких методів професійної адаптації, як:

1. Інструктаж – пояснення та демонстрація прийомів роботи безпосередньо на робочому місці; проводиться, в основному, для працівників робітничих професій начальниками цехів. Основними особливостями цього методу є його орієнтація на ознайомлення з конкретними операціями, які входять до складу професійних обов'язків працівника. Інструктаж на робочому місці є недорогим та ефективним засобом розвитку простих технічних навичок.

2. Учнівство. Характерною особливістю цього методу є те, що працівники підприємства, з одного боку, занурені в процес адаптації, а з іншого – працюють самостійно, але під обов'язковим наглядом досвідченої людини, яка постійно слідкує за їх розвитком, надає допомогу підказками та порадами.

Методи адаптації нового персоналу до роботи на вітчизняному підприємстві наведені в табл. 4.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, запропоновані заходи з адаптації персоналу на підприємствах дадуть змогу сформувати персонал із працівників, які мають стратегічне мислення, підприємливість, широку ерудицію, високу культуру та прагнення забезпечити ефективність діяльності власного (в якому працюють) підприємства. Запропонований процес адаптації персоналу дасть змогу підвищити конкурентоздатність працівників та підвищити продуктивність праці на підприємстві.

Слід зазначити, що зупинятися тільки на адаптації персоналу керівництву підприємств не варто. Персонал потрібно постійно вдосконалювати за рахунок навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А.Я. Кибанова; 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.

2. Никифоренко В.Г. Управління персоналом: навч. посіб. / В.Г. Никифоренко. – Одеса: Атлант, 2013. – 275 с.

3. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 560 с.

4. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: Учебное пособие / А.П. Егоршин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 352 с.

5. Конотопцева Ю. Адаптація персоналу державної служби / Ю. Конотопцева // Науковий вісник. – 2014. – Вип. 14 «Демократичне врядування». – С. 100–107.

6. Как помочь новому сотруднику адаптироваться на новом месте работы // О персонале. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://opersonale.ru/podbor-i-trudoustrojstvo/adaptaciya-personala/kak-pomoch-novomu-sotrudniku-adaptirovatsya-na-novom-meste-raboty.html.

7. Крутцова М.Н. Управление адаптацией персонала: учеб. пособ. / М.Н. Крутцова. – Вологда: Легия, 2010. – 128 с.

8. Любомудрова Н.П. Роль організаційної культури в забезпеченні ефективної трудової адаптації персоналу підприємства / Н.П. Любомудрова, Н.В. Смолінська, І.І. Грибик // Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 327–333.

9. Адаптація персоналу // Бізнес Портал Луцька. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://toplutsk.com/articles-article_216.html.

10. Баденіна О.О. Значення процесу адаптації для ефективного управління персоналом / О.О. Баденіна // Управління розвитком: зб. наук. праць. – Харків: ХНЕУ, 2014. – 8 (171). – С. 34–35.

11. Кобцева Е.Н. Адаптация персонала: классификация видов и показатели / Е. Н. Кобцева // Вестник Воронежского государственного университета. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 2008. – Вып. 1. – С. 100.

УДК 332.146

Фінансовий потенціал вітчизняних плодоовочевих переробних підприємств в умовах євроінтеграції

Міронова Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Слободянюк О.Е.
студент факультету менеджменту та інформаційної безпеки
Вінницького національного технічного університету

Сучасний стан, в якому знаходиться вітчизняний плодоовочевий переробний сектор економіки України, та необхідність його євроінтеграції вимагають наявносты у підприємств високого та конкурентоспроможного рівня фінансового потенціалу. Саме це і зумовило вибір теми статті. Метою статті є дослідження сутності фінансового потенціалу вітчизняних плодоовочевих переробних підприємств в умовах євроінтеграції. У статті відображено теоретичні основи сутності фінансового потенціалу вітчизняних плодоовочевих переробних підприємств в умовах євроінтеграції. Проаналізовано та систематизовано наукові підходи до визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства» та методів його оцінки. Досліджено практичні та методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу переробного підприємства й умов його формування. Проведена оцінка фінансового потенціалу за показниками на прикладі ТОВ «Вінницький консервний завод». Основні положення, які виносяться на розгляд у цій статті, полягають у розробленні теоретичних обґрунтувань та практичних рекомендацій з оцінки та удосконалення фінансового потенціалу ТОВ «Вінницький консервний завод». Практичне значення одержаних результатів полягає у використанні теоретичних висновків та практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансового потенціалу вітчизняних плодоовочевих переробних підприємств в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: фінансовий потенціал, фінансові ресурси підприємства, формування фінансового потенціалу, методика оцінки фінансового потенціалу, фінансовий потенціал переробних підприємств.

Миронова Ю.В., Слободянюк А.Е. ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПЛОДООВОЩНЫХ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Современное состояние, в котором находится отечественный плодоовощной перерабатывающий сектор экономики Украины, и необходимость его евроинтеграции требуют наличия у предприятий высокого и конкурентоспособного уровня финансового потенциала. Именно это и обусловило выбор темы статьи. Целью статьи является исследование сущности финансового потенциала отечественных плодоовощных перерабатывающих предприятий в условиях евроинтеграции. В статье отражены теоретические основы сущности финансового потенциала отечественных плодоовощных перерабатывающих предприятий в условиях евроинтеграции. Проанализированы и систематизированы научные подходы к определению понятия «финансовый потенциал предприятия, и методам его оценки. Исследованы практические и методические аспекты оценки финансового потенциала перерабатывающего предприятия и условий его формирования. Проведена оценка финансового потенциала по показателям на примере ООО «Винницкий консервный завод». Основные положения, выносимые на рассмотрение в этой статье, заключаются в разработке теоретических обоснований и практических рекомендаций по оценке и совершенствованию финансового потенциала ООО «Винницкий консервный завод». Практическое значение полученных результатов заключается в использовании теоретических выводов и практических рекомендаций по совершенствованию финансового потенциала отечественных плодоовощных перерабатывающих предприятий в условиях евроинтеграции.

Ключевые слова: финансовый потенциал, финансовые ресурсы предприятия, формирование финансового потенциала, методика оценки финансового потенциала, финансовый потенциал перерабатывающих предприятий.

Mironova Yu.V., Slobodianiuk O.E. FINANCIAL POTENTIAL OF NATIONAL FRUIT AND VEGETATIVE PROCESSING ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EUROINTEGRATION

The current state, in which the domestic fruit and vegetable processing sector of the Ukrainian economy is located and the need for its eurointegration, require the enterprises to have a high and competitive level of financial potential. This is what determined the choice of the topic of work. The aim of the work is to study the essence of the financial potential of domestic fruit and vegetable processing enterprises under the conditions of European integration. The article reflects the theoretical foundations of the essence of the financial potential of domestic fruit

© Міронова Ю.В., Слободянюк О.Е.

and vegetable processing enterprises under the conditions of European integration. The scientific approaches to the definition of the concept of "financial potential" of the enterprise and methods of its evaluation are analyzed and systematized. Practical and methodical aspects of the assessment of the financial potential of the processing enterprise and the conditions for its formation are explored. An assessment of the financial potential by indicators was made using the example of LLC Vinnitsa Cannery. The main provisions to be considered in this article are the development of theoretical justifications and practical recommendations for evaluating and improving the financial potential of LLC Vinnitsa Canning Plant. The practical significance of the results obtained is to use theoretical conclusions and practical recommendations for improving the financial potential of domestic fruit and vegetable processing enterprises in conditions of European integration.

Keywords: financial potential, financial resources of the enterprise, formation of financial potential, methodology for assessing financial potential, financial potential of processing enterprises.

Постановка проблеми. На сучасному етапі функціонування плодоовочевого переробного сектору економіки України за умов євроінтеграції важливого значення набувають питання забезпечення високого та конкурентоспроможного рівня фінансового потенціалу підприємств.

Становлення ринкової економіки, поява фінансових та продовольчих ринків для переробної промисловості України зумовлюють необхідність проведення такого важливого напряму роботи, як дослідження особливостей фінансового потенціалу (ФП) переробних підприємств.

Фінансовий потенціал підприємства складається із власних, залучених і запозичених ресурсів. Ефективне і раціональне їх використання дає змогу говорити про фінансову стійкість підприємства та появу експортних можливостей виходу на світові ринки. Тому виникає проблема пошуку таких методів і технологій оцінки фінансового потенціалу підприємства, які дадуть змогу виявити потенційні можливості й резерви, виробити ефективні стратегії розвитку та встановити ознаки, які свідчать про наявність відхилень і недоліків у діяльності суб'єктів господарювання переробної галузі

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні методи дослідження фінансового потенціалу підприємств розглянуто у працях таких вітчизняних учених, як О.В. Белінська [1], А.Є. Громова [4], І. В. Саух [9], Н. Є. Юрик [11] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значне коло практичних, методичних, теоретичних досліджень із цієї проблематики, аналіз літератури з цієї теми виявив відсутність єдиного трактування сутності фінансового потенціалу та єдиного підходу до проведення його оцінки, залишаючи дискусійні моменти для подальшого дослідження. Тому існує необхідність глибоких наукових досліджень із приводу уточнення сутності фінансового потенціалу як економічної категорії, пошуку нових методів його оцінки, технологій вияву фінансових резервів підприємств, що зумовлює актуальність обраної теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження фінансового потенціалу вітчизняних плодоовочевих переробних підприємств в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною проблемою розвитку переробних підприємств в умовах євроінтеграції є повільне оновлення технічної бази за високого ступеня зносу основних виробничих фондів. У таких умовах фінансово-інвестиційні можливості підприємства визначають перспективи його інноваційного розвитку та можливості забезпечення і підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

У сучасних умовах євроінтеграції, для підтримки рівня конкурентоспроможності плодоовочевих переробних підприємств необхідно застосовувати такі фінансово-економічні механізми, які би сприяли забезпеченню їх економічної стабільності. Одним із таких інструментів може бути фінансовий потенціал підприємства, тобто відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

– наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;

– можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

– рентабельності вкладеного капіталу;

– наявності ефективної системи керування фінансами;

– забезпечення прозорості поточного та майбутнього фінансового стану [1].

У науці присутнє досить широке коло тверджень про фінансовий потенціал підприємств. Проте у цій статті наведено визначення лише трьох авторів, які дають не просто формальне визначення, а змістовне бачення економічної

категорії. Так, П.А. Фомін і М.К. Старовойтов дають таке визначення: «Фінансовий потенціал підприємства – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату» [5, с. 81].

Також виділяють широке поняття фінансового потенціалу, що відображає усю сукупність економічних активів, які мають вартісну основу і здатні виступати джерелом фінансових засобів у результаті їх реалізації, застави, оренди тощо [1, с. 267].

Більш повну характеристику фінансового потенціалу можна знайти у О. Бєлова. Він вказує, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. При цьому він конкретизує: спроможності – це всі його фінансові ресурси, а можливості – це, по-перше, механізм, який забезпечує їх використання для досягнення певної мети, по-друге, це ті напрями, «двері», які відкриті для підприємства із цим потенціалом [2, с. 24–29].

На нашу думку, фінансовий потенціал являє собою сукупність фінансових ресурсів, за допомогою ефективного та раціонального використання яких підприємство здатне отримати прибуток та досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат за рахунок використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових коштів на найбільш вигідних для підприємства умовах.

Серед наукових підходів до формування фінансового потенціалу сьогодні виділяють системний, функціональний, комплексний, інтеграційний, динамічний, ситуаційний та структурний підходи (табл. 1.1).

З огляду на те, що фінансовий потенціал має розглядатися як категорія як поточного періоду, так і майбутнього, складниками фінансового потенціалу підприємства є елементи, представлені на рисунку 1.1.

Основними принципами, які слід покласти в основу формування фінансового потенціалу вітчизняних плодоовочевих переробних підприємств, є такі [10, с. 141]:

– кожний виділений елемент фінансового потенціалу повинен узгоджуватись із загальними цілями функціонування підприємства і не суперечити їм;

– фінансовий потенціал повинен органічно взаємодіяти з іншими сформованими потенціалами підприємства (виробничим, управлінським, маркетинговим, інноваційним тощо);

– формування фінансового потенціалу повинно відбуватися одночасно з процесами створення інших складників потенціалу підприємства;

– поєднання та функціонування окремих елементів фінансового потенціалу повинно враховувати принцип розвитку підприємства, тобто синергетичний ефект, одержаний за поєднання елементів фінансового потенціалу, який повинен бути позитивним;

– фінансовий потенціал повинен бути похідним від виробничого потенціалу;

– система фінансового потенціалу повинна бути відкритою для можливості додавання нових елементів фінансового потенціалу, які не повинні знижувати синергетичний ефект від фінансового потенціалу загалом.

Оцінювання фінансового потенціалу плодоовочевих переробних підприємств має ґрунтуватися на аналізуванні показників його ділової активності, рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, майнового стану та платоспро-

Таблиця 1.1

Наукові підходи до формування потенціалу підприємств

№ п/п	Наукові підходи до формування потенціалу підприємства	Прибічники підходу
1	Системний підхід, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний	Краснокутська Н.С. [5]
2	Блочно-модульна структуризація, функціональна структуризація	Вольська В.В. [3]
3	Елементний (факторний) підхід, який характеризує фактори, що формують потенціал, такі як система управління, фінанси, персонал, стиль керівництва, маркетинг, товар, виробництво, збут, постачання, ексклюзивні можливості, загальна ефективність	Бєлінська В.М. [1]
4	Ресурсний: властивості наявних ресурсів підприємства виконувати певні завдання	Олексюк О.І. [6]
5	Кадровий: компетенції керівників та персоналу	Рєпіна І.М. [7]

можності тощо. Використання вищенаведених показників оцінювання дає змогу розподілити підприємства за рівнем якості управління фінансовим потенціалом (табл. 1.2).

Оцінювання фінансового потенціалу підприємства (ФПП) здійснювалося на прикладі ТОВ «Вінницький консервний завод» (м. Вінниця, вулиця Дубовецька, 33), оскільки це підприємство є типовим представником плодоовочевого переробного сектору економіки країни.

Для визначення рівня ФПП було проведено експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, а також визначено порогові значення показників з метою віднесення їх до того чи іншого рівня ФПП (табл. 1.3).

Керуючись розрахунками відповідних фінансових показників, було зроблено аналіз деяких аспектів фінансового стану ТОВ «Вінницький консервний завод». Так, у 2014 році активи підприємства було забезпечено власними коштами на 93%, що свідчить про високий рівень фінансової незалежності підприємства.

Протягом наступних років коефіцієнт фінансової незалежності майже не змінився. Такі дані свідчать про досить стабільний стан для інвесторів і кредиторів. У цьому разі ризик

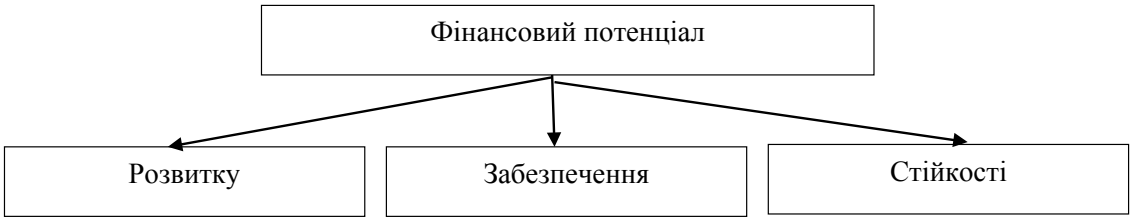


Рис. 1.1. Складники фінансового потенціалу підприємства [4, с. 77]

Таблиця 1.2

Розподіл плодоовочевих переробних підприємств відповідно до їх фінансового потенціалу [10, с. 142]

Рівень використання ФП підприємства	Характеристика показників діяльності підприємства
Високий	Високі показники рентабельності, фінансовий стан стійкий, існують можливості залучення додаткового капіталу, ділова репутація знаходиться на високому рівні.
Середній	Підприємство отримує прибуток, однак результати його господарської діяльності тісно корелюють із динамікою внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування.
Низький	Підприємство фінансово нестабільне, існують загрози його платоспроможності, ділова репутація є незадовільною.

Таблиця 1.3

Експрес-аналіз фінансових показників ТОВ «Вінницький консервний завод» за 2014–2016 роки

№ п/п	Назва показника	Роки		
		2014	2015	2016
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,93	0,95	0,93
2	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	24,6	24,9	14,7
3	Коефіцієнт термінової ліквідності	2,11	1,99	0,87
4	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,54	0,75	0,15
5	Рентабельність активів	0,001	0,005	0,006
6	Рентабельність власного капіталу	0,001	0,006	0,007
7	Ефективність використання активів для виробництва продукції	0,97	1,02	1,15
8	Частка заборгованості в загальній сумі джерел	0,02	0,02	0,07
9	Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	40,9	40,2	13,5

кредиторів зводиться до мінімуму, адже, продавши майно, сформоване за рахунок власного капіталу, підприємство зможе погасити свої боргові зобов'язання.

Коефіцієнт загальної ліквідності, що відображає достатність ліквідних ресурсів ТОВ «Вінницький консервний завод» для погашення його поточних зобов'язань, за розрахунками має 14,7–24,9, що характеризує лісове господарство як підприємство з дуже високим рівнем ліквідності ресурсів. Нормативне значення коефіцієнта – 1,0–2,0. Коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності підприємства знаходяться в межах нормативних значень. Це свідчить про можливість своєчасної оплати боргів підприємством.

Рентабельність власного капіталу ТОВ «Вінницький консервний завод» відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів, тобто скільки прибутку приносить кожна гривня власного капіталу. Згідно з результатом фінансового показника, підприємство має дуже низьку рентабельність власного капіталу.

Для визначення рівня фінансового потенціалу ТОВ «Вінницький консервний завод» за фінансовими показниками порівняно отримані значення фінансових коефіцієнтів із рекомендованими даними рейтингової оцінки (табл. 1.4).

Отже, оцінюючи рівень фінансового потенціалу ТОВ «Вінницький консервний завод» за фінансовими показниками, варто відзначити, що значення деяких розрахованих коефіцієнтів не відповідають рекомендованим даним рейтингової оцінки. Підприємство має низький рівень ФПП за таким показником, як рентабельність, що є досить негативним явищем у його діяльності.

Підприємству необхідно знайти шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, що дасть змогу покращити прибутковість, а отже, і фінансовий стан загалом.

Подальші дослідження вітчизняних підприємств показали, що значна частина має ті ж негативні тенденції зниження фінансового потенціалу. Така ситуація не сприяє формуванню високої конкурентоспроможності та стійкості плодоовочевих переробних підприємств за умов євроінтеграції та вимагає більш глибоких досліджень причин низького фінансового потенціалу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Фінансовий потенціал є складною економічною категорією, елементи якої взаємопов'язані та взаємозумовлені. Кожен із елементів залежить від рівня розвитку переробного підприємства, конкурентної позиції, можливості залучення і поєднання окремих видів джерел фінансування, ефективності системи управління.

Це найважливіша характеристика ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у ділових стосунках, є основою ефективної реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності.

У подальшому прогнозується використати теоретичні напрацювання для формування стратегії підвищення фінансового потенціалу плодоовочевих переробних підприємств вітчизняної економіки за умов євроінтеграції.

Таблиця 1.4

Рейтингова оцінка ФПП ТОВ «Вінницький консервний завод» за фінансовими показниками

№ п/п	Назва показника	Рівень ФПП		
		Високий	Середній	Низький
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	> 0,5	0,3–0,5	< 0,3
2	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	> 2,0	1,0–2,0	< 1,0
3	Коефіцієнт термінової ліквідності	> 0,8	0,4–0,8	< 0,4
4	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,1–0,2	< 0,1
5	Рентабельність активів	> 0,1	0,05–0,1	< 0,05
6	Рентабельність власного капіталу	> 0,15	0,1–0,15	< 0,1
7	Ефективність використання активів для виробництва продукції	> 1,6	1,0–1,6	< 1,0
8	Частка заборгованості в загальній сумі джерел	< 0,5	0,7–0,5	> 0,7
9	Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	> 0,26	0,1–0,26	< 0,1

ЛІТЕРАТУРА:

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Економічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_4_3/267-271.pdf

2. Бєлов О.В. Визначення фінансового потенціалу підприємства // Регіональні перспективи. – 2012. – № 5. – С. 29–34.

3. Вольська В.В. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / В.В. Вольська. – Житомир: Полісся, 2012. – 171 с.

4. Громова А.Є. Фінансовий потенціал підприємства як основа формування його прибутку підприємства / А.Є. Громова // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 5. – С. 75–78.

5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

6. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.06.01 / О.І. Олексюк; Київ. нац. економ. ун-т. – К., 2001. – 20 с.

7. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Рєпіна // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.

8. Саух І.В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування / І В. Саух // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 258–262.

9. Фомин П.А, Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного потенциала промышленных предприятий: Библиотека экономиста: бизнес планирование, бюджет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cis2000.ru/1/37_1_1.shtml–81k

10. Юрик Н.Є. Фінансовий потенціал підприємства як основа його економічної стабільності / Наталія Юрик, Оксана Шпак // Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку», 25 березня 2016 року – Т., 2016 – С. 141–142.

УДК 339.138:338.2

Особливості організації маркетингу в наукоємних галузях

Москаленко В.А.
кандидат економічних наук, доцент
Чернігівського національного технологічного університету

У статті розглянуто питання управління маркетинговою діяльністю в наукоємних галузях. Запропоновано шляхи вдосконалення маркетингу інновацій як діяльності, спрямованої на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства. Здійснено аналіз маркетингових заходів щодо просування інноваційних розробок.

Ключові слова: інновація, інноваційна розробка, новий товар, конкуренція, маркетинг, ринок.

Москаленко В.А. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА В НАУКОЕМКИХ ОТРАСЛЯХ
В статье рассмотрены вопросы управления маркетинговой деятельностью в наукоемких отраслях. Предложены пути совершенствования маркетинга инноваций как деятельности, направленной на поиск новых сфер и способов использования потенциала предприятия. Осуществлен анализ маркетинговых мероприятий по продвижению инновационных разработок.

Ключевые слова: инновация, инновационная разработка, новый товар, конкуренция, маркетинг, рынок.

Moskalenko V.A. FEATURES OF MARKETING ORGANIZATION IN KNOWLEDGE-INTENSIVE INDUSTRIES
The article deals with the management of marketing activities in high technology industries. The ways of improvement of marketing of innovations as the activity aimed at search of new spheres and ways of using the potential of the enterprise are offered. The analysis of marketing measures for the promotion of innovation is carried out.

Keywords: innovation, innovation, new product, competition, marketing, market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному глобалізованому світі економічне зростання країни та підвищення якості життя її населення нерозривно пов'язані з інноваційною діяльністю. Актуалізація інноваційної діяльності, тобто використання та комерціалізація інновацій, з одного боку, і потреба у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняної продукції, з іншого боку, зумовили появу нових нагальних завдань перед підприємствами, а саме ефективне управління такою діяльністю.

Однак ситуація, що склалася в Україні сьогодні, коли відбувається спад виробництва вітчизняних товарів через те, що багато видів продукції не користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, вимагає переходу на інноваційний розвиток, альтернатив якому не існує.

Серед проблем управління інвестиційною діяльністю підприємств особлива роль належить маркетинговому аналізу в питаннях обґрунтування інвестиційних рішень, які необхідно формувати в рамках самостійної функціональної підсистеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління маркетинговою діяльністю в наукоємних галузях розглядаються в працях таких вчених, теоретиків та практиків, як, зокрема, І.О. Андрощук, Г.В. Бауліна, О.Б. Бутнік-Сіверський, Н.Л. Гавкалова, С.І. Дугіна, В.І. Захарченко, Н.С. Ілляшенко, О.В. Корнух, А.М. Москаленко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В їх працях висвітлено окремі підходи до управління маркетинговою інноваційною діяльністю та проведено аналіз цінової політики щодо інноваційного продукту, вивчено підходи до вдосконалення організації та управління маркетингом. Водночас для багатьох українських наукоємних галузей тема розвитку інноваційного маркетингу є актуальною, тому постає необхідність розробки комплексного підходу до вдосконалення організації маркетингової діяльності в умовах сучасної економічної ситуації в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення теоретичних і практичних аспектів організації маркетингової діяльності в наукоємних підприємствах та розробка шляхів її покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні десятиліття інноваційні фактори почали відігравати провідну роль у забезпеченні економічного розвитку та підви-

© Москаленко В.А.

щенні конкурентоспроможності національних економік та окремих підприємств.

На сучасному етапі розвитку економічної системи одним з найбільш ефективних напрямів забезпечення підвищення ефективності виробництва є розвиток інноваційної діяльності, спрямованої на розробку і використання результатів наукових досліджень.

Світовий досвід показує, що основними факторами економічного зростання є інновації. Згідно з даними О.В. Алимова і В.І. Ємченко [1], в економічно розвинених країнах 85–90% приросту ВВП забезпечуються саме інноваційною продукцією. Підприємства економічно розвинутих країн переважно вибирають інноваційний шлях розвитку.

Тому в умовах насиченості ринку товарами і загострення конкуренції головним завданням товарної стратегії будь-якого підприємства є створення нових товарів, у зв'язку з цим одним з основних об'єктів уваги кожного підприємства є розроблення і впровадження на ринок нових товарів.

Слід сказати, що нова продукція – поняття відносне. Так, згідно з певними оцінками тільки 10% товарів, що з'являються на ринку, можуть бути віднесені до так званих світових новинок. Саме вони своєю появою формують нові особливі ринки. Для більшості товарів інновації – це передусім модифікації наявних товарів, а не абсолютні функціональні зміни.

Варто зазначити, що вперше поняття «новий товар» зустрічається в роботах А.Н. Романова, який досліджував циклічність в розвитку економіки. В ході своїх досліджень він дійшов висновку, що перед початком наростаючої хвилі кожного великого циклу відбуваються глибокі зміни в технології виробництва на основі кардинальних винаходів і відкриттів, що в кінцевому результаті є якимось продуктом (товаром або послугою), який і було названо «новим» [2 с. 412].

Сьогодні поняття «новий товар» широко використовується як в науці, так і в практиці. Зокрема, це пов'язане зі зростанням НТП, що породжує появу товарів-новинок з використанням маркетингових технологій просування товарів на ринок, які потребують наявності в цих товарах унікальних властивостей.

Слово «новий» витлумачується як вперше створений, такий, що нещодавно з'явився, виник на заміну попереднього, знову відкритий, невідомий, малознайомий.

Визначення поняття «товар» як фундаментальної економічної категорії теж змінювалось з розвитком суспільства. На думку класика теорії маркетингу Ф. Котлера, товар – це все, що може задовольнити потребу чи нужду і пропонується ринком з метою придбання, використання, споживання [3, с. 61].

З точки зору маркетингу товар (фізична одиниця або процес) – це сукупність матеріальних і нематеріальних характеристик, які пропонуються для задоволення потреб і забезпечують очікувані вигоди як для споживачів, так і для товаровиробників.

Проаналізувавши таке визначення та визначення інших авторів, а також витлумачення слова «товар», пропонуємо визначати товар як продукт фізичної чи інтелектуальної праці, виготовлений для продажу, який має вартість і споживчу вартість (задовольняє певну потребу чи групу потреб).

Якщо говорити з точки зору маркетингу, то нові товари можна класифікувати так:

– товар, що не має аналогів на ринку, що є оригінальним результатом принципово нових відкриттів і винаходів, що є наслідком якісних проривів у науці (дуже мало);

– товар, що має принципове якісне удосконалення відносно товарів-аналогів, наявних на ринку, вносить істотні зміни в якість задоволення потреби;

– товар, що вже був на ринку, після чого був удосконалений таким чином, що його властивості принципово не змінилися (більш зручне задоволення потреби);

– товар зі зміною зовнішнього оформлення;

– товар ринкової новизни, тобто новий тільки для даного ринку.

Нині в Україні багато підприємств, установ, організацій у своїй діяльності намагаються використовувати новітні ідеї, нові підходи до ведення бізнесу. Тому необхідною умовою реалізації інноваційного розвитку є маркетинг. За допомогою реалізації засад маркетингу підприємства можуть виробляти не просто нові й технологічно вдосконалені продукцію та послуги, але й необхідні споживачам.

Маркетинг допомагає підготувати продукт, доставити його на ринок і розмістити його таким чином, щоб домогтися максимально можливого збуту і максимально можливого відгуку на нього. Маркетинг дає змогу досліджувати потреби ринку в інноваціях, формувати попит на нові технології, аналізувати можливості підприємства, виявляти потреби покупців і пропонувати саме той інноваційний товар, який матиме попит на ринку.

Під інноваційною діяльністю підприємства розуміють дії, спрямовані на постійне

створення і поширення інновацій за рахунок реалізації наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних аспектів, які підвищують конкурентоспроможність підприємства і забезпечують його довгостроковий і динамічний розвиток [4, с. 19].

Загалом інноваційний потенціал будь-якого підприємства є сукупністю:

– продуктів, що знаходяться на різних стадіях розроблення, освоєння або розширення виробництва;

– фінансових, технологічних, науково-технічних і кадрових можливостей створювати, виробляти і вдосконалювати продукцію підприємства;

– вмінь організувати розробку, виробництво, продаж товарів, які кращі, ніж у конкурентів, що найбільш повно відповідають сьогоденню і майбутнім вимогам покупців, сучасну заміну продуктів, що не користуються попитом [5, с. 42].

Будь-яка інноваційна діяльність неодмінно пов'язана з інвестиційною, оскільки будь-яке новаторство вимагає капітальних вкладень. Інвестори, які вкладають свої гроші в інноваційний проект, повинні бути впевнені, що можливі доходи від проекту будуть достатніми для покриття витрат, виплати заборгованості та забезпечення окупності капіталовкладень.

Серед проблем управління інвестиційною діяльністю підприємств особлива роль належить маркетинговому аналізу в питаннях обґрунтування інвестиційних рішень, які необхідно формувати в рамках самостійної функціональної підсистеми. Ця підсистема визначена в науковій літературі як інвестиційний маркетинг[6, с. 280].

Маркетингова оцінка інноваційної діяльності підприємства є важливою умовою успіху вжитих заходів. Однією з основних умов впровадження інновацій є наявність ефективної системи маркетингу, яка здійснює зв'язок підприємства з кінцевими споживачами для постійного виявлення нових вимог покупців, що висуваються до якості вироблених товарів і послуг.

Ф. Котлер зазначав, що маркетинг як елемент філософії, з одного боку, і як комплексна система дій, з іншого боку, повинен бути спрямованим на інноваційний розвиток підприємств [3, с. 179].

За рахунок об'єднання понять «інновації» і «маркетинг», а також за допомогою застосування на всіх етапах створення інноваційного продукту маркетингових досліджень можна вивести таку дефініцію, як «інноваційний маркетинг». Інноваційний маркетинг – це створення і просування інновацій, орієнтованих на ринок [7, с. 14].

Маркетинг як наука, що вивчає різні аспекти обміну, на наш погляд, найбільшою мірою відповідає завданням, що стоять перед вітчизняною інноваційною сферою. Маркетингова концепція управління націлює суб'єкти на пошук оптимальних рішень у процесі вироблення знань, максимально задовольняючи всіх його учасників.

Застосування концепції маркетингу в аспекті взаємодії покликане сприяти розвитку нових підходів до управління інноваційними процесами, спрямованих на їх оптимізацію за умови підвищення задоволеності суб'єктів взаємодії. Необхідно відзначити, що роль маркетингу в інноваційній сфері значною мірою є зменшеною. Використання його як інструмента впливу на споживача та інших учасників ринку орієнтує підприємство на однобічне рішення проблем, яке у стратегічному аспекті загрожує негативними наслідками.

Водночас маркетинг може і повинен розглядатися як інструмент створення вартості, що в інноваційній сфері передбачає формування ланцюжків, які забезпечують весь процес створення інноваційного продукту. Інноваційний маркетинг є комплексною стратегією території, яка спрямована на стимулювання розробок і впровадження новацій суб'єктами регіональної економіки і політики, створення умов для зниження їхніх ризиків на кожному етапі інноваційної діяльності, вжиття заходів поліпшення інноваційного іміджу територіального утворення [8].

В сучасних умовах розвитку підприємницької діяльності особливу увагу маркетинг приділяє аналізу стратегії, в межах якої реалізуються інноваційні процеси підприємства. У період розроблення, впровадження та реалізації інноваційного маркетингу задіяні практично всі основні функціональні підрозділи підприємства. Узгодженість їх дій зі службою маркетингу необхідна для ефективності виконання етапів інноваційної стратегії підприємства.

Залежно від того, якій з основних складових маркетингу в інноваційній діяльності підприємства віддається перевага, можна виділити такі види орієнтації промислових підприємств.

1) Орієнтація на інновації. Головна роль при цьому відводиться інноваційній діяльності, служба маркетингу виконує інформаційно-аналітичну функцію, визначаючи рівень попиту на продукцію, що випускається.

2) Орієнтація на збут. Основною функцією тут є маркетинг, який визначає потребу в нововведеннях і впливає на їх характер у процесі розроблення [9, с. 213].

3) Орієнтація на попит. Цей вид орієнтації заснований на взаємозв'язку маркетингової, виробничої та інноваційної діяльності, що забезпечує найбільшу ефективність ринкової стратегії підприємства.

Інноваційний маркетинг дає можливість захоплювати ринок або створювати нову нішу за рахунок зміни пріоритетів продуктів від «функціонального» до «інноваційного», при цьому досягаючи більшого задоволення потреб споживача. Отже, інноваційний маркетинг відіграє ключову роль в інноваційних процесах останнього покоління. Він спрямований на вивчення сформованого соціально-економічного, організаційно-правового та науково-технічного середовища, що забезпечує або гальмує розвиток інноваційної діяльності підприємства [27].

При цьому слід врахувати такі моменти.

1) Між розробкою і застосуванням науково-технічної продукції існує досить значний проміжок часу, а кінцевий результат від її використання повною мірою може виявитися лише в майбутньому періоді. Конкурентоспроможність майбутнього кінцевого продукту значною мірою залежить від правильності вибору напряму досліджень у період проведення науково-дослідних робіт з його розробки. У системі інноваційного маркетингу значне місце посідає технологічне прогнозування, що має на меті виявлення таких напрямів науково-дослідних робіт, результати від реалізації яких будуть конкурентоспроможними в майбутньому.

2) Продукт науково-технічної діяльності є вихідною ланкою кінцевого продукту. Необхідно ретельно дослідити напрями зміни потреби не тільки в самому інтелектуальному продукті, але й у кінцевому продукті. Маркетинг інновацій повинен включати збір та аналіз інформації про середовище функціонування споживачів науково-технічного продукту.

3) Споживча вартість інтелектуального продукту як змістовної основи науково-технічного продукту полягає в його здатності заощаджувати живу і матеріалізовану працю у сфері матеріального виробництва. Тому маркетингові зусилля повинні бути спрямовані на вивчення цієї здатності. Ціна інтелектуального продукту буде більшою мірою залежати від розмірів зазначеної економії, ніж від витрат на його розробку.

4) Інтелектуальний продукт схильний до більш швидкого морального старіння, ніж матеріальний продукт. Він має комерційну цінність доти, доки розробник може забезпечити собі монопольні права на продукт як об'єкт господарювання. Цей момент визначає необхідність докладання зусиль щодо захисту і збереження прав інтелектуальної власності. Ці зусилля здійснюються в процесі маркетингу науково-технічної продукції.

5) Створений одного разу інтелектуальний продукт залежно від характеру та спрямованості може багаторазово продаватися на різних ринках різним споживачам. Пошук способів тиражування інтелектуального продукту є одним із завдань маркетингу.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні впровадження інновацій розглядається як один зі способів підвищення конкурентоздатності товарів, що виготовлюються, підтримки високих темпів розвитку, а також рівня прибутковості. Внаслідок використання інновацій суттєво змінюються кількісні та якісні характеристики сфер виробництва та споживання, прискорюється економічний розвиток, забезпечується інтенсифікація суспільного виробництва. Для просування інноваційних розробок та нового товару використовують інноваційний маркетинг.

Інноваційний маркетинг в умовах його застосування – це певний тип виробничо-господарської діяльності, спрямований на оптимізацію та контроль за інноваційною та виробничо-збутовою діяльністю підприємств. Тому сьогодні вітчизняним підприємствам необхідно виготовляти продукти, які спочатку будуть задовольняти їх власні потреби, потреби споживачів, а згодом необхідно буде докласти чимало зусиль для задоволення потреб усього суспільства.

Інноваційний маркетинг відіграє ключову роль в інноваційних процесах останнього покоління. Він спрямований на вивчення сформованого соціально-економічного, організаційно-правового та науково-технічного середовища, що забезпечує або гальмує розвиток інноваційної діяльності підприємства.

Нині велика кількість підприємств, установ, організацій у своїй діяльності намагаються використовувати новітні ідеї, нові підходи до ведення бізнесу. Тому концепція інноваційного маркетингу стане тією перехідною сходинкою, яка дасть змогу досягти вершини, де поєднуються інтереси виробників, споживачів та членів всього суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алимов О.В. Промисловий потенціал України: напрямки ефективного розвитку / О.В. Алимов, В.І. Ємченко // Економічний часопис XXI. – 2003. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://soskin.info/en/ea/2003/6/contents.

2. Маркетинг : [учебник] / [А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.] ; под ред. А.Н. Романова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009. – 560 с.

3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. ; под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.

4. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : [монографія] / Н.С. Ілляшенко. – Суми : вид-во СумДУ, 2011. – 192 с.

5. Гончаров Ю.В. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України / Ю.В. Гончаров, А.М. Косич // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 42–51.

6. Короткова Т.Л. Концепция инновационного маркетинга высокотехнологичной продукции / Т.Л. Короткова, А.В. Власов // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1 (33). – С. 279–282.

7. Герасименко В.В. Договір у правовідносинах при використанні інтелектуальної (промислової) власності / В.В. Герасименко // Інтелектуальна власність – 2000. – № 4. – С. 12–17.

8. Луциків І.О. Економічна суть інноваційної діяльності / І.О. Луциків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.

9. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2010. – 300 с.

10. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

УДК 338.48

Формування конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії

Нагернюк Д.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Нещадим Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Тимчук С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

У статті розглянуто особливості формування конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії. Визначено специфічні особливості конкурентного середовища готельної індустрії. Сформульовано основні напрями забезпечення конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.

Ключові слова: конкурентоспроможність, послуга, готельна індустрія, конкурентна перевага.

Нагернюк Д.В., Нещадым Л.М., Тымчук С.В. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

В статье рассмотрены особенности формирования конкурентоспособности предприятий гостиничной индустрии. Определены специфические особенности конкурентной среды гостиничной индустрии. Сформулированы основные направления обеспечения конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: конкурентоспособность, услуга, гостиничная индустрия, конкурентное преимущество.

Naherniuk D.V., Neshchadym L.M., Tymchuk S.V. COMPETITIVENESS FORMATION OF THE ENTERPRISES INVOLVED IN HOTEL INDUSTRY

Peculiarities of the competitiveness formation of the enterprises involved in hotel industry were considered in the article. Specific features of the competitive environment of hotel industry were determined. Main directions for providing competitiveness in a long-term period were formulated.

Keywords: competitiveness, service, hotel industry, competitive advantage.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Готельне господарство є важливим складником туристичної індустрії та являє собою сукупність видів діяльності, спрямованих на обслуговування споживачів. Це важливий засіб надходження прибутків до держави, створення додаткових робочих місць, подальшого розвитку регіонів.

У сучасних умовах бурхливий розвиток індустрії туризму зумовлює високий рівень конкуренції в готельному бізнесі. Великі готельні мережі становлять серйозну конкуренцію власникам невеликих готелів у завоюванні та збереженні споживачів, в укладанні контрактів із постачальниками, у вправному й ефективному вирішенні проблем управління персоналом, відповідному реагуванні на нові виклики конкурентного середовища. Стабільно та ефективно функціонують ті підприємства, які легко пристосовуються до швидкоплинних змін становища на ринку, конкуренції, появи нових товарів і послуг, які користуються попитом та задовольняють потреби сучасного споживача. При цьому криза активує інтелектуальну сферу, що сприяє створенню нових форм раціонального вирішення проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем забезпечення конкурентоспроможності присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема Г.Л. Азоєва, М. Портера, Р.А. Фатхудінова, Л.В. Балабанової, С.С. Гаркавенка, А.Ю. Юданова. Питання, пов'язані з функціонуванням підприємств готельного господарства, знайшли відображення в наукових працях відомих учених: С. Байлика, М. Мальської,

© Нагернюк Д.В., Нещадим Л.М., Тимчук С.В.

Г. Муніна, С. Король, О. Любіцевої, Л. Нечаюк, П. Пуцентейло, Х. Роглєва та ін. Попри наявний науковий доробок у дослідженні даної проблеми недостатньо висвітленими залишаються питання обґрунтування методичних положень щодо формування довгострокової конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії та потребують подальших досліджень специфічні особливості конкурентного середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних положень та розроблення практичних пропозицій щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність є однією з найважливіших інтегральних характеристик, яку застосовують як критерій оцінки ефективності економічної діяльності господарюючих суб'єктів. У перекладі з латини термін «конкурентоспроможність» означає суперництво, боротьба за досягнення найкращих результатів. С. Гареллі вважає, що «конкурентоспроможність стала в економіці тим, чим гравітація у фізиці – це одна із найважливіших сил, яка … формує сьогодення нашого світу, це сила, яку неможливо не враховувати» [1, с. 7].

За визначенням Європейського форуму з проблем управління конкурентоспроможність – це реальна і потенційна можливість підприємства в наявних для нього умовах проектувати, виготовляти і реалізувати товари, що за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари конкурентів [2, с. 34]. Дане визначення враховує лише цінові та нецінові характеристики товару (послуги).

Аналіз та оцінку конкурентоспроможності необхідно найтіснішим чином пов'язувати з конкретним його рівнем. Ієрархічна декомпозиція конкурентоспроможності нараховує чотири рівні (рис. 1).

Між усіма цими рівнями існує тісна внутрішня і зовнішня залежність. Конкурентоспроможність країни та галузі в остаточному підсумку залежить від здатності конкретного товаровиробника випускати конкурентоспроможний товар (послугу). Можливості підприємства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежать від конкурентоспроможності товару, сукупності соціально-економічних та організаційних чинників, а також методів діяльності підприємства, які мають вплив на результати конкурентної боротьби.

Для готельного господарства характерно не виробництво конкретного продукту як результату господарської діяльності, а надання особливого виду послуг. Уважаємо доцільним послугу розглядати як системоутворюючий фактор, у виробництво якої залучається споживач і конкурентоспроможність якої можливо забезпечити за умови комплексного підходу до формування конкурентних переваг.

Розглядаючи конкурентоспроможність із позиції задоволення потреб споживача, В. Стівенсон зазначає, що вона характеризує те, «наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу» [3, с. 65].

В.Є. Хруцький, І.В. Корнєєва, переконані, що конкурентоспроможність – це стабільна можливість задовольняти певні потреби покупців краще, ніж конкуренти, та завдяки цьому вдало продавати продукцію з прийнятними фінансовими результатами для виробника [4, с. 32].

Найбільш фундаментальним є визначення Р.А. Фатхутдінова, який трактує конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представ-



Рис. 1. Ієрархічна структура конкурентоспроможності

леними на даному ринку [5, с. 26]. Незважаючи на простоту тлумачення, вчений порушує питання задоволеності потреби на рівні реальному й потенційно можливому, дає поштовх для аналізу продукції конкурентів і акцентує увагу на індикаторі стратегічної поведінки.

Зробивши аналіз вищезазначених визначень можна узагальнити поняття конкурентоспроможності підприємств готельного господарства. Конкурентоспроможність підприємств готельного господарства – це здатність і можливість засобів розміщення здійснювати діяльність із надання готельних послуг в умовах ринку, а також мати переваги перед конкурентами і за рахунок цього отримувати додатковий прибуток, який спрямовується як на розвиток власного бізнесу, так і на забезпечення якісного обслуговування клієнтів.

Відповідно, вихідним елементом у трактуванні терміну «конкурентоспроможність підприємств готельного господарства» можна вважати вподобання та вибір споживачів готельних послуг.

На основі узагальнення та аналізу результатів досліджень вітчизняних і зарубіжних учених пропонується для оцінки конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії використовувати такі основні чинники, як якість готельних послуг, якість обслуговування, імідж та ціна.

У цьому разі конкурентоспроможність підприємств готельного господарства може бути описана такою формулою [6, с. 12]:

Конкурентоспроможність підприємств готельного господарства = конкурентоспроможність готельних послуг + імідж (бренд), де

Конкурентоспроможність готельних послуг = якість + ціна + обслуговування.

Реалізація якісних послуг забезпечить довгострокову конкурентоспроможність готельного підприємства та можлива лише за умови належної матеріально-технічної бази. А саме: зручного планування й якісного оформлення приміщень готелю, оснащення його громадських приміщень і житлових номерів комфортабельними меблями і обладнанням, повні комплекти високоякісної білизни, сучасне кухонне устаткування, зручні ліфти. Кожний складник комплексного обслуговування в готельному закладі являє собою певну послугу (харчування, розміщення, анімація, рекреація, СПА тощо), надання якої здійснюється за певною технологією. Під технологією обслуговування слід розуміти сукупність процесів надання послуг, які реалізуються певним методом і в певній послідовності. Виробники готельних послуг повинні створювати певний рівень якості, який відповідає запитам споживачів, і заявляти про нього, а потім у процесі обслуговування демонструвати заявлений рівень.

Особливістю є те, що сприйняття й оцінка гостем отриманого обслуговування – процес суб'єктивний виходячи з унікальності особистих очікувань його сприйняття фактично отриманого обслуговування. Під час сприйняття й оцінки якості отриманого обслуговування гість виходить зі своїх очікувань. Тобто якість послуги в готельному господарстві – це передусім відчуття задоволення клієнта, а якісна готельна послуга – послуга, що відповідає потребам гостя. Не завжди можна зрозуміти, що клієнт очікує від обслуговування, які ставляться вимоги до послуг високої якості. Для усунення такого положення пропонується регулярне проведення маркетингових досліджень та активне використання маркетингової інформаційної системи.

Крім того, якість часто асоціюється з розкішшю, готельними послугами класу «люкс». Цей висновок дуже суперечливий, оскільки можна одержати якісні готельні послуги і за помірну ціну та не одержати їх за великі гроші (якість готельних послуг це не тільки їх зміст, а й форма надання). Таким чином, якість обслуговування – це передусім відчуття задоволення відвідувача від обслуговування, а якісні готельні послуги – це ті, що відповідають потребам гостя. Рівень якісного обслуговування, своєю чергою, залежить від ступеня збігу уявлень відвідувача про реальне і бажане обслуговування в готелі.

Готельній послузі властивий високий ступінь невизначеності, що ставить відвідувача в невигідне становище, а готельним господарствам ускладнює просування своїх послуг на ринок. Специфіку готельних послуг, а саме їх невідчутність, нездатність до зберігання, мінливість якості їх надання і нерозривність управління якісним обслуговуванням і споживанням, визначають особливості управління і проектування якості надання готельних послуг. Якість готельних послуг повинна відповідати певним установленим стандартам. Таким чином, стандарти, їх реальна форма і зміст є критеріями якісного обслуговування.

Згідно зі стандартом ДСТУ ISO 9001:2009, умови обслуговування повинні відповідати таким вимогам, як: відповідність призначенню; точність і своєчасність виконання; етичність обслуговуючого персоналу; комфортність; естетичність; ергономічність. Вимоги спожи-

вачів готельних послуг повинні відповідати їх очікуванням, які сформовані іміджом готелів, громадською думкою навколо них, зусиллями адміністрації щодо управління якістю наданих послуг, їх просування на ринку і цінами.

Щоб підвищити якість обслуговування і лояльність клієнтів, готельне підприємство повинно бути орієнтоване на споживача (клієнта). Клієнтоорієнтованість готельного підприємства – інструмент управління взаємовідносинами з клієнтами – споживачами готельних послуг, спрямований на отримання стійкого прибутку в довгостроковому періоді і базується на трьох критеріях: ключовій компетенції, цільових клієнтах і рівності позицій. Важливим елементом формування клієнтоорієнтованого підходу є також створення регламентів і кодексів роботи персоналу з клієнтами, кодексу прав клієнтів і системи контролю його дотримання. Велике значення має також організація комунікації з клієнтами таким способом, як використання Інтернет-сервісу, створення віддалених терміналів, регулярні зустрічі керівництва з ключовими клієнтами. Для підтримки вже досягнутого рівня задоволення клієнтів і формування потенціалу зростання підприємства у цьому напрямі також потрібні організація регулярного підвищення кваліфікації співробітників, моніторинг якості обслуговування клієнтів, оцінка задоволеності клієнтів наданими послугами. Клієнтоорієнтованість дає змогу готельному підприємству отримувати додатковий прибуток за рахунок розуміння та ефективного задоволення потреб клієнтів, тому є дуже важливим елементом конкурентної переваги.

Висока якість обслуговування гостей забезпечується колективними зусиллями працівників усіх служб готелю, постійним та ефективним контролем із боку адміністрації, проведенням роботи з удосконалювання форм і методів обслуговування, вивченням й упровадженням передового досвіду, нової техніки й технологій, розширенням асортименту й удосконаленням якості наданих послуг. Усе це дає можливість готельному підприємству бути конкурентоспроможним на ринку готельних послуг. Але з урахуванням того, що і споживач, і обслуговуючий персонал є частиною послуги внаслідок того, що процес її виробництва і споживання співпадають, особливого значення набувають особисті якості обслуговуючого персоналу та його участь у процесі обслуговування. Професійність персоналу та його здатність надавати послуги у визначеній якості та відповідно до вимог споживачів можуть забезпечити конкурентну перевагу готельного підприємства.

Наступним важливим чинником, що забезпечує конкурентоспроможність підприємств готельної індустрії, є імідж. Імідж – сформований образ, покликаний надати емоційно-психологічний вплив на будь-кого для популяризації або реклами, тобто імідж – це загальне враження, яке створюється у людей про ту чи іншу компанію або організацію. Імідж завжди соціально зумовлений, роблячи активний вплив на громадську думку і кардинально впливаючи на результати ділової активності. Імідж – це образ організації, який формується у свідомості людей. Можна навіть сказати, що в будь-якій організації існує імідж незалежно від того, хто над ним працює і чи працюють над ним узагалі. У разі відпускання питання іміджу на самоплив він складеться у споживачів стихійно, і немає ніякої гарантії, що він буде адекватним і сприятливим для готельного підприємства, а тому формування сприятливого іміджу для організації – процес більш вигідний і менш трудомісткий, ніж зміна спонтанно сформованого несприятливого образу [8, с. 704].

Імідж підприємств готельного господарства складається з різноманітних складників, які повинні утворювати одне ціле для ефективного функціонування. Він визначається якістю, ціною, доступністю послуги, історією і рекламою. У сучасних умовах конкурентна боротьба переважно ведеться не між підприємствами готельного господарства, а між їх іміджами. Імідж повинен відповідати реально існуючому образу, відрізнятися від образів інших, бути досить динамічним, щоб не застаріти і не вийти з моди і водночас здаватися незмінним. Успіх у конкурентній боротьбі багато в чому залежить від ступеню відповідності реального іміджу заявленому підприємством та очікуваному споживачем послуг.

Висновки з цього дослідження. Конкурентоспроможність виступає найважливішим чинником забезпечення ефективного та прибуткового розвитку підприємств індустрії гостинності. Одним з основних напрямів формування стратегічних конкурентних переваг у готельному бізнесі є надання послуг більш високої якості порівняно з конкуруючими аналогами. Ключовим тут є надання таких готельних послуг, які задовольняли б і навіть перевищували очікування цільових споживачів (клієнтів). Стратегічно необхідним є управління конкурентоспроможністю, що передбачає сукупність заходів щодо систематичного вдосконалення послуг, постійного пошуку нових видів реклами, нових груп потенційних клієнтів, поліпшення сервісу тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Garelli S. The Four Fundamental Forces of Competitiveness / S. Garelli // The World Competitiveness Report IMD. – 1997.

2. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт – ЛВ, 2005. – 304 с.

3. Стивенсон В.Дж. Управление производством / В.Дж. Стивенсон ; пер. с англ. – М. : БИНОМ, 1998. – 928 с

4. Хруцький В.Є. Сучасний маркетинг / В.Є. Хруцький, І.В. Корнєєва, Є.Е. Автухова. – М. : Фінанси та статистика,1999. – 356 с.

5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

6. Косвинцева Е.Н. Обеспечение конкурентоспособности гостиничных предприятий промышленного центра : автореф. дис. … канд. экон. наук / Е.Н. Косвинцева. – М., 2009. – 23 с.

7. Коваленко Л.Г. Сутність та специфіка готельно-ресторанного продукту / Л.Г. Коваленко, Д.В. Нагернюк, В.О. Непочатенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 4.

8. Почепцов Г.Г. Іміджелогія / Г.Г. Подчепцов. – М. : Рефл-бук. 2001. – 704 с.

УДК [658.152:658.589]:629.33

Оцінка інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств автомобілебудівної промисловості

Назаренко К.І.
студент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Циган Р.М.
старший викладач кафедри обліку та фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Статтю присвячено вдосконаленню методу оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства. Розглянуто сутність інвестиційно-інноваційної привабливості та надано її тлумачення. Проаналізовано низку вітчизняних та зарубіжних методик оцінювання інвестиційно-інноваційної привабливості в рамках фінансового, ринкового та вартісного підходів. Запропоновано комплексний метод оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств, який складається з декількох етапів. Розроблена методика є основою для рішень інвесторів, адже вона дасть змогу визначити реальний фінансовий та майновий стан суб'єкта господарювання й ураховує інтереси всіх учасників інвестиційного процесу в умовах глобалізованої економіки, таких як власник підприємства та зовнішні інвестори.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна привабливість, комплексна оцінка, фінансовий та майновий стан, ліквідність та платоспроможність, експрес-діагностика.

Назаренко К.И., Циган Р.М. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Статья посвящена усовершенствованию метода оценки инвестиционно-инновационной привлекательности предприятия. Рассмотрена суть инвестиционно-инновационной привлекательности и предоставлено ее толкование. Проанализирован ряд отечественных и зарубежных методик оценивания инвестиционно-инновационной привлекательности в рамках финансового, рыночного и стоимостного подходов. Предложен комплексный метод оценки инвестиционно-инновационной привлекательности предприятий, который состоит из нескольких этапов. Разработанная методика является основой для решений инвесторов, ведь она способна определить реальное финансовое и имущественное состояние субъекта предпринимательской деятельности, а также учитывает интересы всех участников инвестиционного процесса в условиях глобализированной экономики, таких как хозяин предприятия и внешние инвесторы.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная привлекательность, комплексная оценка, финансовое и имущественное состояние, ликвидность и платежеспособность, экспресс-диагностика.

Nazarenko K.I., Tsygan R.M. THE ASSESSMENT OF THE INVESTMENT-INNOVATIVE ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE AUTOMOTIVE INDUSTRY

The article deals with improving the method of assessing the enterprise investment-innovative attractiveness. The paper considers the level of investment-innovative attractiveness and gives its definition, analyses a range of domestic and foreign methods of assessing investment attractiveness within the financial, market and value approaches, suggests a complex method of assessing the enterprise investment-innovative attractiveness that consists of several stages. The developed method is a base for investors' decisions, since it provides an opportunity to define the real financial and property state of the economy subject and considers the interests of all participants of the investment process in the conditions of economy globalization, such as the enterprise owner and external investors.

Keywords: investment-innovative attractiveness, complex assessment, financial and property state, liquidity and solvency, express-diagnostics.

Постановка проблеми у загальному вигляді. До найважливіших характеристик діяльності суб'єкта господарювання, які впливають на його розвиток, конкурентоспроможність та кредитоспроможність, належать інвестиційна та інноваційна привабливість. Упровадження інновацій на підприємствах вимагає значних інвестиційних вливань, які позитивно відзначаються на його розвитку, а також можливості конкурувати на українському та іноземних ринках. У зв'язку із цим гостро постає питання щодо обґрунтованості

© Назаренко К.І., Циган Р.М.

оцінки суб'єктів інвестування, оскільки передумовою для будь-яких фінансових інвестицій є впевненість інвестора в окупності інвестиційного проекту та принесенні подальшого прибутку.

Загалом, проблема оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості не була детально досліджена, оскільки цей напрям для вітчизняної економіки є відносно новим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемними питаннями стосовно інвестиційно-інноваційної привабливості та її оцінки займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці: А.В. Бандурін [1], І.О. Бланк [2], Л.С. Валінурова [3], С.М. Воробйова [4], Г.В. Коваленко [5], Н.І. Лахметкіна [6], А.О. Касич [7] та ін.

Незважаючи на наявність великої кількості наукових праць із питання оцінювання інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств, означена проблема все ще є актуальною, адже запропоновані методики оцінки не враховують багато аспектів діяльності суб'єкта господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та вдосконалення методики оцінювання інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найголовніших факторів світового економічного розвитку протягом останнього періоду є широке використання інновацій. Сучасна економіка характеризується орієнтацією на інтелектуальні ресурси, а не сировинні, адже саме вони дадуть змогу забезпечувати високі темпи економічного розвитку, зменшать число викидів унаслідок виробництва, зменшать витрати на персонал, а також завдяки цим ресурсам вітчизняні підприємства матимуть змогу модернізувати цикл і засоби виробництва. Інновації необхідні в організаційній, науковій, фінансових сферах, оскільки в комплексі вони приносять найефективніший результат.

Науково-технічний прогрес відображається в усіх галузях економіки, особливо в автомобільній. Сучасні виробники автомобілів постійно вдосконалюють свою продукцію, особливо інноваційну її частину, задля збільшення продажів, а також можливості зберегти конкурентні позиції.

Інноваційний розвиток не став однією з головних ознак зростання українських підприємств. Певні позитивні тенденції тимчасово спостерігалися, але швидко змінювалися протилежними. Тобто інноваційні процеси на українських підприємствах є нестійкими та позбавлені чітких довгострокових стимулів [7].

Виходячи із цього, для українських автовиробників гостро постає питання щодо збільшення частки науково-конструкторських і дослідних робіт для можливості конкурувати на автомобільному ринку, тому необхідно підвищити інноваційно-інвестиційну привабливість задля зростання інноваційного розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання.

Загалом на території України діють декілька підприємств, спеціалізацією яких є автомобілебудування: ПАТ «Кременчуцький автомобільний завод», ПАТ «Запорізький автомобільний завод», ПрАТ «Бориспільський автозавод». Усі вищеперераховані суб'єкти господарювання потребують нових фінансових вливань в інноваційний розвиток, тому для інвестора необхіднопередусім визначити інвестиційно-інноваційну привабливість підприємства для окупності інвестицій та подальшого інноваційного розвитку.

Питанню оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості не було приділено достатньої уваги, оскільки даний напрям для української економіки є відносно новим, але вже існує декілька методичних підходів (табл. 1).

Інвестиційно-інноваційну привабливість підприємства потрібно розглядати як єдине комплексне поняття, що складається з елементів різного ступеня організації. На думку авторів, під час оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості необхідно використовувати *комплексний метод*, який ураховуватиме залежність підприємства від багатьох факторів, які впливають на результат оцінки.

Перевагами даного методу є:

1. Набір оптимальної кількості показників для оцінки привабливості суб'єкта господарювання та критеріїв вибору об'єкта інвестування.

2. Відсутність значних часових затрат для проведення оцінки.

3. Можливість надання інвесторам інформації про реальний фінансовий стан об'єкта інвестування.

Даний підхід до оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості поділяється на декілька етапів (рис. 1).

Для інвестора принципово важливим є встановлення стратегічних можливостей підприємства та формування інвестиційної стратегії підприємства, що дасть йому змогу оцінити подальші можливості розвитку суб'єкта господарювання. Дане завдання вирішується на першому етапі оцінки інвестиційно-іннова-

Таблиця 1

Методичні підходи до оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства

Назва	Характеристика
Ринковий підхід	Базується на оцінці привабливості цінних паперів компанії та аналізі показників фондового ринку. Основною особливістю даного підходу є те, що він може застосовуватися лише до підприємств акціонерної форми власності, що виключає застосування цієї методики до вітчизняних підприємств, оскільки український ринок цінних паперів не виконує інвестиційної функції. Ціни на акції постійно змінюються та не супроводжуються ростом дивідендів. Підприємства не можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки останній є непрацюючим і малоефективним.
Вартісний підхід	Критерієм інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства є зростання його вартості. В основі цього підходу лежить думка, що інвестори віддають перевагу тим підприємствам, вартість яких має тенденцію до зростання. Під час застосування вартісного підходу до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства виникає запитання, які саме показники використовувати й як. Їхній набір залежить від типу інвестора та його мотивації, а також горизонту здійснення оцінки. Сьогодні відомо кілька підходів і реалізованих у їхньому складі методів, за допомогою яких даються грошові оцінки вартості підприємства. У вітчизняній теорії декларуються і використовуються запозичені із західної практики три основні підходи до оцінки вартості бізнесу: прибутковий підхід; витратний підхід; порівняльний (ринковий) підхід.
Показниковий підхід	Даний підхід ґрунтується на аналізі фінансових показників діяльності підприємства. Поширеність цього підходу пояснюється легкістю застосування даного аналітичного інструментарію, можливістю комплексно оцінити теперішнє фінансове становище підприємства. Цей підхід не потребує збору додаткової інформації, яка не подана у фінансовій звітності підприємства. Однак така оцінка підприємства не є достатньою, оскільки як задовільний, так і незадовільний фінансовий стан суб'єкта господарювання не відображає перспектив розвитку та резервів поліпшення результатів діяльності.
Інтегральний підхід	Згідно із цим методом, проводиться оцінка інвестиційної привабливості підприємства, що ґрунтується на максимізації індивідуальних оцінок аналітичних показників і виборі екстремальних інтегральних показників оцінки інвестиційної привабливості. Як і за вартісного підходу, за інтегрального методу оцінки ІІП недоліком є відсутність єдиної системи показників, що дасть змогу об'єктивно оцінити ІІП.
Комплексний підхід*	Комплексний підхід проводиться, не заперечуючи необхідності проведення фінансового аналізу, враховує різні аспекти функціонування суб'єкта господарювання та оцінює підприємство різнопланово.

Джерело: запропоновано авторами

ційної привабливості *«Аналіз організаційно-технічних, соціальних умов виробництва»*.

У ході цього етапу як початкову інформацію доцільно використовувати сукупність показників, які об'єднані в три групи: організаційно-технічні умови; соціальні умови; якість управління, яке розглядається майбутніми інвесторами як гарантія прийняття якісних управлінських рішень (табл. 2).

Для визначення таких показників можна використовувати бальний метод, який установлюється в двох діапазонах: (від +1 до +3) та (від -1 до -3). Застосовуючи цю шкалу, можна оцінити показники, які формують інвестиційно-інноваційну привабливість. Далі ці бали підсумовуються та приймається відповідне управлінське рішення, яке використовується для подальшої оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості.

Отримані значення балів по кожній із трьох груп показників підсумовуються та, враховуючи результативний бал, приймається управлінське рішення, яке використовується для подальшої оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості (табл. 3).

Таким чином, за рахунок першого етапу можна зменшити список підприємств, які будуть у подальшому оцінюватися.

У ході оцінки було виявлено, що інвестиційно-інноваційна привабливість приватного акціонерного товариства «Бориспільський автозавод» перебуває на низькому рівні. Аналізований об'єкт підприємницької діяльності не має можливостей для майбутнього інно-



Рис. 1. Елементи оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості

ваційного розвитку. Головними причинами такого результату послужили такі фактори:

1. низька виробнича потужність;
2. низький інноваційний потенціал;
3. високий знос обладнання;
4. застарілі технології;
5. низька кваліфікація кадрів.

Можна зробити висновок, що інвестування в ПрАТ «Бориспільський автозавод» не є доцільним. Запорізький автозавод є більше інвестиційно-інноваційно привабливим, даному виробнику необхідно усунути низку недоліків, які були виявлені під час його оцінки, це:

1. низька частка продукції на ринку;
2. вузький асортимент продукції;
3. застарілі технології.

За умови, якщо досліджуваний суб'єкт господарювання усуне вищеперераховані недоліки, то інвестиційно-інноваційна привабливість його збільшиться, внаслідок чого можна розраховувати на інвестиції в інноваційний напрям розвитку підприємства.

Найвищу оцінку інвестиційно-інноваційної привабливості показало ПАТ «АвтоКрАЗ», тому подальша оцінка буде проводитись саме по даному підприємству.

Під час другого етапу *«Експрес-діагностика підприємства»* аналізується економічний стан підприємства (табл. 4). Даний етап проводиться за допомогою показників, які поділені на три групи:

1. Показники фінансового стану підприємства – система показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів.

2. Показники майнового стану підприємства – допомагають визначити, яка кількість майна належить підприємству, оцінити ступінь зносу основних засобів, а також застарілості обладнання.

3. Показники платоспроможності та ліквідності – характеризують фінансовий стан господарюючого суб'єкта, його наявні та потенційні можливості ефективної діяльності; визначає можливість підприємства успішно виконувати свої грошові зобов'язання.

Після проведення оцінки економічного стану для визначення загального показника кожної групи всі значення підсумовуються.

Таким чином, загальна сума показників майнового стану становила 224 811,5, фінансового стану – 153,685, а сума показників платоспроможності та ліквідності – 93 985,7.

У ході проведення другого етапу можна зробити висновок, що підприємство має середній рівень інвестиційно-інноваційної привабливості, тобто було виявлено ознаки незначної фінансової нестабільності для подолання яких у суб'єкта господарювання є можливості.

Таблиця 2

Система показників для оцінки якості управління з метою аналізу інвестиційно-інноваційної привабливості

Показник	Оцінка		
	ПАТ «ЗАЗ»	**ПАТ «АвтоКрАЗ»**	**ПрАТ «БАЗ»**
1. Показники, які відображають організаційно-технічні умови			
1.1 Показники, які позитивно впливають на оцінку:			
-інноваційний потенціал;	+2	+3	+1
-стадія життєвого циклу підприємства	+1	+2	+1
-можливості виробничих потужностей	+2	+3	+1
-можливості розширення асортименту продукції	+1	+2	+1
-доля продукції на ринку	+1	+1	+2
1.2 Показники, які негативно впливають на оцінку:			
-високий знос обладнання	-3	-3	-3
-застарілі технології	-2	-1	-3
-рівень конкурентоспроможності продукції	-2	-2	-3
-виробничий потенціал	-2	-2	-2
2. Показники, які відображають соціальні умови			
2.1. Показники, які позитивно впливають на оцінку:			
-висока кваліфікація кадрів	+2	+2	+2
-високий інтелектуальний потенціал	+2	+3	+1
-дотримання прав трудового колективу	+3	+3	+3
2.2. Показники, які негативно впливають на оцінку:			
-високий рівень плинності кадрів	-2	-1	-3
-низька вартість робочої сили	-2	-2	-3
-відсутність соціальних проблем розвитку колективу	-1	-1	-1
3. Показники якості управління			
3.1. Показники, які позитивно впливають на оцінку:			
-наявність у менеджерів позитивної ділової репутації	+3	+3	+2
-наявність ефективної системи внутрішнього контролю	+3	+3	+2
-проведення аудиту підприємства компаніями з позитивною репутацією	+3	+3	+3
-використання прогресивних інформаційних технологій	+2	+2	+1
3.2. Показники, які негативно впливають на оцінку			
-недостатньо прозора інформація	-2	-2	-2
-недостатній професіоналізм керівництва	-3	-3	-3

Таблиця 3

Результати першого етапу оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості

Отримане значення балів	Прийнятне значення	Висновок для інвестора	Управлінське рішення
$\sum_{i=1}^{n} F_i \geq 5$	5	Підприємство має можливості для стратегічного розвитку	Оцінка експрес-діагностики підприємства
$0 < \sum_{i=1}^{n} F_i < 5$	3	Підприємству необхідно усунути певні недоліки у своїй діяльності	Розроблення заходів щодо усунення виявлених недоліків
$\sum_{i=1}^{n} F_i \leq 0$	0	Можливість стратегічного розвитку низька	Інвестування не доцільне

Таблиця 4

Експрес-діагностика ПАТ «АвтоКрАЗ»

1. Показники майнового стану			
1.1	Вартість товарного майна	Сума запасів готової продукції підприємства та товарів	224809
1.2	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	Оборотні виробничі активи / оборотні активи	0,07
1.3	Частка основних засобів в активах	Залишкова вартість основних засобів / Загальна сума активів	0,05
1.4	Показник зносу основних засобів (ОЗ)	Знос основних засобів / Первісна вартість основних засобів	0,95
1.5	Коефіцієнт оновлення основних засобів	Збільшення первісної вартості ОЗ / Первісна вартість ОЗ	-0,002
1.6	Коефіцієнт мобільності активів	Сума мобільних активів / Сума немобільних активів	1,44
2. Показники фінансового стану			
2.1	Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Валюта балансу	0,015
2.2	Коефіцієнт фінансової залежності	Валюта балансу / Власний капітал	66,88
2.3	Коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів	Позикові кошти / Власний капітал	65,87
2.4	Рентабельність капіталу підприємства	Загальний прибуток / Валюта балансу	0,07
2.5	Рентабельність основної діяльності	Прибуток від реалізації / Витрати на виробництво та реалізацію	2,25
2.6	Обертання власного капіталу	Дохід від реалізації / Власний капітал	13,1
2.7	Обертання готової продукції	Виручка від реалізації / Готова продукція	5,5
3. Показники платоспроможності та ліквідності			
3.1	Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	0,85
3.2	Частка оборотних коштів у активах	Оборотні активи / Валюта балансу	0,59
3.3	Маневреність грошових коштів	Грошові кошти / Власний капітал	0,09
3.4	Величина власного капіталу	Підсумок звіту про власний капітал	93984
3.5	Частка запасів в оборотних активах	Запаси / Оборотні активи	0,17

Третім етапом є виявлення низки факторів, які негативно впливають на інвестиційно-інноваційну привабливість, основними з яких можна вважати:

– високий рівень зносу обладнання;
– низьку вартість робочої сили;
– плинність кадрів у зв'язку із затриманням заробітної плати;
– недостатній професіоналізм серед адміністративного персоналу;
– низький рівень конкурентоспроможності продукції.

Висновки з цього дослідження. Для залучення необхідних інвестицій потрібно оцінити привабливість підприємства для окупності витрат. Для цього було запропоновано комплексний підхід до оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості, який дасть можливість підвищити рівень обґрунтованості рішень, що приймаються учасниками інноваційного процесу завдяки повнішому врахуванню факторів, які зумовлюють доцільність та ефективність інновацій.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення стратегії підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств автомобілебудівної промисловості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бандурин А.В. Финансовая стратегия корпорации / А.В. Бандурин, В.А. Гуржиев, Р.З. Нургалиев. – М. : Алмаз, 2000.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001.
3. Валинурова Л.С. Инвестирование : [учебник для вузов] / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М. : Волтерс Клувер, 2010.
4. Воробьева С.М. Экспресс-диагностика инвестиционной привлекательности крупной корпорации / С.М. Воробьева // Экономика и управление. – 2007. – № 3.
5. Коваленко Н.В. Інвестиційна привабливість підприємств у реаліях глобалізації / Н.В. Коваленко, М.М. Мархайчук, І.А. Фесенко // Науковий вісник НГУ. Економіко-правові умови діяльності підприємств. – 2011.
6. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия : [учеб. пособ.] / Н.И. Лахметкина. – М. : КНОРУС, 2006.
7. Касич А.О. Інноваційні активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення / А.О. Касич, К.О. Канунікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22.

УДК 331.5

Професійна компетентність – підґрунтя професійного розвитку персоналу

Насад Н.В.
аспірант кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Стаття присвячена актуальним питанням компетентнісного підходу до залучення в компанію висококваліфікованого персоналу. Розглянуто поняття «компетентність». Зроблено поділ компетенцій на групи та зазначено складники кожної з груп. Обґрунтовано необхідність розроблення моделей компетенцій для працівників компаній.

Ключові слова: компетенції, компетентність персоналу, професійна компетентність, людські ресурси, модель компетенцій.

Насад. Н.В. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ – ОСНОВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Статья посвящена актуальным вопросам компетентностного подхода к привлечению в компанию высококвалифицированного персонала. Рассмотрено понятия «компетентность». Произведено разделение компетенций на группы и указаны составляющие каждой из групп. Обоснована необходимость разработки моделей компетенций для работников компаний.

Ключевые слова: компетенции, компетентность персонала, профессиональная компетентность, человеческие ресурсы, модель компетенций.

Nasad N.V. PROFESSIONAL COMPETENCE IS THE BASIS FOR PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL

The article is devoted to the topical issues of the competence approach for attracting highly qualified personnel to the company, the concept of "competence" is considered. The division of competences into groups is made and the components in each of the groups are indicated. The necessity of developing models of competencies for company employees is grounded.

Keywords: competence, staff competence, professional competence, human resources, model of competencies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ключовим завданням у процесі управління людськими ресурсами підприємств є залучення в організацію потрібного персоналу і підтримання його здатності до ефективної роботи. Практична реалізація цього завдання потребує визначення набору критеріїв для ідентифікації та залучення необхідних працівників, а в подальшому – оцінювання їх здатності до ефективної роботи і розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «компетентність» розглядали на різних рівнях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В. Болотов, В. Сериков, В. Ковальчук, Н. Копилова, К. Корсак, Н. Кузьмина, А. Маркова, О. Овчарук, І. Тараненко, А. Михайличенко, В. Аніщенко, А. Хуторський, Е. Шорт, М. Потапчук, Д. Сафін, В. Журавльова, В. Тимченко, І. Томчук, М. Теплов, Дж. Рамен, О. Деркач, І. Огарева, Ю. Поваренков, Л. Петровська, Л. Берестова, І. Єліна, В. Зазикіна, І. Кулькова, Т. Єгорова, І. Дроздова, Т. Жаворонкова та ін. Проте, аналізуючи роботи науковців, доходимо висновку, що не існує чітко окресленого визначення терміна професійної компетентності персоналу та розподілу на критерії компетенцій, якими має володіти працівник.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначення необхідності застосування компетентнісного підходу до працівників підприємства для забезпечення ефективного впровадження стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед менеджерами з персоналу насамперед постає питання здійснення прогнозування потреб підприємства у фахівцях певної професії з відповідними кваліфікаційними характеристиками. Для цього організація повинна мати чіткий опис посад та всіх функцій, що виконуються для реалізації поставлених завдань, визначити необхідний склад компетенцій для кожної посади, оцінити потенціал кожного працівника підприємства.

Практика підтверджує, що люди з однаковим рівнем освіти працюють із різною продуктивністю та досягають різних результатів.

© Насад Н.В.

Поняття компетентності та визначення рівня компетентності кожного співробітника дає змогу виявити причину цих відмінностей та спрогнозувати успішність роботи персоналу підприємства.

Термін «компетентність» (від лат. competence) трактується як поняття, що розкриває аспекти поведінки людини, пов'язані з виконанням роботи, визначає основну характеристику особистості, яка досягла або здатна досягти високих результатів у діяльності [1, с. 2–5]. Інші вчені визначають компетентність як достатній рівень професійних знань, умінь і навичок та сукупність особистісних можливостей і досвіду фахівця або як необхідний обсяг і рівень знань та досвіду в певному виді діяльності [1, с. 2–5]. Окремі науковці обґрунтовують це поняття як суму спеціальних знань, умінь і навичок, необхідних для досконалого виконання своєї справи [2]. Інші автори вважають, що компетентність персоналу – це не тільки володіння певною сумою знань, а й можливості їх гнучкого застосування, які значною мірою залежать від творчих та практичних умінь і навичок працівника [3, 4]. Фахівці Міжнародної комісії Ради Європи (програма Definition and Selection of Competencies) визначають поняття компетентності (competence) як здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби і виконувати поставлені завдання. Кожна компетентність побудована на комбінації взаємовідповідних пізнавальних ставлень та практичних навичок, цінностей, емоцій, поведінкових компонентів, знань і вмінь, всього того, що можна залучити для активної дії [5].

В основі концепції професійної компетентності лежить ідея виховання компетентного працівника, який не лише має необхідні знання, професіоналізм, але й уміє діяти адекватно у відповідних ситуаціях, застосовуючи ці знання, і бере на себе відповідальність за певну діяльність. В умовах конкуренції основними пріоритетами фахівця стосовно професійної компетентності є вміння пристосовуватися до швидких змін і нових потреб ринку праці, бути освіченим щодо інформації, уміти її аналізувати, активно діяти, швидко приймати рішення і навчатися упродовж усього життя [6].

Поняття професійної компетентності персоналу з'явилося в науковій літературі в англомовних країнах у середині 60-х років минулого століття. Вперше це поняття застосував американський вчений Д. МакКлеланд. Він охарактеризував певні якості особистості, які найтісніше пов'язані з успішним виконанням роботи і високою мотивацією персоналу. Д.К. МакКлеланд визначив компетентність як базову якість індивіда, яка впливає на ефективність виконуваної роботи. Саме мотиви, психофізіологічні особливості, Я-концепція, знання, навички є основними базовими характеристиками особистості. Д.К. МакКлеланд наголосив на важливості безперервного розвитку компетенцій. На думку автора, існують так звані поверхневі компетенції – знання та навички, які можна розвивати за допомогою певних тренінгів; і глибинні компетенції (цінності, мотиви), які вимагають особливих зусиль та ресурсів [7].

Поняття професійної компетентності персоналу тісно пов'язане з поняттям кваліфікації спеціаліста, а деякі автори навіть ототожнюють їх. Проте ми не погоджуємося, що ці слова містять однаковий зміст, оскільки кваліфікація спеціаліста – рівень підготовленості, майстерності, ступінь готовності до виконання праці за визначеною спеціальністю чи посадою, що визначається розрядом, класом. Компетентність – це набута у процесі навчання інтегрована здатність особистості, яка складається із знань, досвіду, цінностей і ставлення, що можуть цілісно реалізовуватися на практиці. І компетентність показує вміння в реальних робочих умовах, а не лише теоретичні знання. Таким чином, поняття професійної компетентності, окрім професійних, функціональних знань, передбачає наявність інтелектуальних, особистісних, емоційно-вольових, психофізіологічних, соціальних особливостей (компетенцій) працівників, успішне поєднання яких забезпечує високу результативність та ефективність їхньої діяльності в умовах конкуренції.

Розподіл компетенцій на три групи відповідає широко розповсюдженій у літературних джерелах класифікації, тому її використання науковці вважають за прийнятне.

Так, до групи професійних компетенцій відносять насамперед здатність виконувати роботу згідно з посадовими обов'язками. Потрібно враховувати не тільки знання, уміння, навички, а саме здатність використовувати їх у процесі виконання професійних завдань.

Корпоративні компетенції загальні для всіх співробітників компанії. Відповідність корпоративним цінностям компанії – одна з основних вимог під час прийняття на роботу КСВ компанії. Компетенції визначаються,

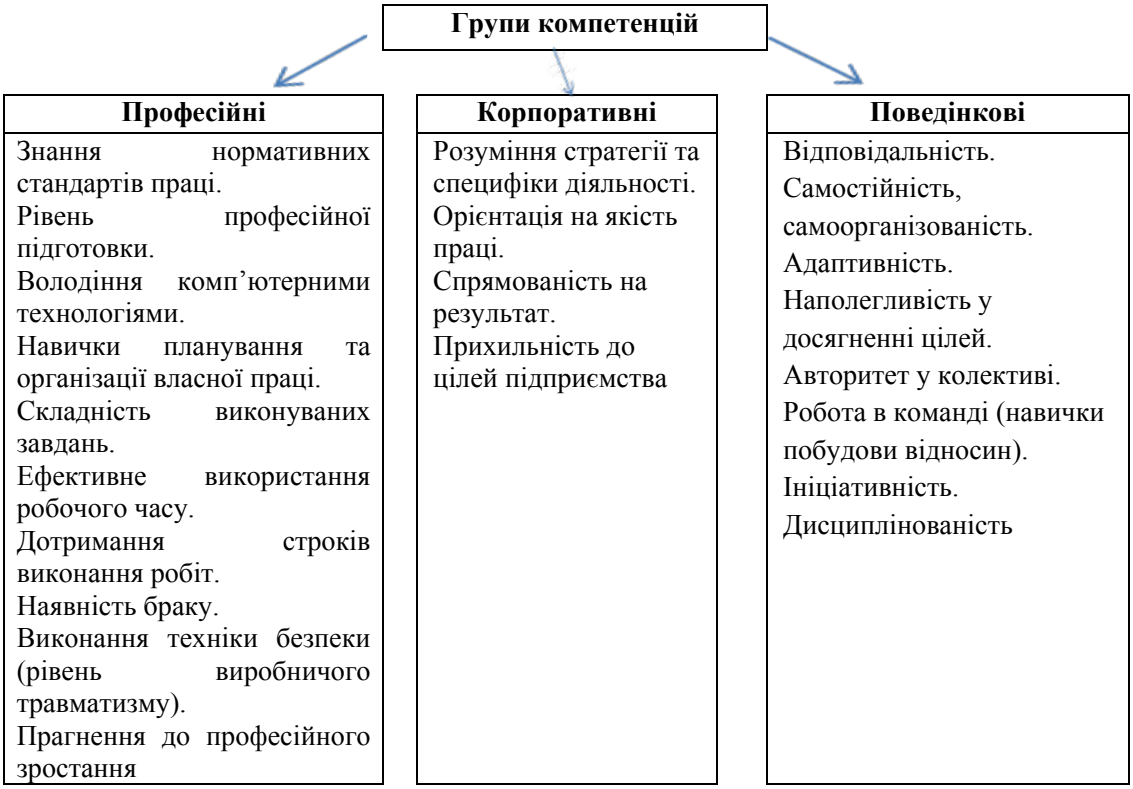


Рис. 1. Групи компетенцій

виходячи з цінностей компанії, показують, якими вміннями та діловими якостями повинні володіти співробітники для втілення цих цінностей у життя.

До поведінкових компетенцій можна віднести такі якості персоналу, як організаційна свідомість, повага до інших, самоусвідомлення, прагнення до досконалості, командна робота, стратегічна спрямованість діяльності, пристосовуваність, управління конфліктами, ефективна комунікація, гнучкість, вимогливість. Особливу роль відіграє розвинене почуття особистої відповідальності. Тільки відповідальна людина не тільки прагнутиме належним чином оволодіти всіма цими компетенціями, а й всебічно підтримуватиме той командний дух, який є передумовою успіху.

Визначальна умова успішного виконання посадових обов'язків полягає у володінні всіма вищезазначеними компетентностями всього персоналу підприємства; практично неможливо віддати перевагу якійсь одній із цих груп.

Особливістю управління компетенціями на підприємстві є майже повна відсутність регулювання цього аспекту на державно-правовому рівні, тому підприємства мають змогу розробляти внутрішнє організаційне, методичне та мотиваційне забезпечення управління компетенціями, яке сьогодні існує у вигляді моделей компетенцій персоналу підприємства – карт, стандартів, сертифікатів компетентності, покажчика елементів компетентності, відповідного програмного забезпечення тощо.

Модель компетенцій – інструмент розроблення індивідуальних планів професійного розвитку майбутнього фахівця. Вона описує інтелектуальні та ділові якості майбутнього фахівця, його навички міжособистісної комунікації і дає змогу планувати його подальший розвиток: оволодіння знаннями, вміннями, навичками, необхідними для успішної роботи в спеціалізованій професійній сфері діяльності.

Модель компетенцій – це своєрідний опис «ідеального працівника», який використовується як база для порівняння під час прийняття управлінських рішень стосовно персоналу. Елементи моделі компетенцій є неоднорідними, оскільки до них відносяться знання, вміння, навички, цінності, мотиви, установки, інтелектуальні здібності, психофізіологічні та особистісні якості працівника.

У результаті розроблення моделі компетенцій компанія зможе визначити, якими компетенціями повинні володіти її співробітники, по суті, побачити портрет свого ідеального працівника.

Загалом, створення моделі компетенцій відбувається у декілька етапів [8]. Зміст виокремлених етапів такий:

1. Аналіз професійної діяльності. Початковим етапом для розроблення моделі компетенцій є різнобічний аналіз професійної діяльності певного виду, тобто збір, систематизація та аналіз інформації, що з необхідною повнотою описує професійну діяльність – притаманні їй завдання, процеси, результати, взаємозв'язки, умови робочого середовища.

2. Виявлення характеристик успішної і неуспішної поведінки. Мета цього етапу – встановити повний список тих аспектів поведінки людини, які дають змогу диференціювати успішне виконання діяльності від неуспішного.

3. Концептуальне агрегування первинних характеристик. Цей етап передбачає сортування встановлених на попередньому етапі характеристик та видалення дублюючих і другорядних. Залишені характеристики розподіляються за групами. Групування проводиться таким чином, щоб до однієї групи ввійшли схожі за змістом характеристики. Ступінь схожості характеристик однієї групи має бути вищою, ніж схожість із характеристиками інших груп. Слід враховувати, що моделювання компетенцій має певні обмеження, пов'язані з рівнем кваліфікації розробників моделі та суб'єктивною оцінкою характеристик працівників. Крім того, застосування розроблених моделей вимагає досить високої кваліфікації, особливо на етапі відбору персоналу, коли необхідно встановити відповідність компетенцій малознайомої людини (кандидата) наявній моделі. Якщо підрозділ з управління персоналом не має достатньо кваліфікованих спеціалістів, то користь від використання моделей буде незначною.

Висновки з цього дослідження. Професійна компетентність розширює критерії, встановлені до посади у кваліфікаційних вимогах, беручи до уваги не лише освітній та освітньо-кваліфікаційний рівень і стаж, а й досвід роботи, володіння спеціальними знаннями, уміннями і навичками, необхідними для ефективного виконання посадових обов'язків. Ці характеристики є інструментом, що використовується у різних сферах управління людськими ресурсами, включаючи набір і просування по службі, планування людських ресурсів, професійне навчання та підвищення кваліфікації, планування кар'єри, її розвиток, оцінювання результатів діяльності. Отже, професійна компетентність передусім стане підґрунтям професійного розвитку персоналу: від визначення особистих потреб у навчанні до вдосконалення навчальних програм і підходів до підвищення кваліфікації загалом. Адже професійна компетентність передбачає комплексну характеристику посади, що містить визначення змісту роботи, виконуваної за посадою, та перелік спеціальних знань, умінь і навичок, необхідних для виконання посадових обов'язків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Олійник В.В. Професійне зростання педагогічних працівників : організаційно-педагогічний аспект / В.В. Олійник, Л.І. Даниленко // Методист. – 2003. – № 3. – С. 2–5.

2. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера [Текст] : навч. посібник / Л.І. Скібіцька. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

3. Балабанова Л.В. Управління персоналом: підручник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак.– К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : підручник / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2006. – 559 с.

5. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org>.

6. Тараненко І. Розвиток життєвої компетентності та соціальної інтеграції: досвід Європейських країн [Текст] / І. Тараненко; За ред. Єрмакова І.Г. // Кроки до компетентності та інтеграції в суспільстві. – К. : «Контекст», 2000.

7. McClelland D.C. Testing for competence rather than for intelligence [Text] / D.C. McClelland // American Psychologist. – 1973. – № 28. – pp. 1–14.

8. Ситник Н.І. Управління персоналом: навчальний посібник для студ. вищ. навч. закладів / Н.І. Ситник. – К. : Інкос, 2009. – 472 с.

УДК 332.27

Сутність, теоретичні основи та концептуальні положення формування системи управління знаннями промислових підприємств

Олійник П.О.
аспірант кафедри «Менеджмент»
Донбаської державної машинобудівної академії

У статті визначено моделі та технології управління знаннями, визначено фактори, які впливають на процес управління знаннями. Проаналізовано стан процесу управління знаннями на підприємствах. Запропоновано заходи для підвищення рівня системи управління знаннями.
Ключові слова: управління знаннями, ринковий актив, інтелектуальний капітал, інформаційні системи.

Олейник П.А. СУЩНОСТЬ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В статье определены модели и технологии управления знаниями, определены факторы, которые влияют на процесс управления знаниями. Проанализировано состояние процесса управления знаниями на предприятиях. Предложены меры по повышению уровня системы управления знаниями.
Ключевые слова: управление знаниями, рыночный актив, интеллектуальный капитал, информационные системы.

Oleinik P.A. ESSENCE, THEORETICAL FOUNDATIONS AND CONCEPTUAL PROVISIONS OF THE FORMATION OF A KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES
The article defines models and technologies of knowledge management, certain factors that influence the knowledge management process, analyzes the state of the knowledge management process at enterprises. Measures are proposed to improve the level of the knowledge management system.
Keywords: knowledge management, market asset, intellectual capital, information systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головною економічною передумовою виникнення потреби в «управлінні знаннями» є перетворення знань у цінний ринковий актив і прагнення підприємств та організацій використовувати його для посилення своїх конкурентних переваг. Для цього організаціям необхідно передусім повернутися обличчям до споживача, використовувати свої знання для вирішення проблем споживача, організувати моніторинг споживчої сфери з погляду управління і створення нових знань, навчитися керувати творчим потенціалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням даної проблеми займаються зарубіжні та вітчизняні вчені: Д. Белл, Д. Норт, А. Чухно, Г. Задорожний.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з причин підвищеного інтересу до управління знаннями є розвиток комунікаційних та інформаційних технологій. Ці технології дають змогу обмінюватися величезними масивами інформації незалежно від географічного положення учасників процесу і реального часу.

Найбільш прибутковим і привабливим напрямом для вкладення інвестицій стали розробки високих технологій та сервісу, які визначають швидку окупність вкладених коштів, знижують залежність від забезпечення сировиною, дають можливість захопити нові ніші використання товарів або послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є поглиблення теоретичних основ формування системи управління знаннями та розроблення науково-методичних положень щодо вдосконалення механізму управління знаннями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується великим обсягом накопичених знань навіть у вузьких тематичних сферах. Створилася цікава й парадоксальна ситуація: з одного боку, окремий індивідуум не в змозі охопити всю масу наявних знань, з іншого – людство постійно їх поповнює з усе більшою швидкістю. Цим зумовлюється гостра необхідність у формуванні спеціальної методології, яка дасть змогу вести пошук і використовувати нові знання з меншими витратами за одночас-

© Олійник П.О.

ного підвищення ймовірності досягнення поставленої мети.

Однією з причин підвищеного інтересу до управління знаннями є розвиток комунікаційних та інформаційних технологій. Ці технології дають змогу обмінюватися величезними масивами інформації незалежно від географічного положення учасників процесу і реального часу.

Найбільш прибутковим і привабливим напрямом для вкладення інвестицій стали розробки високих технологій та сервісу, які визначають швидку окупність вкладених коштів, знижують залежність від забезпечення сировиною, дають можливість захопити нові ніші використання товарів або послуг.

На сучасному етапі розвитку ринку і суспільства інтелектуальний капітал – основна цінність організації і вирішальний фактор у конкурентній боротьбі. Оцінка, накопичення і розвиток інтелектуального капіталу і, головне, управління ним для досягнення цілей організації стали головним завданням для провідних світових компаній.

Проблематика управління знаннями в останнє десятиріччя є однією з активно обговорюваних тем серед теоретиків і практиків управління. Кількість публікацій у цій галузі зростає у геометричній прогресії, часом уводячи навіть спокушеного читача в сумнів із приводу того, чи не є це просто черговою «модною штучкою» від «гуру» і консультантів з управління.

У роботах із менеджменту, довідниках і словниках з'являються різні тлумачення термінів і визначень, які розкривають суть і зміст управління знаннями. Однак досі точне й однозначне визначення поняття «управління знаннями» не сформульовано. Одні автори визначають це поняття через його характерні риси, інші намагаються представити базовий зміст шляхом визначення значень що входять у поняття слів.

Фахівці можуть запропонувати принаймні, 30 визначень цього терміну. Управління знаннями в широкому сенсі означає діяльність усіх ланок корпоративного менеджменту, пов'язану з аналізом та ефективним використанням знань співробітників для досягнення цілей організації.

Найбільш часто під управлінням знаннями розуміють будь-які процеси і принципи, пов'язані зі створенням, придбанням, заволодінням, обміном та використанням знань або досвіду. У деяких визначеннях підкреслюється, що це процес придбання колективного досвіду для його всебічного використання компанією там, де він може виявитися корисним для досягнення найвищої віддачі. Колективний досвід, або «ресурси знань», визначаються як ключові компетенції, загальноприйнята практика або ключове мистецтво. У деяких визначеннях підкреслюється, що основою управління знаннями має бути використання людей, процесів або технологій, що дає змогу організації оптимізувати обмін знаннями та їх збереження.

Безліч понять, що визначають можливості людей, які працюють в організаціях (людські ресурси, людський потенціал, людський капітал, соціальний капітал, інтелектуальний капітал і ін.), мають один загальний складник – знання, якими володіють і які використовують люди, що працюють в організаціях, для досягнення її цілей.

Наведемо ще кілька вартих уваги формулювань поняття «управління знаннями».

Управління знаннями – це стратегія, яка трансформує всі види інтелектуальних активів у більш високу продуктивність та ефективність, нову вартість і підвищену конкурентоспроможність; сукупність стратегічних і оперативних зусиль, спрямованих на збільшення використання інтелектуального капіталу організації для підвищення результативності організації.

Управління знаннями – це дисципліна, яка забезпечує інтегрований підхід до створення, збору, організації, доступу і використання інформаційних ресурсів організації, комбінація окремих аспектів управління персоналом, інноваційного та комунікаційного менеджменту, а також використання інформаційних технологій в управлінні організаціями.

Управління знаннями – це діяльність, організація управлінських дій, спрямованих на накопичення інтелектуального капіталу на основі навчання, виробництва й упровадження нових знань у господарську діяльність по сферах застосування, на базі всієї сукупності інтелектуальних, інформаційних, технологічних і фінансових ресурсів економічних агентів [1].

Таким чином, процес управління знаннями можна уявити по-різному, але здебільшого справа зводиться до того, що управляти знаннями означає управляти процесами створення інтелектуального капіталу організації: перетворенням інформації в «живе» ключове знання, придбанням, поширенням знань і обміном ними між співробітниками, видаленням застарілих знань. Ключовими знаннями

стосовно організації є знання, що забезпечують її конкурентоспроможність на ринку; стосовно конкретного співробітника – підвищують ефективність скоєних ним управлінських, комунікативних, виробничих операцій і сприяють розвитку його кар'єри в даній організації.

Практика показує, що не варто концентруватися на одному з наявних підходів, а рекомендується застосовувати те поєднання організаційних, комунікаційних і технологічних інструментів, яке допоможе компанії успішно розвивати свої стратегічні напрями і вирішувати тактичні завдання. Відповідно, у різних організаціях будуть неоднакові і формулювання терміну «управління знаннями».

Важливо сформулювати дане визначення так, щоб кінцевий результат цього процесу був очевидний: управляти знаннями – створювати такі умови, в яких накопичені знання і досвід ефективно використовуються для вирішення конкретних, важливих для компанії завдань.

Упровадженню передує процедура формалізації діяльності підприємства методом онтологічного аналізу, яка зводиться до опису типових сутностей і виявлення обґрунтованих взаємозв'язків між ними.

Система управління знаннями автоматично спрямовує дії користувачів відповідно до онтології, яка була отримана на етапі формалізації. Це виражається у тому, наприклад, що під час наповнення системи не створюються безглузді структури, оскільки в онтології описані правила зв'язування об'єктів.

Два основні процеси, які знаходяться в постійному циклі:

• процес накопичення і використання знань;

• процес постійного вдосконалення формальних описів (онтології).

Ці два процеси взаємопов'язані між собою, тому в системі передбачена можливість модифікації онтологічного опису в процесі експлуатації системи без необхідності її перепрограмування.

Корпоративна інформація може зберігатися у двох формах. Матеріальна, або явна, інформація – це дані й знання, які можна знайти в документах організації у формі повідомлень, листів, статей, довідників, патентів, креслень, відео- і аудіозаписів, програмного забезпечення і т. д. Персональна, або прихована, інформація – це персональне знання, нерозривно пов'язане з індивідуальним досвідом. Його можна передати шляхом прямого контакту («віч-на-віч»), за допомогою спеціальних процедур вилучення знань. Саме приховане знання – це практичне знання, яке є ключовим для прийняття рішень і управління. Насправді ці два типи інформації, як дві сторони однієї медалі, однаково важливі в структурі системи управління знаннями.

Управління знаннями є однією з основних концепцій управління, що впливають на сучасні тенденції розвитку бізнесу. На загальну думку, управління знаннями найближчим часом стане пропуском у лідери для будь-якої компанії. Однак часто в організаціях складається хибне уявлення про управління знаннями, яке будується на основі тих інструментів менеджменту, які використовує організація в конкретний момент. Звичайно, необхідно створювати системи документообігу, сховища даних, але це всього лише інструменти і просто використання їх не є, по суті, управлінням знаннями. З іншого боку, в організації може скластися зворотне уявлення про те, що таке управління знаннями, якщо в організації упор робиться на роботу з персоналом, тренінги та інші HR-заходи. Коріння таких уявлень слід шукати в двох поширених підходах, що просуваються ідеологами управління знаннями [2].

Персоніфікуючий підхід виходить із того, що знання міститься в людях, і головне, щоб носії знання його зберігали й їм ділилися. Головне в управлінні знаннями – це співробітники, їх мотивація, зв'язки, культура компанії, а технології – це просто інфраструктура. Прихильники цього підходу вважають, що під час його використання значно більше шансів вловити неформальні (приховані) знання співробітників. Підхід передбачає безпосереднє спілкування співробітників і передачу знань на зборах, тренінгах, заходах типу team building. Окрім того, у компанії створюються умови для того, щоб співробітники-лідери в якійсь сфері могли ділитися досвідом з іншими і т. д. Таким чином, основне завдання управління знаннями – виявлення, збереження та ефективне використання знань співробітників.

Інформаційний, або технологічний, підхід виходить із того, що сучасні підприємства, особливо великі, накопичили величезні обсяги даних про клієнтів, постачальників, операції і багато іншого, що зберігаються в десятках операційних і трансакційних систем у різних функціональних підрозділах. У цих базах даних приховані справжні скарби мудрості. Але ця інформація переважно являє собою необроблені дані, які не придатні для цілей аналізу. Для пошуку знань у масивах даних та їх обробки необхідні інформаційні техноло-

гії, які виявляють приховані залежності і правила в даних. Знання розглядаються як точна інформація з даної проблеми. Система, яка здатна надати точну відповідь на запит, це й є система управління знаннями.

Однак із погляду управління знаннями на підприємстві важливо не стільки уявлення про ринкові стратегії, скільки розуміння стратегічних цілей для основних бізнес-процесів і функціональних сфер, які забезпечують реалізацію стратегії, тому розуміння стратегічної ролі слід розглядати як окремий аспект загальної системи управління знаннями.

Нині наукова організація праці робітників стає не настільки актуальною, як на початку минулого століття в економіці індустріального типу. Більшою мірою вона важлива на малих або тих, хто знову зароджуються, підприємствах і там, де велика частка ручної праці. В економіці інформаційного типу актуальною стає наукова організація й автоматизація праці працівників, діяльність яких носить інтелектуальний характер. Удосконалення невиробничих процесів організації – інжиніринг та реінжиніринг бізнес-процесів. Упор на вдосконалення бізнес-процесів організації пов'язаний із тенденцією їх збільшення в загальному обсязі процесів підприємства.

Отримання оперативної і систематизованої інформації для прийняття управлінських і економічних рішень – система підтримки прийняття рішень. Необхідно відзначити те, що в західних фірмах цим напрямом в управлінні знаннями приділяється дуже велика увага. До сучасних засобів прийняття рішень належать: сховища даних, оперативна аналітична обробка даних, «розкопка» даних, тобто виявлення в сирих даних раніше невідомих, корисних, доступних інтерпретації знань. Нині найбільш перспективним є управління знаннями фахівців на основі створення експертних систем, оскільки такий підхід забезпечує поєднання можливостей обчислювальної техніки у сфері зберігання, обробки та подання інформації з пізнавальною діяльністю самих працівників. Посередником між «машиною» і «людиною» – фахівцем-експертом у певній предметній сфері виступає аналітик. Але на даному рівні розвитку мов формалізації особистих знань наявність аналітика не є обов'язковою умовою.

Західні підходи, методології та технології управління знаннями організації слід використовувати українським підприємствам як теоретичну і практичну основу побудови системи управління знаннями конкретної організації. При цьому необхідно враховувати окремі особливості економіки сучасного періоду:

1. Старіння кадрів, особливо категорій основних робітників і технічних фахівців, виникає нагальна потреба організації поряд із традиційним наставництвом дослідницько-аналітичної діяльності з виявлення і формалізації неявних особистісних знань досвідчених літніх працівників для їх тиражування всередині організації.

2. Фізичне і матеріальне старіння обладнання призводить до того, що на відміну від західних підприємств на українських важлива наукова організація праці основних і допоміжних робітників, які роблять значний внесок у результат виробничої діяльності за обсягом, вартості та якості.

3. Недостатність на більшості підприємств досвіду використання інформаційних технологій вимагає організації науково впроваджувальних, консалтингових, інжинірингових і навчальних центрів для акумулювання і передачі цього досвіду.

Управлінці визнають, що чим більше ми починаємо заглиблюватися в економіку знань, тим сильніше зростає складність прийняття рішень. Важливим фактором тут є те, що забезпечує знання, яке додає цінність. Недостатньо просто генерувати знання і робити їх доступними. Потенціал, який додає цінності компанії, називається фактором цінності знань. Щоб бути успішною, компанія повинна дотримуватися кожного із цих аспектів рівною мірою, концентруватися як на рівні сервісу, так і на рівні знань [3].

Головною проблемою в управлінні знаннями часто є інтеграція співробітників і системи, використовуваної для передачі і поширення знань. Більш точною назвою є операційне управління знаннями, оскільки ядром тут є обмін і поширення знань між інформаційною системою і персоналом, і навпаки.

Головними перешкодами на шляху до використання ефективного операційного управління знаннями, де має місце інформаційно-технологічна структура, є культурні бар'єри. Спроби присвоєння принципу «Сила у спільному використанні знань» стикається з культурним опором, у яких своїм принципом є «Знання – це сила». Така радикальна ментальна зміна в поведінці і манері думати вимагає добре спланованого, довгострокового і трудомісткого організаційного процесу зміни. У цьому разі директиви з боку лідерів будуть більш успішні, ніж просто управління. Загальні інструменти повинні бути орієнтовані

на загальні стимули. «Компетентні моделі» повинні фокусуватися на побудові знання і його колективному використанні, оскільки ці навички є головними для створення взаємозв'язків і відносин усередині організації. Прозора структура, що складається з ясного бачення компанії та її місій, – це потужна сила, здатна зробити потрібні зміни. Одним із рішень тут може бути створення інноваційних груп і динамічних команд. Існує кілька оціночних інструментів в управлінні знаннями. Персонал організації заповнює опитувальники, які досліджують безліч факторів, такі як володіння інформацією, отримання неявних знань і готовність організаційної культури сприяти колективному використанню знань. Проводити такі опитування є одним із способів перевірки прогресу в можливостях управління знаннями.

Можливо, більш важливою оцінкою виступає аудит знань, де аналізуються головні бізнес-процеси, обпитуються компетентні працівники для встановлення інформаційних потреб і їх упровадження. Такий аудит не повинен бути всеосяжним, але сфокусованим на ключових завданнях.

Висновки з цього дослідження. Знання бувають спеціальними і загальними, можуть стосуватися тієї чи іншої сфери, можуть бути індивідуальними і груповими, явними і неявними. Класифікаційні ознаки можуть перетинатися. Так, можуть бути спеціальні маркетингові індивідуальні явні знання.

Істотним для управління знаннями є їх поділ на явні та неявні, оскільки для того, щоб управляти цими видами знань в організації, потрібні різні методи. Для управління явними знаннями – інформаційні системи, навчання, системи обміну інформацією та ін., для управління неявними знаннями – наставництво, корпоративна культура, створення і підтримка спеціальних рутин, спільноти професіоналів.

Розроблення методів управління інтелектуальними активами компанії (в даному разі за допомогою бази знань) – тільки половина справи. Друга половина – створити мотивацію для співробітників для внесенню своїх знань у базу. Тут важливо не тільки створити матеріальний стимул, а й прагнути до того, щоб програма робила життя співробітника легше, інакше вона зазнає невдачі.

Часто для вирішення нового завдання доводиться звертатися до минулих знань, щоб дізнатися або згадати історію питання, подивитися, як вирішувалася схожа проблема раніше, або використовувати минулі знання як базу для створення нових знань. Однак не завжди можна знайти документ, в якому використовувалася інформація, придатна для генерації нової інформації. Створення і використання бази знань у компанії, її структурному підрозділі або навіть на персональному комп'ютері окремого співробітника дають змогу швидко й ефективно вирішувати ці проблеми, що значно полегшує життя співробітників компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев. – М. : Омега-Л, 2004. – 192 с.

2. Баранчеев В.П. Управління знаннями в інноваційній сфері : [підручник] / В.П. Баранчеев. – М. : Благовіст-В, 2007. – 272 с.

3. Брукінг Е. Інтелектуальний капітал / Е. Брукінг ; пер. з англ. – СПб. : Пітер, 2001. – 288 с.

УДК 65.011.46

Теоретичні аспекти ефективності діяльності підприємства та підходи до її оцінки

Онокало В.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Національного університету водного господарства та природокористування

Досліджено ефективність діяльності підприємства і підходи до її оцінки. Розглянуто та проаналізовано напрями оцінки ефективності діяльності підприємства. Для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників, яка включає показники ефективності: робочої сили, засобів та предметів праці; управління та організації; техніки та технології; конкуренції, попиту та пропозиції.
Ключові слова: ефективність, оцінка, аналіз, прибуток, показники.

Онокало В.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОДХОДЫ К ЕЕ ОЦЕНКЕ

Исследованы эффективность деятельности предприятия и подходы к ее оценке. Рассмотрены и проанализированы направления оценки эффективности деятельности предприятия. Для формирования общего вывода об эффективности работы предприятия целесообразно использовать комплексную систему показателей, которая включает показатели эффективности: рабочей силы, средств и предметов труда; управления и организации; техники и технологии; конкуренции, спроса и предложения.
Ключевые слова: эффективность, оценка, анализ, прибыль, показатели.

Onokalo V.G. THEORETICAL ASPECTS OF EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND APPROACHES TO ITS EVALUATION

Efficiency of activity of enterprise and going is investigational near its estimation. Considered and analyzed directions of estimation efficiency of activity of enterprise. For forming of general conclusion about efficiency of work of enterprise, it is expedient to use the complex system of indexes, which includes the indexes of efficiency: labour force, facilities and articles of labour; managements and organizations; techniques and technologies; competition, demand and supply.
Keywords: efficiency, estimation, analysis, income, indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема визначення ефективності підприємства та пошуку напрямів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується, адже будь-яке підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик.

В умовах ринку для забезпечення економічного розвитку підприємства змушені постійно контролювати і підвищувати ефективність своєї діяльності. Поняття ефективності як економічної категорії достатньо досліджувалося у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі, проте до цього часу немає однозначного чіткого трактування економічної сутності даної категорії та єдиних критеріїв, за якими вона може бути оцінена кількісно й якісно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правильність побудови системи ефективності роботи підприємства залежить від розуміння категорії «ефективність», тому багато праць вітчизняних і та зарубіжних учених присвячено дослідженню цього поняття. Як зазначає В.А. Медвєдєв, «жодна з економічних категорій більш конкретного порядку не може бути повністю розкрита без урахування її зв'язку з економічною ефективністю виробництва» [1, с. 92].

В. Нелепа вважає, що ефективність виробництва виражається у використанні всіх факторів виробництва: земельних і трудових ресурсів, матеріально-технічних засобів [2, с. 235].

Поняття «ефективність» у наукових доробках В. Кулішова [3] характеризує співвідношення результатів та витрат.

Ефективність – загальноекономічна категорія, суть якої полягає у тому, щоб досягнути виробничих цілей із найменшими затратами наявних ресурсів. Л.І. Абалкін дає таке

© Онокало В.Г.

визначення: «Економічна ефективність являє собою форму, за допомогою якої діє і проявляється загальний закон економії часу. Вона безпосередньо пов'язана з дією основного економічного закону і відображає ступінь або повноту реалізації основного економічного інтересу суспільства. Рівень і динаміка ефективності виробництва є узагальнюючими показниками, які характеризують досягнутий ступінь і темп соціально-економічного прогресу суспільства» [4, с. 101].

В.С. Сінавіна вважає, що критерієм економічної ефективності служить підвищення продуктивності праці внаслідок зниження затрат живої уречевленої праці на випуск одиниці продукції, збільшення обсягу виробництва і росту його рентабельності [5, с. 45].

Г.С. Тарасенко говорить, що економічна ефективність матеріальної і соціальної сфер, а також суспільного виробництва у цілому може бути охарактеризована співвідношенням таких форм продуктивності і затрат, в яких би найбільш адекватно відображалися відповідно економічний ефект і затрати на його досягнення [6, с. 96].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – провести теоретичні дослідження поглядів щодо ефективності діяльності підприємства, проаналізувати сучасні концепції її оцінки та обґрунтувати напрями оцінки ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки ефективність діяльності підприємства являє собою результат взаємодії елементів виробничого процесу (робочої сили, предметів праці і засобів праці), система показників ефективності складається з показників ефективності використання праці, основних фондів, матеріальних ресурсів.

Більшість дослідників до числа узагальнюючих відносить показники рентабельності [7; 8]. Рентабельність – це відношення корисного результату виробничо-господарської діяльності до величини сукупних затрат на його отримання. Показник рентабельності узагальнює інші показники ефективності і дає змогу досліджувати вплив сукупності факторів, які впливають на кінцевий результат роботи підприємства. Він має чіткий економічний зміст, є наскрізним, порівняним у часі та просторі. Показник рівня рентабельності набув у вітчизняній практиці найбільшого поширення для оцінки й аналізу економічної ефективності.

Як узагальнюючий показник результатів діяльності підприємств часто використовується показник прибутку. Але, на думку А.Д. Шеремета, прибуток в абсолютному вираженні не має властивості сукупного ефекту, він містить у собі такі фактори, як собівартість продукції, збільшення обсягу продукції, її якість та асортимент і т. д., але не відображає результати застосування ресурсів, тобто авансування капіталу, що проявляється тільки в показнику рентабельності [9, с. 77]. А на думку М. Брауна, «компанія може демонструвати прибуток у бухгалтерському балансі, але в дійсності працювати у збиток, якщо згадати про вартість капіталу, необхідного для управління бізнесом. Тому прибуток може виявитися тим показником, який уводить менеджерів в оману під час оцінки фінансового успіху» [10, с. 120].

Більш суттєвим підходом до загальної оцінки ефективності виробництва є метод визначення приросту ресурсу на 1% приросту обсягу продукції та метод визначення частки впливу інтенсифікації на збільшення продукції, взяте за 100% [11, с. 4]. Частка впливу екстенсивного фактору на приріст продукції визначається як відношення темпу приросту кожного виду ресурсів до темпу приросту продукції, а частка впливу інтенсивного фактору – як різниця між одиницею і часткою впливу екстенсивного фактору.

Головним недоліком вищенаведених методик оцінки й аналізу економічної ефективності діяльності в ринкових умовах господарювання є відсутність залежності їх від конкурентних позицій підприємства і ступеня задоволення ринкового попиту. Інакше кажучи, у запропонованих методиках відсутні оцінки росту ефективності функціонування підприємства залежно від ступеня задоволення ринкового попиту.

На нашу думку, оцінка ефективності діяльності підприємства буде неповна без аналізу показників ефективності за напрямами його діяльності. Схема, що пропонується нами, складена на основі роботи М.І. Небави [12, с. 66–67] та добавлена ринковим складником, окреслює загальні напрями, за якими проводиться оцінка ефективності діяльності підприємства (рис. 1).

Перший із них – ресурсний – відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід ураховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з погляду співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат,



Рис. 1. Напрями оцінки ефективності діяльності підприємства

витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також за можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі: зменшення обсягів незавершеного виробництва; вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення для оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу й на інші напрями раціоналізації використання матеріальних ресурсів: проаналізувати основні причини втрат та нераціонального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування втрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів і відпрацювати її дієвість; акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Що стосується аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах, як: внутрішньозмінні втрати робочого часу; втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів; рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки; аналіз системи стимулювання працюючих; визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих.

У межах організаційного напряму здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих проектів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

Важливим складником ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства у цілому.

У межах ринкового напряму здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності на підприємстві і поза нього. При цьому насамперед увага звертається на ефективність конкуренції та попиту і пропозиції.

І, нарешті, останнім (але не за важливістю) напрямом пошуку можливостей підвищення ефективності є технологічний. Вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи вищевказане, зазначимо, що більшість методик, які дотепер використовуються

в Україні для оцінки й аналізу ефективності діяльності підприємств, має низку недоліків: вони дають змогу визначити і проаналізувати ефективність діяльності «ізольованих» від ринкових умов підприємств, повною мірою визначити і проаналізувати вплив внутрішніх факторів на ефективність, але практично не враховують вплив зовнішніх ринкових; відсутні оцінки росту ефективності функціонування підприємства залежно від ступеня задоволення ринкового попиту: не дають змоги оцінити ефективність функціонування капіталу підприємства, втіленого у знаннях і кваліфікації співробітників, здатність підприємства утримувати й залучати нових клієнтів, рівень корпоративної культури; мають ретроспективний (історичний) характер цих показників, що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень.

На нашу думку, для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників, яка включає показники ефективності: робочої сили, засобів та предметів праці; управління та організації; техніки та технології; конкуренції, попиту та пропозиції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Медведев В.А. Социалистическое производство: политико-экономическое исследование / В.А. Медведев. – М. : Экономика, 1981. – 328 с.

2. Экономика, организация и планирование АПК / В.Н. Нелепа, В.Г. Андрейчук, Н.И. Хорунжий [и др.] ; под ред. В.Н. Нелепа. – К. : Вища шк., 1989. – 528 с.

3. Кулішов В.В. Мікроекономіка: основи теорії і практикум : [навч. посіб.] / В.В. Кулішов. – Л. : Магнолія 2006, 2007. – 332 с.

4. Абалкін Л.І. Новий тип економічного мислення / Л.І. Абалкін. – М. : Економіка, 1987. – 189 с.

5. Синавина В.С. Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности : [монография] / В.С. Синавина. – М. : Экономика, 1991. – 253 с.

6. Тарасенко Г.С. Эффективность сельскохозяйственного производства / Г.С. Тарасенко. – К. : УСХА, 1991. – 210 с.

7. Экономика пищевой промышленности / О.В. Василенко, С.В. Донскова, В.Б. Дасковский [и др.]. – М. : Агропромиздат, 1989. – 398 с.

8. Учет и анализ эффективности производства / А.Ф. Аксененко, А.М. Илышев, Н.Н. Илышева [и др.] ; под ред. А.Ф. Аксененко. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 269 с.

9. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 343 с.

10. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М.Г. Браун ; пер. з англ. Ю. Сакулина. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.

11. Литвин М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели / М.И. Литвин // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 6. – С. 3–10.

12. Небава М.І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства : [навч. посіб.] / М.І. Небава, О.О. Адлер, О.И. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – Ч. 2. – 130 с.

УДК 338.43.02:339.13:130.341.1

Забезпечення конкурентоспроможності сімейного фермерства на основі зростання інноваційного потенціалу

Осадчук І.В.
кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Боліла С.Ю.
кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

У статті досліджено сутність інноваційного потенціалу сімейного фермерства. Визначено чинники, що впливають на інноваційну діяльність господарств. Розроблено механізм підвищення інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні. Запропоновано заходи щодо забезпечення конкурентоспроможності цієї складової аграрного сектору.

Ключові слова: сімейне фермерське господарство, сімейне фермерство, аграрний сектор, конкурентоспроможність, інноваційний потенціал.

Осадчук И.В., Болелая С.Ю. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕМЕЙНОГО ФЕРМЕРСТВА НА ОСНОВЕ РОСТА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье исследована сущность инновационного потенциала семейного фермерства. Определены факторы, влияющие на инновационную деятельность хозяйств. Разработан механизм повышения инновационного потенциала семейного фермерства в Украине. Предложены мероприятия относительно обеспечения конкурентоспособности этой составляющей аграрного сектора.

Ключевые слова: семейное фермерское хозяйство, семейное фермерство, аграрный сектор, конкурентоспособность, инновационный потенциал.

Osadchuk I.V., Bolila S.Yu. ENSURING THE COMPETITIVENESS OF FAMILY FARMING BASED ON THE INNOVATIVE POTENTIAL GROWTH

The article explores the essence of the innovative capacity of family farming. It determines the factors influencing the innovative activity of farms, develops a mechanism of enhancing the innovative potential of family farming in Ukraine, and proposes measures to support the competitiveness of this component of the agricultural sector.

Keywords: family farm, family farming, agricultural sector, competitiveness, innovative potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процеси глобалізації та низка інших об'єктивних причин змушують Україну розвивати сімейне фермерство. Однак в нашій державі до березня 2016 року навіть саме поняття «сімейне фермерське господарство» (далі – сімейне ФГ) не було узаконеним. Громадяни України отримали право реалізувати мрію про сімейне фермерство лише з 1 травня 2016 року [1]. Та створити господарство не означає забезпечити його конкурентоспроможність, яка визначається наявністю сприятливих технічних, економічних та організаційних умов для розробки, виробництва й збуту (з витратами, які не вищі, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів. На рівень конкурентоспроможності фермерства впливають науково-технічний рівень і ступінь удосконалювання технології виробництва, створення нових або більш удосконалених високоврожайних сортів, поголів'я худоби та птиці, елітного насіння, високопродуктивних сільськогосподарських машин та агрегатів, впровадження прогресивних техніко-технологічних, організаційно-економічних та управлінських рішень, комерціалізація сучасних споживчих норм. Одним з важливих складових конкурентного потенціалу сімейного фермерства в Україні є його інноваційний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей інноваційних процесів, теоретичних і методологічних основ інноваційної діяльності, проблем реалізації інноваційного потенціалу та забезпечення інноваційного розвитку підприємства

© Осадчук І.В., Боліла С.Ю.

присвячені наукові праці як українських вчених-економістів (Л.Л. Антонюк, Ю.М. Бажал, М.С. Данько, П.Т. Саблук, В.М. Геєць, В.Я. Кардаш, О.О. Лапко, В.Г. Андрійчук, Н.І. Чухрай, С.Д. Ільяшенко), так і зарубіжних науковців (Й. Шумптер, Х. Багнет, Г. Менш, Б. Твісс, М. Портер, А. Томпсон, Б. Санто, К. Найт, П. Еліот, І. Мілендорфер, А. Стрікленд, Р. Солоу та ін.). Проблеми становлення і розвитку фермерства досліджували такі українські науковці, як, зокрема, П.Т. Саблук, Л.Ю. Мельник, Ю.Є. Кирилов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в цих роботах недостатньо повно висвітлені питання, що стосуються забезпечення конкурентоспроможності сімейного фермерства за рахунок використання інноваційного потенціалу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ми ставили за мету узагальнення й уточнення трактування поняття «інноваційний потенціал» стосовно сімейного фермерства, розробку механізму підвищення цього потенціалу та рекомендацій щодо впровадження низки організаційних та економічних заходів з метою забезпечення конкурентоспроможності сімейного фермерства як складової аграрного сектору економіки в українських реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інноваційним потенціалом здебільшого розуміють сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності – діяльності, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Водночас інноваційний потенціал визначають як здатність до зміни, покращення, прогресу, як джерело інноваційного розвитку. А все те, що веде до інноваційного розвитку, має інноваційний потенціал, що ніби стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і водночас визначається ним [2].

Дати визначення інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні, тим паче розробити механізм його підвищення, неможливо без з'ясування того, які саме господарства потенційно можуть стати сімейними ФГ.

У ході дослідження встановлено, що сьогодні переважаючою організаційно-правовою формою господарювання на селі в Україні є фермерські господарства (далі – ФГ). Згідно з даними Держстату України на 1 листопада 2016 року кількість діючих ФГ становила 33 682 одиниці (70,6% від 47 697 сільськогосподарських підприємств). В обробітку цих господарств знаходяться 4,439 млн. га землі. На одне господарство припадає в середньому 131,7 га сільськогосподарських угідь. Із загальної кількості діючих ФГ 75% мають в обробітку земельні ділянки площею до 100 га. Близько 80% ФГ обробляють земельні ділянки площею до 500 га. На початку 2017 року ФГ мали такі показники: великої рогатої худоби – 105,7 тис. голів (2,9% від загальної чисельності стада), корів – 39,9 тис. голів (1,9%), свиней – 273 тис. голів (4,1%), овець та кіз – 40,1 тис. голів (3,4%), коней – 1,5 тис. голів (0,5%), птиці – 2,1 млн. голів (1,0%), бджолосімей – 5,3 тис. (0,2%) [3]. Більшість ФГ є потенційними сімейними ФГ зі статусом та без статусу юридичної особи.

Нині поряд із сільськогосподарськими товаровиробниками різних організаційних форм, які є юридичними особами, в нашій державі досить успішно функціонують і господарства населення. Такий їх різновид, як особисті селянські господарства (далі – ОСГ), є основною малою формою господарювання в українському селі, яка здійснює не менший вклад в забезпечення продовольчої безпеки нашої держави, ніж усі інші форми господарювання, адже 43% валової продукції сільського господарства виробляються громадянами на земельних ділянках ОСГ. Ці господарства зайняті у виробництві найбільш трудомістких та найменш рентабельних галузей і забезпечують значну частку у виробництві окремих видів продукції: майже 97% картоплі, 89% овочів відкритого ґрунту, 63% овочів закритого ґрунту, 90% продовольчих баштанних культур, 84% плодово-ягідних культур, 80% молока, 75% м'яса ВРХ, 59% м'яса свиней, 94% м'яса овець та 83% вовни. На жаль, виробництво такої продукції, як правило, вимагає значних трудових витрат, які в загальній структурі виробництва відповідного продукту мають такі показники: фрукти та ягоди – 80,9%, картопля – 97,8%, овочі – 86,1%, молоко – 74,9% [3; 4]. До того ж це не орієнтована на експорт продукція, а логістика її транспортування та зберігання нині не забезпечується належним чином. Вирішити проблеми могла б допомогти система сільськогосподарської кооперації, та в Україні на 1 квітня 2017 року були зареєстровані лише 1 098 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а реально діючих було ще менше.

ОСГ, як і ФГ, мають право набувати статусу сімейного ФГ. Нині це дозволено законодавством. Однак слід зазначити, що не всі ОСГ виробляють товарну продукцію. У перспективі стати сімейними ФГ, звичайно, можуть усі ОСГ, однак найбільш вірогідним є набуття статусу сімейного ФГ лише трьома видами ОСГ, а саме невеликими товарно-споживчими ОСГ розміром 0,51–2,00 га, члени яких отримують дохід від ведення ОСГ та від роботи у суспільному виробництві у співвідношенні від 1:10 до 1:2; товарно-споживчими ОСГ з площею землі від 2,01 га до середнього розміру земельної частки (паю) на конкретній сільській території або й з меншим розміром землеволодіння, але члени якого отримують більше половини доходу сім'ї від ведення ОСГ та додатково можуть працювати деінде; товарні ОСГ з площею землі більше середнього розміру земельної частки (паю) на конкретній сільській території (за рахунок об'єднання земельних паїв членів однієї сім'ї), члени якого отримують значну частину (90–100%) доходу сім'ї від ведення ОСГ.

Отже, сьогодні дослідження інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні можуть здійснюватися на базі ФГ, певних видів ОСГ та незначної кількості новостворених сімейних ФГ. Інноваційна діяльність цих господарств пов'язана з практичним втіленням інновацій – нововведень у галузі техніки, технології, організації праці й управління, заснованих на використанні досягнень науки і передового досвіду, процесів впровадження цих нововведень у різних сферах діяльності та їх перетворення у відчутні результати.

Інновації в господарській практиці ФГ, ОСГ та новостворених сімейних ФГ є реалізацією результатів досліджень і розробок у вигляді принципово нових технологій проведення сільськогосподарських робіт у рослинництві, новітніх технологій у тваринництві та переробній промисловості, які забезпечують підвищення і збереження біологічно цінних якостей продукції, передових інформаційних технологій, нових форм стимулювання, управління та організації виробництва, нових методів, а саме методів розробки та прийняття управлінських рішень в умовах мінливого середовища, маркетингової діяльності, захисту рослин, утримання худоби, профілактики та лікування тварин і птиці, заготівлі, транспортування, зберігання і переробки сільськогосподарської сировини. Тобто у практичній діяльності досліджуваних господарств інновації здійснюються у сферах менеджменту, маркетингу, логістики тощо. Нові сорти та гібриди сільськогосподарських культур, породи та види тварин, кроси птиці, нові або поліпшені продукти харчування, матеріали, добрива – усе це може бути результатом інноваційного процесу, що має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру, який забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект. Результатом нововведень у діяльність досліджуваних господарств мають бути підвищення їх конкурентоспроможності, комплексний розвиток сільських територій, вирішення екологічних проблем, поліпшення умов праці та побуту людей тощо.

Отже, під інноваційним потенціалом сімейного фермерства в Україні слід розуміти здатність і готовність ФГ та окремих видів ОСГ, що потенційно можуть набути статусу сімейного ФГ, а також новостворених сімейних ФГ реалізовувати інноваційний процес, в основі якого лежать створення, освоєння і дифузія інновацій, а саме розробка інноваційних продуктів, процесів і формування заходів щодо розвитку цих господарств та їх адаптування до динаміки умов зовнішнього середовища. Інноваційний потенціал окремого сімейного фермерського господарства та сімейного фермерства загалом значною мірою визначається матеріально-технічною складовою, техніко-технологічними характеристиками виробничого устаткування, його здатністю до переналагодження, перепланування операцій, але особливо важливим його елементом є кадри, здатні забезпечити інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями, створити творчу атмосферу співпраці, вибрати дієвий стиль управління та визначити мотиваційні преференції працівників, задіяних в реалізації нововведень. Крім того, структура інноваційного потенціалу охоплює елементи, що обумовлюють готовність наявних чи потенційних сімейних ФГ до змін, а саме децентралізацію в прийнятті рішень, низький рівень формалізації і регламентації управлінських робіт, здатність гнучко перебудовувати організаційну структуру відповідно до зміни завдань і умов діяльності.

Загалом інноваційний потенціал сімейного фермерства в Україні залежить від особливостей менеджменту, професійно-кваліфікаційних умінь і навичок членів сім'ї та найманих працівників, зовнішніх умов господарської діяльності в умовах ринку. На загальний рівень інноваційної діяльності досліджуваних господарств впливає низка чинників, а саме виробничий потенціал; рівень розвитку техніки порівняно зі

світовим; тривалість життєвого циклу інноваційної продукції; рівень централізації і децентралізації управління; можливість подальшого вдосконалення нововведень, появи на їх основі інших інновацій, а також їх дифузії на нові сфери науково-практичної діяльності; наявність венчурного капіталу; рівень використання ефективних методів управління нововведеннями з позиції виходу кінцевого наукоємного матеріального чи інтелектуального продукту; доступ до наукової інформації та інформації про інновації, патенти та винаходи, до міжнародних інформаційних каналів.

На думку авторів, підвищення інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні неможливе без активної участі в цьому процесі наукових установ. Насамперед йдеться про створення територіальних науково-освітніх інноваційних центрів, що будуть надавати дорадчі та консультативні послуги з підготовки та перепідготовки сімейних фермерів і фахівців для роботи в сімейних ФГ. Наприклад, для Херсонської області таким центром може виступити державний вищий навчальний заклад «Херсонський державний аграрний університет», в якому активно працює низка наукових шкіл, очолюваних видатними науковцями з питань запровадження інноваційних технологій у сільськогосподарське виробництво. Так, наприклад, науковими школами в галузі зрошуваного землеробства і рослинництва впроваджено у виробництво енергозберігаючі способи поверхневого поливу сільськогосподарських культур, способи відновлення родючості ґрунтів на рисових системах, технологію вирощування рису з урахуванням вимог охорони навколишнього середовища, агротехніку вирощування озимої м'якої пшениці степового екотипу з високим адаптивним потенціалом, агротехніку вирощування озимої твердої пшениці в умовах півдня України з високими показниками якості макаронних виробів, технологію вирощування гібридного насіння соняшнику в ланках підтримуючої селекції, технологію вирощування гібридного насіння кукурудзи в умовах зрошення. В галузі тваринництва науковими школами впроваджено у виробництво методи формування високопродуктивних заводських стад молочної худоби з використанням кращого світового генофонду, селекційно-генетичні методи підвищення вовнової продуктивності тонкорунних овець, вирощування птиці в рівновагових угрупуваннях, методи математичного моделювання і прогнозування біологічних процесів. Науковою школою «Цілеспрямоване формування іхтіоценозів малих водосховищ і штучне відтворення цінних промислових видів риб» впроваджено у виробництво ресурсозберігаючі технології вирощування риби у водосховищах різного господарського призначення. Нині для реалізації програми інноваційної діяльності ДВНЗ «ХДАУ» використовує різноманітні інструменти. Університет експонує наукові розробки на республіканських та регіональних виставках, семінарах, науково-практичних конференціях. На базі ДВНЗ «ХДАУ» проводяться міжнародні науково-практичні та науково-виробничі конференції, в роботі яких беруть участь науковці з Польщі, Білорусі, Молдови тощо. В межах тематичних наукових напрямів продовжується робота за договорами про співпрацю з вітчизняними науковими установами та установами НААНУ.

Загалом проблему підвищення ефективності інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні необхідно вирішувати в двох аспектах: перший стосується здійснення організаційних заходів, другий передбачає розробку і вжиття економічних заходів (рис. 1).

Висновки з цього дослідження. Для забезпечення конкурентоспроможності сімейного фермерства в Україні, що сприятиме розв'язанню економічних і соціальних проблем сільських територій, підвищення рівня продовольчої безпеки держави, раціональному використанню природних ресурсів, робочої сили, наукового, освітянського і культурного потенціалу регіонів і забезпеченню їх економічного зростання в майбутньому, доцільно рекомендувати:

1) державі створення відповідних умов для успішного розвитку сімейного фермерства і з цією метою:

– сформувати у сільського населення розуміння необхідності впроваджуваних змін у структурі аграрного сектору економіки, бажання створювати сімейні ФГ та готовність до співробітництва з державою;

– забезпечити дієву підтримку ініціативних селян у їх прагненні створювати сімейні ФГ;

– налагодити систему підготовки та перепідготовки сімейних фермерів;

– розробити та прийняти закон, спрямований на зменшення регулювання діяльності малого бізнесу на селі, узаконити краудінвестинг та всіляко сприяти створенню національних краудфандингових платформ;

2) керівництву регіонів:

– розробити дієву стратегію розвитку сімейного фермерства в регіонах та сформу-



Рис. 1. Механізм підвищення інноваційного потенціалу сімейного фермерства в Україні

вати мережу сімейних ФГ, здатних стати важливою частиною кластерів;

– розвивати регіональну інноваційну інфраструктуру підтримки інноваційного процесу, а саме інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, технопарки, агронаукові технічні парки тощо;

3) науковим установам проведення роботи щодо забезпечення балансу інтересів основних суб'єктів створення і використання інноваційних ресурсів і з цією метою:

– використати всі стимули та механізми для підвищення інноваційної привабливості результатів наукових досліджень, активізувати патентування винаходів, сортів рослин і порід тварин, а також посилити мотивацію співробітників наукових установ до одержання патентів,

– організувати роботу з добором найактуальніших інновацій та винаходів, що мають попит на ринку і завдяки яким сімейні ФГ зможуть претендувати на лідерство, провести їх капіталізацію і ввести у господарський обіг;

– розробити механізм просування наукової та інноваційної продукції на вітчизняний та світовий ринки;

– підпорядкувати власну інноваційно-комерційну діяльність потребам і вимогам ринку;

– ініціювати розробку регіональних програм інноваційного розвитку агропромислового виробництва, які передбачатимуть взаємодію науки, освіти, бізнесу і владних структур регіонів для створення умов інноваційного розвитку різних аграрних формувань, зокрема сімейних ФГ;

– ініціювати створення або набути статусу територіальних науково-освітніх інноваційних центрів, що будуть надавати дорадчі та консультативні послуги з підготовки та перепідготовки сімейних фермерів і фахівців для роботи в сімейних ФГ, а водночас стануть «мозком» кластерних мереж аграрного сектору, до складу яких увійдуть сімейні фермерські господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств : Закон України від 31 березня 2016 року № 1067-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1067-19.

2. Іванілова О.А. Методологічні підходи до підвищення ефективності виробництва на інноваційній основі / О.А. Іванілова // Ефективна економіка. – 2011. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=667.

3. Білоусова Н.В. Олена Ковальова: Загальна сума підтримки фермерських господарств та кооперації у 2018 році складе 1 млрд. грн. / Н.В. Білоусова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.gov.ua/uk/pressroom?nid=24435.

4. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minagro.gov.ua/system/files/Концепція.doc.

УДК 330.3

Проблема фінансування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах

Павленко І.А.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Кирилко Н.М.
старший викладач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Цибіна Ю.О.
студентка
Київського національного університету технологій та дизайну

Стаття присвячена проблемам управління та фінансування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах. Розглянуто фактори, що перешкоджають реалізації та розвитку інноваційної діяльності на підприємствах. Досліджено та проаналізовано джерела фінансування інновацій на підприємствах. Запропоновано стратегії, які сприятимуть розвитку інноваційної діяльності підприємств.
Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, фінансування інноваційної діяльності, розвиток інновацій, джерела фінансування.

Павленко И.А., Кирилко Н.М., Цыбина Ю.О. ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена проблемам управления и финансирования инновационной деятельности на отечественных предприятиях. Рассмотрены факторы, которые препятствуют реализации и развитию инновационной деятельности на предприятиях. Исследованы и проанализированы источники финансирования инноваций на предприятиях. Предложены стратегии, которые будут способствовать развитию инновационной деятельности предприятий.
Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационные процессы, финансирование инновационной деятельности, развитие инноваций, источники финансирования.

Pavlenko I.A., Kirilko N.M., Tsybina Y.O. THE PROBLEM OF FINANCING THE INNOVATIVE ACTIVITY OF DOMESTIC ORGANIZATIONS

This article is dedicated to the problems of leading innovations and of financing innovative activity in domestic organizations. The factors impeding the realization and development of innovative activity of organizations have been reviewed. The sources of financing innovations of organizations are discussed and analyzed. The strategies that contribute to innovative activity development in organizations are suggested.
Keywords: innovations, innovative activity, innovative processes, financing of innovative activity, development of innovations, sources of financing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кризові явища, що мали місце в Україні на початку століття, суттєво призупинили розвиток інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах порівняно з підприємствами розвинутих країн, де головною рушійною силою ринкової економіки є саме інновації. Питання розвитку інноваційної діяльності актуальне для підприємств великого та середнього бізнесу. Нині існує багато приватних вітчизняних підприємств та організацій, що ставлять за мету отримання додаткового прибутку за рахунок комерціалізації інформації з подальшою метою задоволення потенціальних споживачів. Саме ці підприємства приватної форми власності мають ширші можливості для реалізації інноваційних процесів за рахунок більшої гнучкості. Дослідження присвячене проблемам управління та фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні. Питання розвитку інноваційної діяльності на підприємствах спонукає до пошуків розв'язання проблеми недофінансування вітчизняних підприємств, які мають можливості займатися інноваційною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові та теоретичні засади управління інноваційною діяльністю дослідили у своїх

© Павленко І.А., Кирилко Н.М., Цибіна Ю.О.

наукових працях такі українські та зарубіжні вчені, як, зокрема, П. Друкер, С.М. Ілляшенко, А. Томпсон, які зробили значний внесок у формування теорії управління інноваційною діяльністю. Питання активізації інноваційної діяльності підприємств системно досліджується в працях А.О. Касич [1; 2; 3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Цілями статті є дослідження проблеми недофінансування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах; виявлення факторів, що впливають на розвиток інновацій на підприємствах; дослідження шляхів створення сприятливих умов для розвитку інновацій на підприємствах; виявлення шляхів, що дадуть змогу компенсувати недостатнє забезпечення власними коштами та недофінансування з боку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автори вважають, що необхідність концентрації зусиль вітчизняних підприємств на освоєнні нових технологій, виготовленні нових виробів і наданні нових послуг пояснюється реально наявним спадом виробництва традиційних товарів. При цьому багато видів продукції не користуються попитом через власну неконкурентоспроможність. Єдиним виходом є орієнтація підприємств на випуск нової або оновленої продукції, а також для подолання кризи необхідно використовувати такі механізми: відмовитися від випуску неконкурентоспроможної продукції, періодично брати участь у виставкових заходах і провадити активний пошук нових споживачів [4, с. 241].

Інноваційний процес підприємства – це процес, що пов'язаний зі створенням, освоєнням і поширенням інноваційних продуктів. Інноваційні процеси є сукупністю прогресивних технологій, якісно нових змін, які безперервно виникають у часі й просторі.

Однією із головних проблем розвитку інновацій на вітчизняних підприємствах в Україні є недостатнє фінансування інноваційної діяльності порівняно з підприємствами інших розвинутих країн. З.В. Пічкурова [5, с. 186] у своїй статті зазначає, що «сьогодні питання фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт посідають перше місце серед усіх інших перешкод, пов'язаних з їх проведенням». Саме недофінансування інноваційної діяльності на підприємствах негативним чином впливає на розвиток підприємств, що займаються науково-дослідною роботою в своїх сферах діяльності.

Згідно з даними Держкомстату України за 2014 рік на інноваційну діяльність було витрачено 7 695,9 млн. грн., зокрема 6 540,3 млн. грн. власних коштів підприємств, 344,1 млн. грн. з держбюджету, 138,7 млн. грн. іноземних інвестицій (рис. 1).

На 2015 рік загальна сума витрат на інноваційну діяльність збільшилася майже вдвічі і становила 13 813,7 млн. грн., зокрема 13 427 млн. грн. власних коштів підприємств, 55,1 млн. грн. з держбюджету, 58,6 млн. грн. коштів іноземних інвесторів (рис. 2).

У 2016 році загальна сума витрат на інновації становила 23 229,5 млн. грн., зокрема 22 036 млн. грн. власних коштів підприємств, 179 млн. грн. державних коштів, 23,4 млн. грн. коштів іноземних інвесторів (рис. 3).

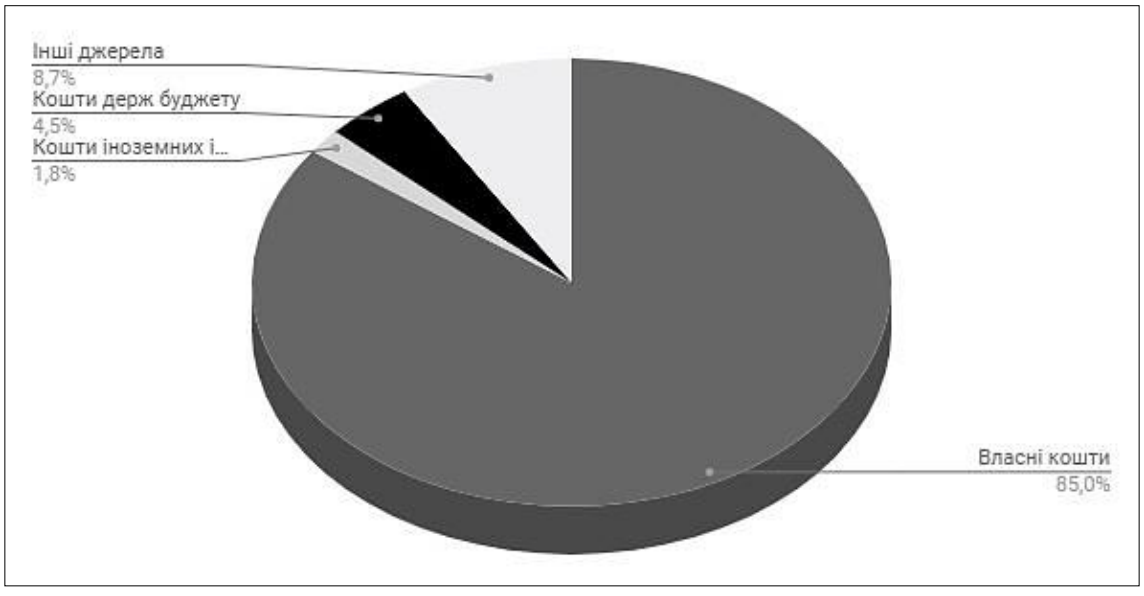


Рис. 1. Джерела фінансування інноваційних заходів підприємств України у 2014 році [7]

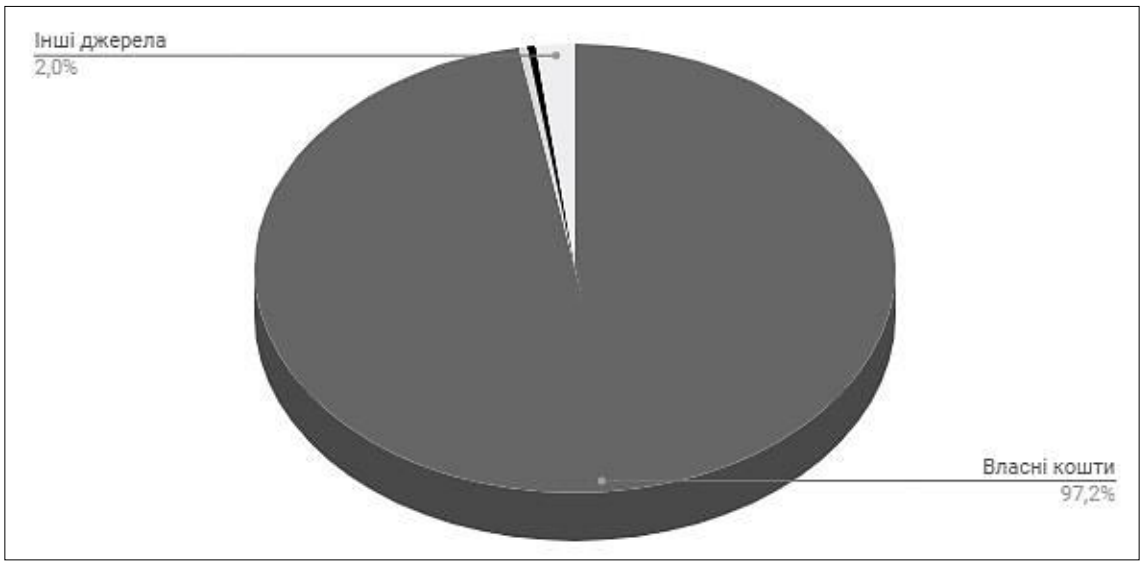


Рис. 2. Джерела фінансування інноваційних заходів підприємств України у 2015 році [7]

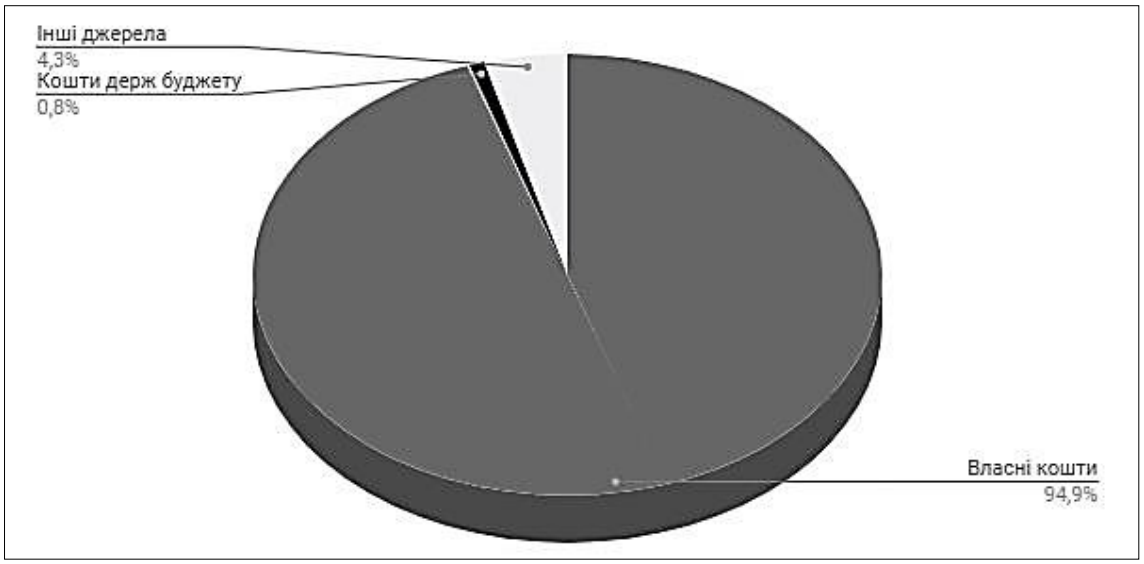


Рис. 3. Джерела фінансування інноваційних заходів підприємств України у 2016 році [7]

Розглянувши дані трьох діаграм, можемо зробити висновок, що на 2016 рік загальна сума витрат на інновації збільшилася більш ніж у три рази порівняно з 2014 роком і майже в два рази порівняно з 2015 роком (рис. 4). Збільшення витрат на інноваційну діяльність переважно відбувалося за рахунок власних коштів підприємств, тоді як сума іноземних інвестицій лише зменшувалася протягом цього періоду і на 2016 рік становила найменшу суму з 2000 року. Фінансування з боку держави спочатку зменшилось майже на 84% в 2015 році, а потім збільшилось майже на 125% в 2016 році.

Тоді як сума витрат на інноваційну діяльність стрімко збільшувалася впродовж періоду з 2014 по 2016 роки, відсоток впровадження інновацій на підприємствах також зростав, але не так стрімко, а саме лише на 3% в 2015 році і на 1% в 2016 році (рис. 5).

Таким чином, з отриманої інформації можна зробити висновок, що вітчизняні підприємства, які займаються або мають змогу займатися інноваційною діяльністю, у 2016 році були менш привабливими для іноземних інвесторів, ніж у попередні роки. З 2013 року спостерігається різкий спад іноземних інвестицій, і 2016 рік має найнижчі показники.

А.О. Касич [1, с. 23] у своїй праці перелічує основні фактори, що перешкоджають реалізації інновацій на вітчизняних підприємствах. Головними факторами є нестача власних коштів та недостатня фінансова підтримка з боку держави. Фінансові обмеження є найвагомішими факторами, що пере-

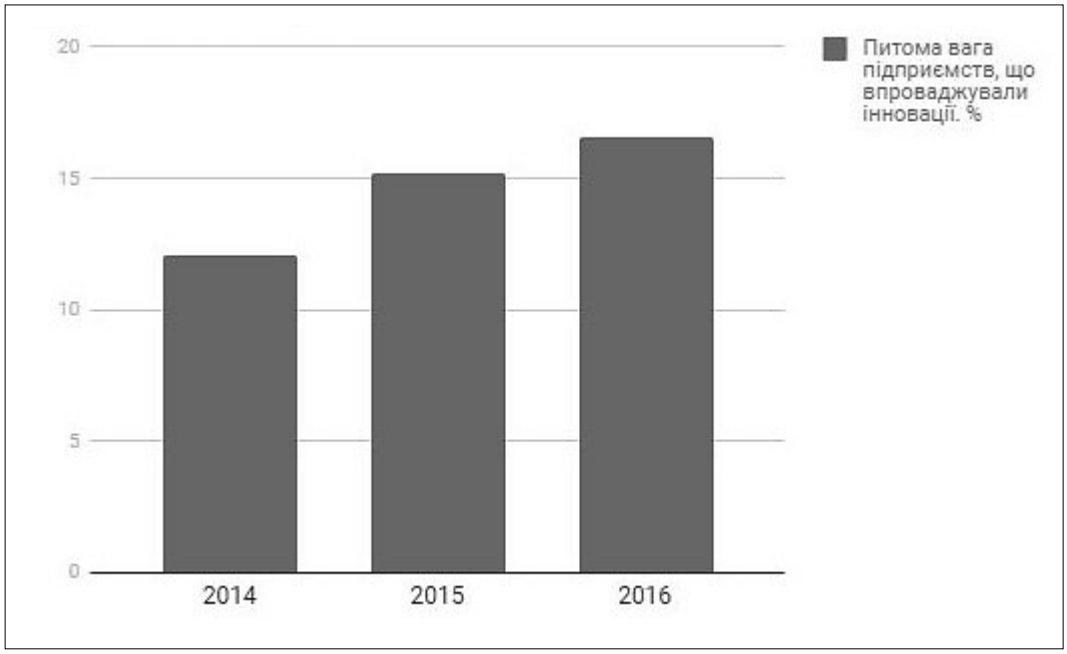


Рис. 4. Динаміка зміни загальної суму витрат на інноваційну діяльність за період 2014–2016 років [7]

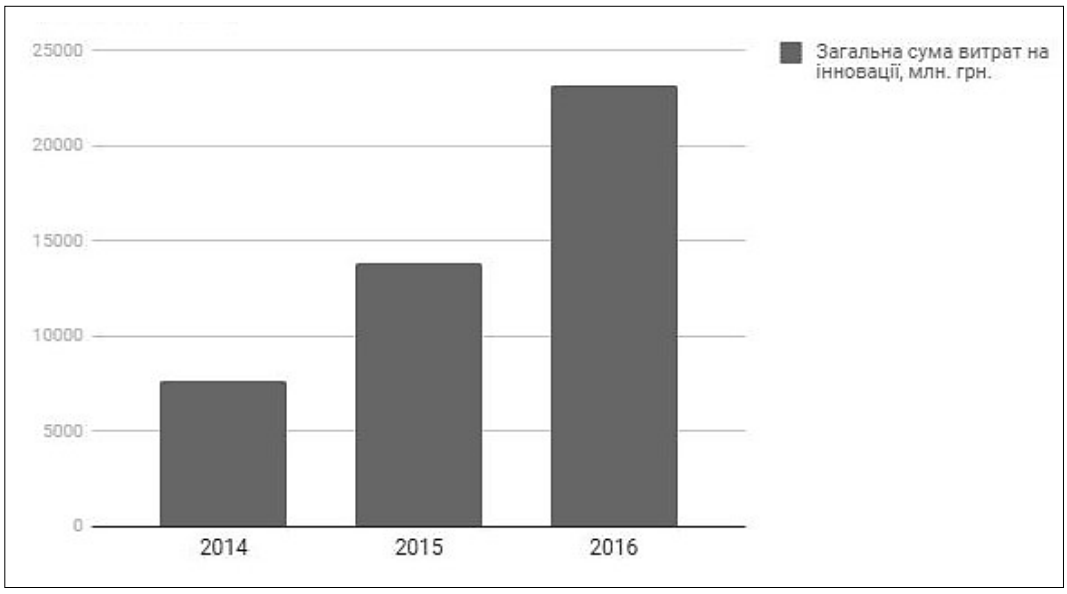


Рис. 5. Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах за період 2014–2016 років [7]

шкоджають розвитку або впровадженню інноваційної діяльності на підприємствах. Для започаткування інноваційної діяльності підприємство повинно мати стійку фінансову базу. Також А.О. Касич запропонувала збільшувати обсяги державного фінансового забезпечення інноваційної діяльності, наукових розробок за визначеними пріоритетними напрямами, такими як інформація та телекомунікації, переробна промисловість, фінансова та страхова діяльність, діяльність у сфері архітектури та інжинірингу [1, с. 24], а також активізувати мотиваційні важелі інноваційної діяльності для національного та іноземного інвестора. Зазначені заходи дадуть змогу покращити стан інноваційної політики підприємств і вирішити проблеми її реалізації на підприємствах України.

З.В. Пічкурова [5, с. 187] зазначає, що «серед наявних джерел фінансування інноваційної діяльності в розвинених країнах слід відзначити ключову роль бізнес-сектору, на

який припадає більшість всіх інвестицій в інноваційну сферу».

Підприємствам, які мають можливість займатися інноваційною діяльністю, але не мають достатніх коштів, доцільно залучати спонсорів та інвесторів, які були б зацікавлені в розвитку і впровадженні інновацій. Розвиток техніки і створення нових технологій визначили провідну роль науково-технічних нововведень як джерела економічного зростання. Нині проблема комерційного успіху підприємства може бути сформульована як необхідність концентрації уваги на впровадження нових видів продукції і технологій [8, с. 24].

Створення комплексної стратегії для підприємств, які мають можливість займатися інноваційною діяльністю, є ключовим питанням, яке потребує вирішення. Впровадження інновацій на підприємствах має певні ризики, через що деякі підприємства вагаються і не здійснюють оновлення асортименту, впровадження нової продукції чи інших інновацій. Тому створення і розвиток нових технологій потребують стабільної фінансової бази і підтримки з боку інвесторів. Для того щоб на вітчизняних підприємствах розвивались інноваційні процеси, перш за все потрібно створювати маркетингові відділи на підприємстві для аналізу ринку і проведення маркетингових досліджень задля того, щоб зрозуміти, розробка і випуск якої нової продукції будуть рентабельними для підприємства. Також доцільним буде створення науково-дослідних підрозділів з кваліфікованих спеціалістів, які будуть мотивовані на дослідження і розвиток організації в сфері інновацій.

Велике значення у формуванні стратегії інноваційного розвитку має забезпечення інноваційної активності промислового підприємства. Саме в цьому полягає інноваційна політика сучасного промислового підприємства, яка забезпечує ефективність нововведень в усіх сферах своєї діяльності.

Висновки з цього дослідження. В результаті проведення дослідження було виявлено фактори, які перешкоджають розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах, серед яких перше місце посідають нестача власних коштів, а також недостатнє державне фінансування та відсутність інвестицій. Для розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах необхідно розробити маркетингову стратегію, яка дасть змогу проаналізувати ринок, створити маркетинговий та науково-дослідний підрозділи, а також регулярно проводити маркетингові дослідження. Розробка і впровадження нової продукції на підприємстві мають певні ризики, тому велике значення має стійке фінансове забезпечення. Підприємства, які налаштовані на оновлення або створення нової продукції шляхом впровадження інновацій і не мають власних коштів для реалізації інноваційних проектів, також можуть брати участь у виставковій діяльності, що сприятиме знаходженню нових партнерів, інвесторів, спонсорів та привабить нових потенційних споживачів, що приведе до збільшення доходів підприємства. Таким чином, підприємства зможуть компенсувати недостатнє фінансування інноваційної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Касич А.О. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення / А.О. Касич, К.О. Канунікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 21–24.

2. Касич А.О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117). – С. 243–250.

3. 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. Кирилко Н.М. Роль виставкової діяльності у розвитку інноваційних процесів підприємств-експонентів / Н.М. Кирилко // Збірник наукових праць Центру розвитку освіти, науки та інновацій, Консалтингово-конфліктологічного центру, Кримського інститут бізнесу. – Судак, 2011. – С. 238–241.

5. Пічкурова З.В. Інструменти фінансової підтримки інноваційної діяльності в розвинених країнах світу / З.В. Пічкурова, З.І. Гала // Вісник Національного авіаційного університету. – 2012. – № 1. – С. 185–190.

6. Колодяжна І.В. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України / І.В. Колодяжна, К.Е. Борблік // Економіка та суспільство. – 2017. – № 9. – С. 448–453.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Кирилко Н.М. Активизация инновационного развития предприятий-экспонентов на основе бизнес-планирования выставочных проектов / Н.М. Кирилко, Н.Д. Гурина // Инновационность высшей школы: проблемы и решения : материалы Международной научно-методической конференции (1–2 декабря 2010 года). – Ярославль, 2010. – С. 20–24.

УДК 330.4:631.16-049.5

Методичні підходи до моделювання та стратегічного управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві

Павлова Г.Є.
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою,
академік АЕНУ, директор
Навчально-наукового інституту економіки
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Приходько І.П.
доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Чередниченко М.М.
магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті висвітлено питання забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління та моделювання. Визначено процес забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління та вдосконалено методичні основи оцінювання стану фінансово-економічної безпеки підприємств з урахуванням галузевої специфіки для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень. Обґрунтовано, що є певні розбіжності між наявними методичними підходами до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, пов'язані як із вибором первісних частинних показників, обґрунтуванням оцінних критеріїв, так і застосуванням різних процедур згортання інформаційного простору ознак та виділенням певних станів фінансово-економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, моделювання, фінансово-економічна безпека, управлінське рішення, методичні підходи, підприємство.

Павлова Г.Е., Приходько И.П., Чередниченко М.М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ И СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье освещены вопросы обеспечения системы экономической безопасности предприятия в контексте стратегического управления и моделирования. Определен процесс обеспечения системы экономической безопасности предприятия в контексте стратегического управления и усовершенствованы методические основы оценки состояния финансово-экономической безопасности предприятий с учетом отраслевой специфики для обеспечения принятия эффективных управленческих решений. Обосновано, что существуют определенные разногласия между существующими методическими подходами к оценке уровня финансово-экономической безопасности предприятия, связанные как с выбором первоначальных частных показателей, обоснованием оценочных критериев, так и с применением различных процедур свертывания информационного пространства признаков и выделением определенных состояний финансово-экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, моделирование, финансово-экономическая безопасность, управленческое решение, методические подходы, предприятие.

Pavlova H.E., Prikhodko I.P., Cherednichenko M.M. METHODICAL APPROACHES TO MODELING AND STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY ON ENTERPRISE

The article deals with issues of providing the system of economic security of the enterprise in the context of strategic management and modeling. The process of providing the system of economic security of the enterprise in the context of strategic management is determined and the methodical bases for assessing the state of financial and economic security of enterprises are taken into account taking into account sector specificity in order to ensure the adoption of effective managerial decisions. It is substantiated that there are some differences between the existing methodological approaches to assessing the level of financial and economic security of the enterprise, connected with both the choice of the initial partial indicators, the justification of the evaluation criteria, and the application of various procedures for curtailing the information space of the features and the allocation of certain states of financial and economic security enterprises.

Keywords: strategic management, modeling, financial and economic security, management decision, methodological approaches, enterprise.

© Павлова Г.Є., Приходько І.П., Чередниченко М.М.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансово-економічна безпека підприємства є динамічною ознакою, що змінюється під впливом чинників і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. Формування надійної системи фінансово-економічної безпеки підприємства забезпечує його стабільне функціонування і створює умови для зростання його економічного потенціалу. Враховуючи багатоаспектний та динамічний характер процесу управління безпекою, особливо актуальними є питання використання економіко-математичних методів оцінювання і прогнозування її рівня, а також моделювання. Важливими є визначення базових принципів забезпечення системи економічної безпеки підприємства, їхня конкретизація, а також опрацювання процесу забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління з виокремленням його основних етапів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомою теоретико-методологічною базою дослідження фінансово-економічної безпеки підприємства є праці таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: Л. Абалкін, Л. Біркен, Е. Гудвін, К. Девіс, Т. Лоурі, В. Сенчагов, В. Шликов, Й. Шумпетер, І. Бінько, В. Геєць, А. Козаченко, А. Ляшенко, Б. Мізюк, В. Мунтіян, В. Пономарьов.

Проблематиці як загалом управління фінансово-економічною безпекою, так і зокрема стратегічному управлінню приділили увагу у своїх наукових працях українські вчені: О.В. Васильєв, Н.Є. Гришко, І.Ю. Зайцева, Р.Б. Кожухівська, О.І. Маслак, В.І. Мейта, В.П. Приходько, Т.В. Сак та ін. Вченими та фахівцями визначаються особливості формування системи управління економічною безпекою переважно промислових підприємств [1], узагальнюються основи управління економічною безпекою підприємства [6], визначаються стратегічні підходи до управління фінансово-економічною безпекою підприємств [7] тощо.

Залишаються актуальними та такими, що потребують подальшого розгляду, проблеми забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення процесу забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління та вдосконалення методичних основ оцінювання стану фінансово-економічної безпеки підприємств з урахуванням галузевої специфіки для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна політика підприємства будується на основі повного забезпечення інформацією, яка заснована на результатах досліджень, що включають аналіз господарської діяльності підприємства в поточний період і на перспективу. Аналіз позицій підприємства в конкурентній боротьбі допускає оцінку і визначення результатів, яких можна домогтися, змінивши конкурентну стратегію даного підприємства.

Стратегічний план обґрунтовується великими дослідженнями і фактичними даними. Щоб ефективно конкурувати в нинішньому світі бізнесу, підприємство повинно постійно займатися збором величезної кількості інформації про галузь, ринок, конкуренції та інші фактори. Стратегічний план додає фірмі визначеність, індивідуальність і впевненість у майбутньому [12, с. 277–280].

Загальний стратегічний план варто розглядати як програму, що спрямовує діяльність протягом тривалого періоду часу, даючи собі звіт у тому, що конфліктна і постійно мінлива ділова й соціальна обстановка робить постійні коригування неминучими.

Вигоди стратегічного планування можна виразити в такий спосіб:

– планування заохочує керівників мислити перспективно;

– веде до більш чіткої координації зусиль, що здійснюються підприємством;

– веде до встановлення показників для подальшого контролю;

– змушує чіткіше визначати свої завдання і політичні установки;

– робить фірму більш підготовленою до раптових змін;

– більш наочно демонструє взаємозв'язки керування й обов'язку всіх посадових осіб.

На базі вище сказаного пропонуємо моделювання економічної безпеки на підприємстві здійснювати на базі таких основних принципів (рис. 1).

Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються високим ступенем невизначеності, динамічністю, наявністю великої кількості загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, пов'язаних із низьким рівнем споживчого попиту, нестабільною податковою політикою держави, зменшенням ресурсного потенціалу, зниженням рівня інвестиційної та інноваційної активності, нерозвиненістю ринку довгострокового банківського кредиту-



Рис. 1. Моделювання економічної безпеки на підприємстві

вання тощо. Дія таких загроз призводить до значних утрат і збитків та, як наслідок, кризового стану підприємства [9, с. 10].

Стратегія підприємства, як відомо, є засобом досягнення місії організації, тісно пов'язана із цілями фірми, тому розгляд зазначених елементів неможливий без загального ознайомлення з місією організації, основні засади управління зображено на рис. 2.

Через це в системах управління підприємством на перший план виступає проблема підвищення швидкості реагування на негативні впливи зовнішнього середовища й забезпечення економічної безпеки підприємства. Напрямом вирішення цієї проблеми є розроблення комплексу моделей управління економічною безпекою підприємства, що дає можливість вчасно діагностувати загрози стійкого функціонування і розвитку підприємства, розробити комплекс випереджаючих реакцій їхньої локалізації. Крім розглянутих вище методів, на кожному етапі процесу управління системою фінансової безпеки підприємства застосовують специфічні методи дослідження [7, с. 159–168].

Формування системи показників полягає у фільтрації попереднього списку показників фінансової безпеки і виділенні найбільш значущих для оцінювання рівня економічної безпеки підприємства індикаторів за допомогою експертних методів та методів факторного аналізу.

Моделювання процесу формування умов функціонування підприємства уможливлює виділення режимів стійкого, хиткого і кризового стану, для яких можуть використовуватися диференційовані стратегії локалізації загроз. Ідентифікація режиму функціонування здійснюється на основі шкалування значень інтегрального показника економічної безпеки. Прикладне значення моделювання та прогнозування рівня економічної безпеки підприємства полягає у поясненні тенденцій розвитку підприємства [5, с. 107–109].

Моделювання завдань вибору стратегії локалізації загроз економічній безпеці дає змогу здійснити зіставлення втрат, пов'язаних із хитким функціонуванням підприємства, і визначити обсяг засобів, необхідних для відновлення стійкого режиму функціонування для різних варіантів керуючих впливів.

Таким чином, комплекс економіко-математичних моделей управління економічною безпекою підприємства дає змогу за рахунок прискорення реагування на різні чинники підвищити ефективність функціонування як окремих підсистем, так і підприємства у цілому.

Стратегічна орієнтація діяльності підприємства є важливою передумовою його функціонування, особливо в ринкових умовах.

Розглядаючи базові конкурентні стратегії розробимо детальні конкурентні переваги для кожної. Результати удосконалення представлено в табл. 1.

Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки повинні характеризувати її наявний рівень, ураховувати та відображати ймовірність настання небажаних негативних впливів та загроз внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства.

Високий рівень економічної безпеки досягається лише за умови, що вся сукупність показників перебуває в межах гранично допустимих значень. Своєю чергою, методологія оцінки рівня економічної безпеки підприємств повинна охоплювати перелік критеріїв та індикаторів (із конкретними числовими пороговими значеннями), а також передбачати поєднання таких методів дослідження, як моніторинг соціально-економічних показників, експертних оцінок, багатовимірного статистичного аналізу [1; 6; 7].

Аналіз та узагальнення наявних методичних підходів дає змогу зробити висновки, що

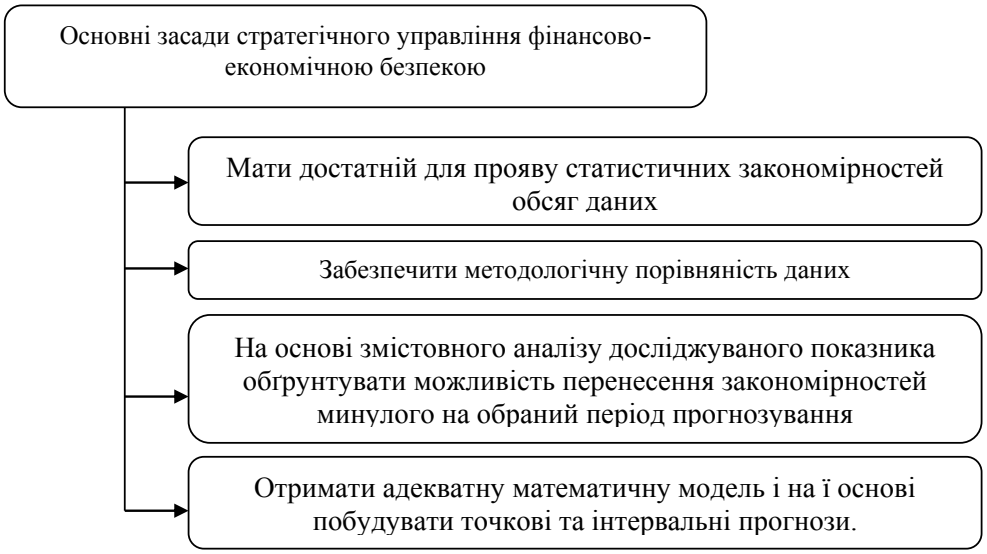


Рис. 2. Методичні підходи до стратегічного управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві

Таблиця 1

Рекомендовані базові конкурентні стратегії для роботи підприємства

Назва базової стратегії	Конкурентні переваги
Стратегія диференціації	Метою стратегії є надання продукту-товару особливих якостей, важливих для покупця, які відрізняють даний товар від пропозицій конкурентів. Диференціація, як і лідерство за витратами, захищає організацію від конкурентних сил, але зовсім іншим методом. Незважаючи на те що наявність відмінних якостей вимагає, як правило, більш високих витрат, успішна диференціація дає змогу комерційній організації досягти більшої рентабельності за рахунок того, що ринок готовий прийняти більш високу ціну
Стратегія лідерства за витратами	У центрі уваги всієї стратегії – низькі витрати порівняно з конкурентами. Перевага по відношенню до витрат створює відносно ефективний захист проти всіх п'яти конкурентних сил
Стратегія фокусування	Спеціалізація на потребах одного сегмента чи конкретної групи покупців без прагнення охопити весь ринок. Мета її – задовольнити потреби вибраного цільового сегмента краще, ніж конкуренти. Така стратегія може спиратися як на диференціацію, так і на лідерство за витратами, але тільки в рамках цільового сегмента

більшість із них ґрунтується на принципах порівняння розрахованих значень частинних показників з установленими нормативами, які були визначені науковцями на основі даних щодо діяльності установ у відповідних економічних умовах. Однак ці умови не завжди відповідають сучасній економічній ситуації, в якій функціонують підприємства транспортної галузі України [5, с. 110].

Так, багато вчених наголошують на важливості врахування галузевих особливостей, стадій життєвого циклу підприємств та стратегії їхнього розвитку, встановлюючи певні критеріальні значення як базу для визначення рівня їх фінансово-економічної безпеки. Однак найчастіше, ці критеріальні значення відповідають загальновідомим нормативам та в умовах високої мінливості умов функціонування підприємств транспортної галузі в Україні не можуть бути однаковими для всіх суб'єктів фінансових відносин, а отже, й використовуватися як еталон порівняння [5; 10, с. 10–12].

Також слід зазначити, що здебільшого в аналізованих методичних підходах до оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємств запропоновані системи частинних її показників, що характеризують саме фінансову стійкість підприємств, а не рівень їх фінансово-економічної безпеки, що не завжди забезпечує необхідну для ефективного процесу управління підприємством можливість кількісного й якісного оцінювання впливу загроз макро- та мезосередовища на стан його фінансово-економічної безпеки.

Фінансова безпека засвідчує забезпеченість, захищеність та ефективність політики формування, використання і розвитку другого за важливістю чинника виробництва – капіталу, виступаючи, таким чином, найбільш важливим функціональним складником економічної безпеки. Фінансова безпека як функціональний складник економічної безпеки підприємства, забезпечує такий рівень стійкості його фінансового стану, який дає змогу забезпечити захист пріоритетних фінансових інтересів, пов'язаних із реалізацією прийнятої стратегії і досягненням цільових конкурентних позицій в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз [2, с. 217–221].

Загрози фінансовій безпеці підприємства мають складну ієрархічну структуру і можуть бути класифіковані за такими ознаками, як: сфера і джерело виникнення, ступінь ймовірності, тривалість впливу, ступінь розвитку, ступінь напруженості тощо. Необхідність комплексного аналізу загроз з урахуванням їх співпідпорядкованості, структурних взаємозв'язків для розроблення адекватних захисних реакцій підприємства робить актуальним формування ефективного методичного забезпечення системи управління фінансовою безпекою.

Для оцінювання стану фінансово-економічної безпеки підприємства використовують різноманітні методи залежно від наявної інформації про її індикатори. Оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки залежить також від того, з якою метою проводять дослідження системи. Зокрема, можна виділити такі методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства: моніторинг фінансової діяльності суб'єкта господарювання; методи експертних оцінок; метод аналізу й обробки сценаріїв; методи оптимізації; теоретико-ігрові методи; економетричні методи; методи прогнозування; методи теорії штучних нейронних мереж; методи нечіткої логіки.

Для моделювання системи фінансово-економічної безпеки підприємства використовують методи оптимізації, які полягають у виборі найкращого варіанта рішення із багатьох можливих (припустимих). Припустимість кожного рішення визначається можливістю реалізації відповідних заходів та їх наслідків з урахуванням наявних ресурсів. В основі розроблення комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства як основного складника економічної безпеки повинна лежати визначена концепція, яка враховує, що кожне підприємство є системою, яка включає різні пов'язані між собою складники [11, с. 18].

Для забезпечення належного ступеня захисту від можливих негативних впливів необхідно розробити та реалізувати заходи, які б носили комплексний характер; система фінансово-економічної безпеки не може бути однаковою на різних підприємствах, оскільки залежить від характеру діяльності, потенціалу підприємства тощо; система фінансово-економічної безпеки окремого підприємства повинна бути відносно самостійною і відособленою від аналогічних систем безпеки інших економічних суб'єктів; система фінансово-економічної безпеки підприємства повинна бути комплексною, оскільки створення умов економічної безпеки тісно пов'язане із забезпеченням науково-технічної, кадрової, інформаційної, правової, фізичної безпеки тощо [1].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, одним із напрямів вирішення завдання

управління безпекою підприємства є моделювання механізмів управління системою фінансово-економічної безпеки, спрямованих на захист від зовнішніх і внутрішніх загроз пріоритетних фінансових та економічних інтересів, пов'язаних із реалізацією прийнятої стратегії і досягненням цільових конкурентних позицій.

Окрім того, існують певні розбіжності між наявними методичними підходами, запропонованими вченими-економістами, щодо оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, пов'язані як із вибором первісних частинних показників, обґрунтуванням оцінних критеріїв, так і застосуванням різних процедур згортання інформаційного простору ознак та виділенням певних станів фінансово-економічної безпеки підприємства. Це обґрунтовує необхідність удосконалення методичних засад оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства як суб'єкта фінансових відносин на основі розроблення комплексного підходу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О.В. Васильєв, В.І. Мейта // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 138–145.

2. Зайцева І.Ю. Розширення тезауруса до вирішення проблеми управління фінансовою складовою економічної безпеки підприємства / І.Ю. Зайцева, Ю.А. Кореницька // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 217–221.

3. Иванова Т.Ю. Структура и диагностика удовлетворенности трудом: разработка и апробация методики / Т.Ю. Иванова, Е.И. Рассказова, Е.Н. Осин // Организационная психология. – 2012. – № 3. – С. 2–15.

4. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.

5. Кожухівська Р.Б. Менеджмент економічної безпеки та конкурентоспроможності підприємств туристичної індустрії у регіонах України / Р.Б. Кожухівська // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 107–110.

6. Маслак О.І. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня / О.І. Маслак, Н.Є. Гришко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 198–208.

7. Моделювання економічної безпеки : [монографія] / В.М. Геєць [та ін.]. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 240 с.

8. Немченко В.В. Забезпечення економічної безпеки підприємства / В.В. Немченко, В.В. Малішевська // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 3. – С. 10–13.

9. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. : Интел-Синтез, 2003. – 288 с.

10. Приходько В.П. Управління економічною безпекою підприємства / В.П. Приходько // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 10–12.

11. Петренко Л.М. Моделювання процесів управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.11 / Л.М. Петренко ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2010. – 19 с.

12. Сак Т.В. Стратегічні підходи в управлінні економічною безпекою підприємства / Т.В. Сак // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – 2013. – № 5. – С. 276–285.

УДК 658.14

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства

Петричко М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Волкогон М.А.
магістр
Мукачівського державного університету

У статті узагальнено наявні теоретичні підходи до визначення сутності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. Розглянуто фактори впливу на розмір дебіторської та кредиторської заборгованості та окреслено їх вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств. Запропоновано низку заходів щодо управління кредиторською та дебіторською заборгованістю підприємств.

Ключові слова: підприємства, кредиторська заборгованість, кредиторська заборгованість, управління, фінансова стійкість.

Петричко М.М., Волкогон М.А. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обобщены существующие теоретические подходы к определению сущности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. Рассмотрены факторы влияния на размер дебиторской и кредиторской задолженности и обозначено их влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий. Предложен ряд мер по управлению кредиторской и дебиторской задолженностью предприятий.

Ключевые слова: предприятия, кредиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление, финансовая устойчивость.

Petrychko M.M., Volkhon M.A. DEBIT AND CREDIT DEPOSIT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The article summarizes the existing theoretical approaches to the definition of the essence of management of accounts receivable and payables of the enterprise. The author considers the factors of influence on the size of accounts receivable and accounts payable and outlines their influence on financial and economic activity of enterprises. A number of measures are proposed for management of accounts payable and receivables of enterprises.

Keywords: enterprises, accounts payable, accounts payable, management, financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах трансформаційної економіки заставою виживання та основою стабільного становища будь-якого підприємства є його фінансова стійкість. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має низку переваг перед іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вища стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства.

Будь-яке підприємство, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність, повинно мати відповідно реальне, функціонуюче майно у вигляді основного і оборотного капіталу. Оскільки оборотні кошти включають як матеріальні, так і грошові ресурси, від їхньої організації, ефективного використання залежать процес матеріального виробництва і фінансова стійкість комерційної організації.

Великий вплив на оборотність капіталу, а, отже, й на фінансовий стан будь-якого підприємства робить стан кредиторської та дебіторської заборгованості. Правильний аналіз зміни обороту ресурсів, вкладених у запаси і розрахунки, дає можливість визначити резерви зменшення потреби в оборотних коштах шляхом оптимізації запасів, їх відносного зниження порівняно зі зростанням виробництва, прискорення розрахунків або, навпаки, залучення коштів в оборот за несприятливого стану справ на підприємстві. Розумне управління кредиторською та дебіторською заборгованістю підприємства є гарантом успішного розвитку підприємства на основі зростання прибутку і капіталу за збереженні платоспроможності і кредито-

© Петричко М.М., Волкогон М.А.

спроможності в умовах припустимого рівня ризику.

Основним завданням будь-якої комерційної організації є отримання прибутку, тому перед фінансовими службами і керівництвом підприємства постає питання про зниження кредиторської та дебіторської заборгованості, високий рівень якої може знизити фінансову стійкість підприємства.

Однією з основних проблем зростання кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства є недосконаліть управління його грошовими потоками. Оперативне управління грошовими ресурсами – планування грошових потоків і ефективне управління підприємством – неможливе без оперативного контролю кредиторської заборгованості. Несвоєчасність отримання даних по заборгованості може призвести до того, що підприємство або залишиться без необхідних обігових коштів, або не зможе правильно запланувати обсяг грошових коштів для майбутніх виплат.

Здійснення контролю над рухом кредиторської та дебіторської заборгованості необхідно для поліпшення розрахунково-платіжної дисципліни.

Таким чином, актуальність теми, присвяченої проблемам кредиторської та дебіторської заборгованості, обґрунтовується необхідністю оперативного й ефективного управління ними на сучасному підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання теоретичного і практичного аспекту кредиторської та дебіторської заборгованості займалося багато вітчизняних науковців, зокрема Л.О. Лігоненко, М.М. Нашкерська, Л.В. Черненко та ін.

Незважаючи на значні наукові дослідження та теоретичні досягнення в дослідженнях, присвячених проблемам кредиторської та дебіторської заборгованості, потребують подальшого обґрунтування та вдосконалення питання оперативного й ефективного управління ними на сучасному підприємстві.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в обґрунтуванні рекомендацій щодо вдосконалення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю на основі вивчення теоретичних положень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців поділяє фактори впливу на формування дебіторської та кредиторської заборгованості на зовнішні та внутрішні. Л.О. Лігоненко, М.М. Нашкерська, Л.В. Черненко до зовнішніх факторів відносять стан економіки в країні та економічну політику уряду; податкову систему в державі; стан розрахунків у країні; рівень інфляції; збалансованість грошової та товарної маси, розвиток кредитних відносин та ефективність грошово-кредитної політики НБУ; вид продукції; обсяг ринку та рівень його насиченості [1, с. 29; 2, с. 137; 3, с. 35].

Деякі автори, зокрема Л.В. Таратута, об'єднують зовнішні фактори у три групи: ефективність грошово-кредитної політики центрального банку, кредитна політика банків та інших фінансових установ, рівень конкурентоспроможності галузі [4, с. 220].

До внутрішніх факторів впливу на формування дебіторської заборгованості Л.О. Лігоненко, М.М. Нашкерська, Л.В. Черненко відносять кредитну політику підприємства, види розрахунків, що використовуються підприємствами, стан контролю над дебіторською та кредиторською заборгованістю та професіоналізм фінансового менеджменту, коректність оформлення договорів з юридичного погляду, період життєвого циклу виробництва та його обсяги, обсяг кредиторської заборгованості тощо [1, с. 30; 2, с. 137; 3, с. 36].

Л.В. Таратута внутрішні фактори об'єднує також у три групи: кредитна політика підприємства, стратегія та план розвитку підприємства, професіоналізм фінансового менеджера [4, с. 221].

Є.В. Дубровська поділяє внутрішні фактори на прямі та непрямі [5, с. 205].

Т.С. Єдинак пропонує поділяти фактори впливу на величину та структуру дебіторської заборгованості на загальноекономічні, галузеві та внутрішні [6, с. 54].

Поділ факторів впливу на дебіторську та кредиторську заборгованість на дві групи (зовнішні та внутрішні) є недостатнім із погляду розроблення ефективних методів управління заборгованістю. З групи зовнішніх факторів доцільно виокремити фактори, на які менеджери підприємства можуть впливати, та фактори, на які менеджери впливу не мають, а можуть лише вживати певних заходів із пристосування до їхньої дії. Таким чином, зовнішні фактори впливу на заборгованість підприємства можна об'єднати у дві групи: фактори макросередовища та фактори безпосереднього (мезо-) оточення підприємства.

Досліджуючи фактори впливу на дебіторську та кредиторську заборгованість, необхідно враховувати, що саме є об'єктом їхнього впливу. Серед науковців єдиної думки щодо об'єкта впливу факторів дебіторської та кредиторської

заборгованості немає. З проведеного аналізу видно, що одні автори досліджують фактори впливу на формування дебіторської та кредиторської заборгованості, інші – на її величину і структуру, рівень тощо. Л.О. Лігоненко, крім факторів впливу на формування дебіторської та кредиторської заборгованості, наводить ще й фактори, що зумовлюють їх погашення. Це, зокрема, використання інструментів досудового врегулювання повернення заборгованості, стягнення заборгованості в судовому порядку чи через порушення справи про банкрутство, професіональність управління заборгованістю та організація контролю її погашення [1, с. 32].

Основним фактором погашення дебіторської та кредиторської заборгованості є умови економіко-правових відносин між суб'єктами такої заборгованості – умови договору (для заборгованості за товари, роботи, послуги, з виданих авансів тощо) чи законодавчо-нормативних документів (для заборгованості з податків, соціальних внесків тощо).

Для мінімізації негативного впливу на фінансово-майновий стан підприємства обсяг заборгованості необхідно утримувати в межах певного допустимого (оптимального) рівня.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю – один із ключових складників системи управління будь-яким підприємством, який включає сукупність методів, принципів та процедур взаємодії з покупцями щодо реалізації активів чи послуг із відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організацією фінансового забезпечення боргової активності. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю також характеризується системою інструментів, які, враховуючи макро та мікропоказники, регулюють та узгоджують інтереси підприємства та контрагентів, забезпечуючи, таким чином, фінансову стійкість підприємства в довгостроковій перспективі

Ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві залежить від багатьох факторів, зокрема:

– наявності у керівництва повної та достовірної інформації щодо термінів погашення зобов'язань компаніями дебіторами та кредиторами;

– впровадження та використання чіткої регламентації роботи з простроченою та сумнівною дебіторською та кредиторською заборгованістю;

– наявності у керівництва необхідних даних щодо зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської та кредиторської заборгованості та її оборотності;

– вчасного та постійного проведення оцінки кредитоспроможності кожного покупця та оцінка необхідності комерційного кредитування;

– чіткого розподілу функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості й ухвалення рішення про надання кредиту між різними підрозділами;

– чіткого розподілу відповідальності та контролю над виконанням роботи та, як наслідок, відсутності цілісності співпраці;

– наявності занадто великого обсягу заборгованості покупців;

– наявності достатнього обсягу резерву сумнівних боргів;

– відсутності контролю над поверненням або занадто довгого періоду повернення заборгованості.

Одним із найбільш оптимальних рамкових показників здорового стану підприємства є той факт, коли кредиторська заборгованість не перевищує дебіторську. За досягнення даного «тимчасового балансу» дебіторської і кредиторської заборгованості необхідно також досягти й «балансу їхньої вартості»: тобто у цьому разі процентні та інші витрати, пов'язані з обслуговуванням кредиторської заборгованості (як мінімум), не повинні перевищувати доходи, викликані вигодами, що пов'язані із самим фактом відстрочки власної дебіторської заборгованості.

Поточна заборгованість складається із заборгованості постачальникам за одержані від них товарно-матеріальні цінності, заборгованості перед бюджетом за податковими платежами, заборгованості з оплати праці і страхування, авансів покупців у рахунок майбутніх відвантажень та ін. Залежно від умов виникнення заборгованість поділяють на допустиму і невиправдану.

Допустимою вважається заборгованість постачальникам за акцептованими платіжними вимогами, непротермінована заборгованість перед бюджетом, із позабюджетних платежів, зі страхування та інших поточних зобов'язань.

До невиправданої заборгованості належать усі види протермінованої заборгованості підприємства перед постачальниками, банками, бюджетом, учасниками та іншими контрагентами господарських відносин. Така заборгованість часто є наслідком скрутного фінансового стану, коли відсутні кошти для платежів. Вона може виникати також у зв'язку з несвоєчасним оформленням і поданням розрахунково-платіжних документів, допущеними помилками у розрахунках.

Підприємства зобов'язані своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. За несвоєчасні розрахунки вони мають сплачувати штрафи і неустойки. Однак практика свідчить, що можливість уникнути майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків з партнерами. Несвоєчасність платежів викликає фінансові ускладнення у підприємств-кредиторів, негативно впливає на їхню господарську діяльність, а і підсумку й на економіку країни загалом.

Для ефективного управління кредиторською заборгованістю необхідне проведення таких заходів:

Постійний контроль кредиторської заборгованості, оскільки за вмілого управління кредиторська заборгованість може стати додатковим, а головне – дешевим джерелом залучення позикових коштів. Необхідні:

– контроль над правильністю оформлення і складання договорів з контрагентами відповідно до чинного законодавства;

– спостереження за термінами оплати договорів;

– контроль над своєчасним здійсненням платежів.

Ранжування контрагентів у реєстрі платежів. Створення рівнів контрагентів дасть змогу суттєво зекономити кошти підприємства. Управління борговим портфелем підприємства може включати в себе різні інструменти, що виконують поставлені завдання, а за рахунок диверсифікації – знижувати ризик фінансової нестійкості.

Планування обсягу залучених коштів:

– планування обсягу боргових зобов'язань, задовольняючи власні потреби;

– правильного розрахунку граничного розміру запозичень, визначення якого виходить із показників кредитоспроможності підприємства (ліміт за сумою ліквідних активів, ліміт власних коштів).

Ліміти повинні підлягати перегляду з урахуванням особливості діяльності підприємства.

Здійснення постійного моніторингу та аналізу кредиторських рахунків за тимчасовими діапазонами – по місяцях і за більш короткі періоди часу, порівняння яких дасть змогу оперативно прийняти рішення щодо поліпшення позицій із кредиторськими боргами всередині року, кварталу або місяця.

Щодо управлінням дебіторською заборгованістю, то найбільш ефективними будуть такі шляхи:

– визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів і даними минулих років;

– періодичний перегляд граничної суми кредиту виходячи з реального фінансового становища клієнтів;

– якщо виникають проблеми з одержанням грошей, то необхідно вимагати заставу на суму не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;

– використання арбітражних судів для стягнення боргів за наявності порук чи гарантій;

– продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії чи банку, що надає факторингові послуги, якщо це вигідно;

– під час продажу великої товарної партії негайне виставлення рахунку покупцю;

– використання циклічної виписки рахунків для підтримання одноманітності операцій;

– відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу;

– пропозиція відстрочки у виплаті грошей для стимулювання попиту;

– страхування кредитів для захисту від значних збитків за безнадійними боргами;

– обминання дебіторів із високим ризиком, наприклад якщо покупці належать до країни чи галузі, що переживають істотні фінансові труднощі.

Висновки з цього дослідження. Отже, від якості управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві залежить його фінансовий стан та результати діяльності. Саме тому значну увагу необхідно приділяти аналізу цього складника оборотних активів. Більшість проблем, пов'язаних з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю, погіршує показники ефективності підприємства, знижує його ліквідність та впливає на рентабельність, платоспроможність та оборотність, що є негативним фактором, особливо для підприємств, які працюють не лише на вітчизняному ринку. На жаль, незалежно від розміру підприємства у той чи інший момент кожне з них піддається впливу фінансової кризи та відчуває на собі її наслідки. Для уникнення значних утрат, у тому числі зниження платоспроможності та ліквідності, керівництво підприємства повинно постійно вдосконалювати свою політику та впроваджувати принципово нові підходи стосовно управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. 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.

2. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М.М. Нашкерська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 136–140.

3. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л.В. Черненко. – Київ, 2007. – 241 с.

4. Таратута Л.В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи / Л.В. Таратута // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 220–228.

5. Дубровська Є.В. Класифікація факторів впливу на рівень дебіторської заборгованості підприємств житлово- комунального сектору господарювання / Є.В. Дубровська // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 85. – С. 202–207.

6. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Т.С. Єдинак // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2009. – № 3. – С. 54–57.

УДК 658.85

Розвиток маркетингової комунікаційної діяльності будівельних підприємств

Плотницька С.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Білоусов М.С.
студент факультету менеджменту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Стаття присвячена актуальній проблемі розвитку маркетингової комунікаційної діяльності будівельних підприємств. В роботі досліджено основні та синтетичні інструменти маркетингових комунікацій, розглянуто доцільність використання нетрадиційного інструментарію маркетингових комунікацій для просування продукції будівельної галузі. Визначено комплекс маркетингових комунікацій з урахуванням специфіки діяльності будівельного підприємства.

Ключові слова: маркетингові комунікації, основні та синтетичні інструменти просування, нетрадиційні інструменти маркетингових комунікацій, будівельні підприємства.

Плотницкая С.И., Белоусов Н.С. РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальной проблеме развития маркетинговой коммуникационной деятельности строительных предприятий. В работе исследованы основные и синтетические инструменты маркетинговых коммуникаций, рассмотрена целесообразность использования нетрадиционного инструментария маркетинговых коммуникаций для продвижения продукции строительной отрасли. Определен комплекс маркетинговых коммуникаций с учетом специфики деятельности строительного предприятия.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, основные и синтетические инструменты продвижения, нетрадиционные инструменты маркетинговых коммуникаций, строительные предприятия.

Plotnytska S.I., Bilousov M.S. DEVELOPMENT THE MARKETING COMMUNICATIVE ACTIVITY FOR BUILDING ENTERPRISES

Challenges of the marketing communication activity development of construction enterprises have been highlighted in the article. The basic and synthetic tools of marketing communications are explored; application of non-traditional tools of marketing communications for the promotion of construction products is investigated. A set of marketing communications taking into account the features of the construction enterprises activity is determined.

Keywords: marketing communications, basic and synthetic promotion tools, non-traditional marketing communications tools, construction companies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку суспільства відбувається глобалізація світових процесів і явищ, які охоплюють політичну, економічну, соціально-культурну та освітню сфери життєдіяльності, тобто процес глобалізації є однією з новітніх тенденцій розвитку суспільства, що приводить до корінних змін в бізнес-середовищі. Одним з результатів глобалізації є підвищення ролі маркетингових комунікаційних інструментів як чинників економічного зростання [1]. Тенденції розвитку комунікаційного ринку свідчать про невпинне збільшення його обсягів, а також про виникнення великої кількості новітнього інструментарію та нестандартних підходів просування продукції. Проте будівельна галузь України характеризується консерватизмом, зосередженням зусиль на збутовій політиці та використанням традиційних методів просування продукції, які з часом втрачають свою ефективність і стають менш дієвими. Неодмінною умовою успішної діяльності будівельного підприємства є використання ринкових можливостей галузі, що вимагає переоцінки підприємствами традиційних інструментів просування на користь нестандартних та новітніх видів маркетингових комунікацій, постійного моніторингу новітніх тенденцій комунікаційного ринку. Таким чином, дослідження новітнього інструментарію просування та визначення напрямів його

© Плотницька С.І., Білоусов М.С.

використання будівельними підприємствами є нагальною проблемою сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних дослідників фундаментальних засад маркетингу слід виділити Г. Армстронга та Ф. Котлера [2]. Вітчизняні вчені проводили аналіз маркетингових комунікацій з позицій різних підходів, а саме з позицій класифікації інструментів маркетингових комунікацій, динаміки обсягу ринку за типом носія, стану розвитку вітчизняної економіки та її місця на міжнародному рівні [3]. Особливості просування продукції будівельних підприємств досліджувались в роботах В.Г. Євтєєвої [4], О.Ю. Саламацької [5], О.О. Селезньової [6], О.С. Тєлетова [7] та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій з проблем маркетингу, зокрема досліджень питань маркетингових комунікацій, через різноманітність і різноаспектність останніх недостатньо вирішеними залишаються питання вибору дієвих інструментів маркетингових комунікацій для просування продукції будівельних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Таким чином, метою дослідження є визначення особливостей управління маркетинговими комунікаціями на будівельному підприємстві в умовах сьогодення та визначення інструментів маркетингових комунікацій, які доцільно використовувати для просування продукції будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будівельна галузь України завжди була і є важливою складовою національної економіки. Будівельний комплекс охоплює майже 10% усіх зайнятих у національній економіці, з яких 6% зайняті власне у будівництві, 3% – у виробництві будівельних матеріалів [8]. Будівельна індустрія є своєрідним показником рівня та якості життя суспільства, соціального й економічного розвитку, добробуту населення. У кожній розвиненій країні внесок у розвиток будівництва становить не менше 20% від валового національного продукту [8]. Будівельна продукція як товар має низку принципових відмінностей порівняно з усіма видами товарів масового або серійного виробництва, виступаючи на ринку у вигляді продукції чи її супроводу в період експлуатації. Будівельна продукція в маркетингу як товар – це все, що може задовольнити потреби людини в об'єктах нерухомості та запропонованого ринку нерухомості для купівлі-продажу з метою придбання його для особистого або суспільного використання [4].

О.О. Селезньова [6] дослідила генезис маркетингової діяльності будівельних підприємств розвинених країн. В останньому десятилітті XX ст. та на початку XXI ст. у маркетинговій діяльності зарубіжних будівельних підприємств виникає орієнтація на взаємини, довгострокові відносини між покупцями і постачальниками. Компонентами сучасної маркетингової діяльності суб'єктів господарювання в будівництві стають внутрішній, інтегрований маркетинг, маркетинг відносин та соціально-відповідальний маркетинг.

А ефективний маркетинг будь-якого підприємства в сучасних умовах неможливий без застосування дієвої системи комунікацій. Під маркетинговими комунікаціями розуміємо діяльність підприємства, яка спрямована на створення взаємозв'язку з учасниками ринку, який сприятиме ефективній маркетинговій діяльності та стійкому функціонуванню підприємства [9].

Традиційно виділяють п'ять основних інструментів маркетингових комунікацій, таких як реклама, зв'язки з громадськістю (PR), стимулювання збуту, особистий продаж та прямий маркетинг. Однак цими засобами просування не вичерпуються всі елементи маркетингових комунікацій. Широко застосовуються так звані синтетичні засоби маркетингових комунікацій. До них відносять виставки та ярмарки, спонсорство, брендинг, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу [3]. В умовах сьогодення зростає рівень використання інтегрованих маркетингових комунікацій. Інтегровані маркетингові комунікації – комплексне поняття, яке охоплює всі інструменти маркетингових комунікацій. Їх призначення полягає у формуванні звернення, вони спрямовані на цільову аудиторію і здатні просувати продукцію підприємства до кінцевого споживача [10].

Поява великої кількості нетрадиційних інструментів просування та еволюція деяких інструментів маркетингових комунікацій в окремі види потребують узагальнення та аналізу з позицій можливості їх використання у діяльності будівельних підприємств. Адже новітні тенденції у розвитку комунікаційного інструментарію слід розмежовувати залежно від виду ринку, на якому вони будуть застосовуватись. До нетрадиційних маркетингових комунікацій відносяться специфічні прийоми просування з використанням нестандартних підходів, нетрадиційних рекламоносіїв, досягнень науки та техніки, створення штуч-

них ситуацій тощо. Ми підтримуємо думку тих науковців, які вважають загалом недоцільним використання нестандартних інструментів у діяльності будівельних підприємств [6; 7].

Узагальнюючи позиції вчених щодо інтегрування інструментарію просування, можна стверджувати, що в комунікаційну політику будівельного підприємства доцільно інтегрувати основні та синтетичні інструменти [5; 7; 10]. Слід зазначити, що різні цілі маркетингової політики комунікацій потребують диференційованого використання основних комунікаційних інструментів. Так, для формування позитивного іміджу головним чином використовується PR, для зміцнення бренду – реклама, для підвищення обсягу продажу – стимулювання збуту та прямий продаж. Більшість видів синтетичного інструментарію використовується для підвищення рівня продажів продукції, окрім брендингу, який передбачає комплекс заходів для формування та зміцнення бренду [11].

За результатами проведеного дослідження нами розроблено перелік комунікаційних інструментів з урахуванням специфіки будівельної продукції та призначення маркетингового комунікаційного інструментарію, які можуть використовуватись для просування продукції будівельних підприємств:

1) основні інструменти маркетингових комунікацій:

– прямий продаж як основний інструмент комунікаційної політики;

– стимулювання збуту для продажу продукції;

– реклама для зміцнення бренду,

– паблік рилейшнз для формування іміджу,

– елементи прямого маркетингу для інформування про кількісні та якісні характеристики продукції, умови її продажу тощо;

2) синтетичний інструментарій:

– виставки, які використовуються з метою забезпечення продажу продукції у довгостроковій перспективі,

– ярмарки для продажу продукції і отримання результату в короткостроковому періоді,

– event-заходи, тобто проведення семінарів, конференцій тощо, організація свят та інших подій,

– брендинг для формування та зміцнення бренду підприємства.

В результаті поєднання основних та синтетичних маркетингових інструментів отримуємо новий синтезований інструментарій маркетингових комунікацій будівельного підприємства, якому притаманні особливості тих інструментів, від яких він утворився (рис. 1).



Рис. 1. Утворення синтезованих маркетингових комунікацій будівельних підприємств

Основу масових синтезованих комунікацій становлять event-заходи, що поєднують в собі проведення в рамках комунікаційної діяльності семінарів, конференцій, ярмарків, та інших івентів (наприклад, в рамках презентації нового виду продукції), які широко застосовуються в практиці будівельних підприємств. Такі заходи включають в себе як рекламування продукції та встановлення зв'язків із цільовими споживачами, так і можливість придбання продукції підприємства.

Залежно від цілей розрізняють [12]:

– ділові заходи, які розраховані на партнерів, дистриб'юторів, дилерів та клієнтів і охоплюють саміти, конгреси, форуми, конференції, семінари, презентації з метою пошуку нових ділових зв'язків, а також демонстрації якісних характеристик продукції;

– корпоративні заходи, які спрямовані на персонал підприємства, а також на партнерів і важливих клієнтів і охоплюють ювілеї підприємства та професійні свята з метою забезпечення лояльності запрошених відвідувачів;

– спеціальні заходи, які охоплюють особливі події, заходи для преси, благодійні та спонсорські програми, які забезпечують формування позитивного іміджу підприємства.

Для просування продукції будівельних підприємств доцільно використовувати масові івенти (за кількістю цільової аудиторії) та ділові івенти (залежно від цілей заходу). Формування комплексу просування на основі зазначених видів дає змогу забезпечити достатній рівень реалізації продукції, сприяє налагодженню нових ділових відносин та максимальному охопленню цільової аудиторії.

Персоніфіковані синтезовані комунікації базуються на виставковій діяльності та включають елементи стимулювання збуту, а також персональний продаж (робота з агентами, посередниками).

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вищенаведене, необхідно зазначити, що управління комунікаційною політикою в сучасних умовах вийшло на новий рівень, адже постійне підвищення ролі інформації в діяльності підприємств змушує їх переглядати свої маркетингові позиції, зокрема в сфері комунікацій. Виникнення цілком нових проблем, пов'язаних зі змінами в поведінці споживачів, розширенням комунікаційних можливостей, сприяє виникненню нових підходів до управління маркетинговою політикою комунікацій, а трансформаційні процеси у маркетингових комунікаціях зумовлюють необхідність відтворення сучасних особливостей у традиційних видах просування.

Використання елементів комплексу маркетингових комунікацій інтегровано, розробка стратегій та програм маркетингових комунікацій дасть змогу будівельним підприємствам підвищити рівень ефективності управління комунікаційною політикою та загальний рівень ефективності. А ключовими факторами успіху в комунікаційній політиці підприємств можна вважати використання інтегрованої системи маркетингових комунікацій, тобто одночасно різних каналів комунікацій, що створить можливості підвищення ефективності комунікативної політики будівельного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Плотницька С.І. Маркетингові інструменти в розвитку малого та середнього бізнесу / С.І. Плотницька // Економічний простір : зб. наук. пр. – № 124 – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2017. – С. 165–173.

2. Армстронг Г. Маркетинг: загальний курс / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – 5-те вид. – К. : Діалектика, 2001. – 608 с.

3. Карпенко Н.В. Комплекс маркетингових комунікацій у стратегічному управлінні маркетинговою діяльністю підприємства : [монографія] / Н.В. Карпенко, Н.І. Яловега. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 278 с.

4. Євтєєва В.Г. Маркетинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства на ринку житла України / В.Г. Євтєєва // Ефективна економіка». – 2013. – № 8.

5. Саламацька О.Ю. Особливості маркетингового підходу в управлінні будівельною галуззю України / О.Ю. Саламацька // Вісник КНУТД. – 2012. – № 5 – С. 238–243.

6. Селезньова О.О. Генезис маркетингової діяльності будівельних підприємств розвинутих країн / О.О. Селезньова // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17). – С. 250–254.

7. Інноваційна маркетингова діяльність у житловому будівництві / [О.С. Тєлєтов, А.А. Граділь, М.П. Рудь] // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 33–46.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstst.gov.ua.

9. Носач Л.Л. Дослідження сучасного ринку маркетингових комунікацій / Л.Л. Носач, К.Ю. Величко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_2_32.pdf.

10. Майборода О.О. Інтегровані маркетингові комунікації / О.О. Майборода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Formuvannya-rynkovoi-ekonomiky/FRE-2009-21/2009_21-majboroda.pdf.

11. Бихова О.М. Роль бренда в організації інтегрованих маркетингових комунікацій / О.М. Бихова // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С. 191–193.

12. Ковтун Т.В. Подієвий маркетинг у системі маркетингових комунікацій / Т.В. Ковтун // Інформаційне суспільство. – 2010. – Вип. 12. – С. 28–30.

УДК 631.115

Зміст управлінських рішень під час здійснення технологічних процесів у сільськогосподарському підприємстві

Помаз О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Помаз Ю.В.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

Харитоненко І.О.
магістрант кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

У статті визначено особливості прийняття управлінських рішень в сільськогосподарському підприємстві. Наведено алгоритм прийняття управлінських рішень. Досліджено технологічні параметри, за якими приймаються рішення. Проаналізовано програмне забезпечення підприємства для полегшення прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: рішення, прийняття рішень, технологічні параметри, програмне забезпечення, управлінці.

Помаз А.М., Помаз Ю.В., Харитоненко И.А. СОДЕРЖАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье определены особенности принятия управленческих решений в сельскохозяйственном предприятии. Приведен алгоритм принятия управленческих решений. Исследованы технологические параметры, по которым принимаются решения. Проанализировано программное обеспечение предприятия для облегчения принятия управленческих решений.

Ключевые слова: решение, принятия решений, технологические параметры, программное обеспечение, управленцы.

Pomaz O.M., Pomaz J.V., Kharitonenko I.O. CONTENT OF ADMINISTRATIVE SOLUTIONS FOR THE IMPLEMENTATION OF TECHNOLOGICAL PROCESSES IN AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article defines the peculiarities of making managerial decisions in an agricultural enterprise. An algorithm for making managerial decisions is presented. The technological parameters under which decisions are made are investigated. The enterprise software has been analyzed to facilitate management decisions.

Keywords: decision making, decision making, technological parameters, software, managers.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Рішення, що виробляються у сфері управління, виступають основою соціально-економічних, моральних, культурних і соціально-психологічних відносин суспільства. Посилення впливу зовнішнього середовища, стохастичності ринкової кон'юнктури, загострення соціально-економічних проблем і специфіка сільськогосподарського виробництва визначають складність функціонування підприємств АПК. Опрацювання, прийняття й реалізація адекватних ресурсоекономних управлінських рішень з акумулюванням знань і досвіду широкого спектру проблем господарської практики стимулюють прогресивні зміни в діяльності суб'єктів господарювання, є важливою передумовою в системі заходів підвищення ефективності аграрної галузі [6, с. 7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні проблеми управлінської діяльності та рішень у сфері менеджменту розглянуті в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, а саме в роботах М.Х. Месхона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, П. Хейне, М. Амстронга, Д. Майерса, Л.Е. Орбан-Лембрик. Специфіці управлінських рішень у підприємствах АПК, шляхів підвищення їх ефективності присвячені праці Л.В. Балабанова, О.В. Сардак, Я.Л. Бедрій, В.М. Боярської, Н.В. Гриневич, Т.І. Бортник,

© Помаз О.М., Помаз Ю.В., Харитоненко І.О.

О.Г. Мачушенко, І.А. Маркіної, О.Ю. Єрмакова, Й.С. Завадського, А.О. Кондратюка та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні здобутки досліджень у сфері прийняття управлінських рішень, в сільськогосподарських підприємствах відсутній чіткий підхід до дослідження проблем покращення ефективності реалізації управлінських рішень. Доцільно поглибити розробку теоретичних і методологічних проблем з тематики прийняття управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у визначенні змісту управлінських рішень під час здійснення технологічних процесів у сільськогосподарському підприємстві. Для досягнення цієї мети необхідно розв'язати такі завдання:

– визначити особливості прийняття управлінських рішень в сільськогосподарському підприємстві;

– розробити алгоритм прийняття рішень;

– проаналізувати технологічні параметри, за якими приймаються рішення;

– дослідити програмне забезпечення підприємства для полегшення прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийняття рішень є найважливішою функцією управління, що становить основу управлінського процесу. Управлінське рішення – це результат вибору суб'єктом управління найкращої альтернативи, спрямованої на розв'язання певної управлінської проблеми. Основна мета управлінського рішення полягає у забезпеченні координуючого впливу на об'єкт управління для досягнення цілей організації [7, с. 3].

В сучасних умовах вітчизняні сільськогосподарські підприємства мають націлювати свою діяльність на постійний перманентний розвиток, використовуючи найновіші здобутки в царині стратегічного управління.

Л.А. Євчук зазначає, що епоха інтуїтивного, ситуаційного, спонтанного управління скінчилася, і пропонує концепцію забезпечення стійких позицій конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств шляхом впровадження сучасного механізму стратегічного менеджменту як організаційного джерела розвитку підприємства [2, с. 7].

У поняття «алгоритм прийняття рішення» у СТОВ «Славутич» Миргородського району Полтавської області входять такі елементи:

– для чого робити (реалізація ідеї, рішення проблеми);

– що саме (кількість і якість об'єктів);

– з якими витратами (ресурси);

– за якою технологією;

– кому (виконавці);

– терміни (точний час реалізації рішення);

– для кого (споживач кінцевого результату рішення);

– кому (місце, ринок, на якому буде реалізовано рішення);

– що це дасть (економічний, соціальний, екологічний, технічний ефект) (рис. 1).

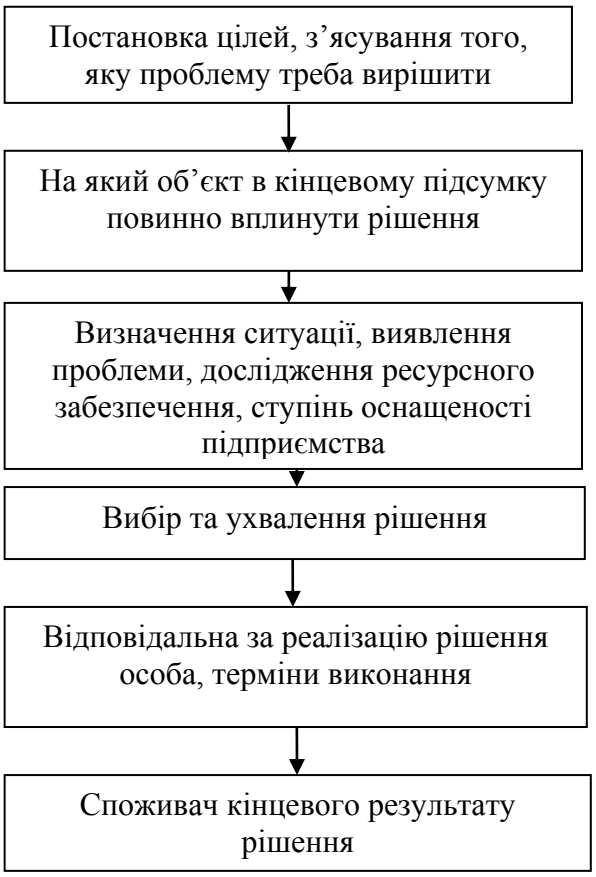


Рис. 1. Алгоритм прийняття управлінських рішень у СТОВ «Славутич», 2012–2016 рр.

На виході системи розробки управлінського рішення в СТОВ «Славутич» будь-які рішення фіксуються на інформаційному носії. Управлінська праця – це переважно розумова праця. Керівник кожного дня приймає десятки управлінських рішень.

Не кожне управлінське рішення дає очікувані результати. Це відбувається через помилки, допущені у процесі підготовки рішень (поспішність, зумовлена дефіцитом часу; неправильне витлумачення фактів; розгляд лише позитивних варіантів тощо), а

також ігнорування особливостей взаємодії працівників [5, с. 347].

Технологічні параметри, за якими приймаються рішення в СТОВ «Славутич» Миргородського району Полтавської області, наведено в табл. 1.

Прийняття управлінських рішень є основним напрямом діяльності керівника і потребує не лише професійної компетентності у вирішенні завдань організації, але й системного сприйняття та інтерпретації інформації, структурування проблем і пошуку шляхів їх вирішення. Сьогодення вимагає прийняття нових і нестандартних рішень, що ускладнює роботу керівника, який повинен не тільки сам адаптуватися до неминучих змін, але й переконати колектив у їх необхідності. Кожний вид управлінського рішення має свої сильні та слабкі сторони, тому перед управлінцем постає кілька завдань:

1) намагатися прийняти оптимальне управлінське рішення, тобто найкраще, найефективніше за цих умов, спираючись на власні ділові якості, здібності творчого мислення, інтуїтивне врахування всіх виробничих обставин;

2) вміло поєднувати ті чи інші методи менеджменту, щоб їх комбінація максимально спонукала підлеглих виконувати поставлене завдання;

3) мобілізувати певні індивідуальні та організаційні ресурси на виконання рішення [5, с. 350].

Зміст управлінських рішень та ухвалених стимулюючих рішень під час оперативного управління в СТОВ «Славутич» наведено в табл. 2.

Уміння керівника підприємства правильно прийняти рішення, виробити науковий підхід до нього, визначити його здатності виконувати економічні функції є комплексним критерієм його управлінської культури. Обумовлено це тим, що рішення служить спрямовуючим та організуючим фактором його діяльності, а правильність його прийняття позначається і виявляється в різних аспектах його праці. Отже, директор підприємства приділяє значну увагу розробленню управлінських рішень. Під час формування стратегії підтримки, розвитку чи перебудови діяльності сільськогосподарського підприємства головна увага має приділятися кадровій складовій потенціалу підприємства [4].

Істотна особливість управлінської праці в аграрному виробництві також полягає в тому, що вона пов'язана з перетворенням інформації як специфічного предмета праці. Ефективна система – це система, яка дає інформацію такої кількості та якості, що необхідно для цілей управління за найменших можливих витрат [8, с. 59]. Вартість експлуатації інформаційної системи забезпечення СТОВ «Славутич» значно перевершує витрати на оплату праці фахівців і вартість обладнання обробки даних. До складу витрат входить

Таблиця 1

Технологічні параметри, за якими приймаються рішення у СТОВ «Славутич», 2012–2016 рр.

Керівники	Основні параметри
Головний агроном	Прийняття рішення стосовно терміну сівби, обробітку полів, їх стану, глибини оранки, якості насіння, загущеності посівів, концентрації розчинів з урахуванням погодних умов. Визначення виконання затвердженого засновниками плану сільськогосподарських робіт у рослинництві.
Головний зоотехнік	Рішення по технологічних параметрах, таких як розпорядок дня ферми, режим годівлі тварин, виконання раціону годівлі, якості кормів, умови утримання тварин, відмітки продуктивних показників ферм (контрольне доїння, зважування, бонітування), стан тварин (вгодованість, продуктивність), кормові раціони. Визначення виконання затвердженого засновниками плану сільськогосподарських робіт в тваринництві.
Ветеринарний лікар	Прийняття рішення стосовно контролю ветеринарних заходів, таких як щеплення, вакцини та профілактика захворювань.
Головний бухгалтер	Прийняття рішення стосовно контролю над документообігом (накладні, доручення, довідки тощо). Контроль над фінансовими потоками (ліміти затрат, оборотні засоби, баланс тощо).
Головний економіст	Прийняття рішення стосовно економічних показників підприємства. Економічне обґрунтування додаткових затрат, бізнес-планів, робота з радою засновників.
Начальник відділу механізації	Прийняття рішення стосовно наявності техніки та її технічного стану.

Таблиця 2

Зміст управлінських рішень під час порушення і раціоналізації технологічних процесів в СТОВ «Славутич», 2016 р.

Передумови управлінської ситуації	Наслідки ситуації	Винуватець	Ухвалене рішення	Особа, що ухвалює рішення
Порушення експлуатації трактора	Поломка трактора	Тракторист	Догана	Начальник відділу механізації
Порушення технології вирощування ячменю ярого	Невчасне обприскування гербіцидами	Агроном	Позбавлення премії на 100%	Головний агроном
Пропозиції щодо застосування ресурсозберігаючої технології вирощування сої	Зменшення витрат на вирощування на 7%	Агроном	Скасування позбавлення премії	Головний агроном
Помилки в нарахуванні зарплати	Збільшення витрат часу роботи планово-економічного відділу	Економіст по заробітній платі	Догана	Головний економіст
Запізнення на роботу на 15 хв.	Скупчення автомобілів біля складу	Охоронець	Зауваження	Начальник господарської частини

Таблиця 3

Програмне забезпечення СТОВ «Славутич» для полегшення прийняття управлінських рішень, 2012–2016 рр.

Категорія	Мета	Наявний примірник
Текстовий процесор	Вводить, запам'ятовує, редагує, переставляє, формує.	Word Master
Широкі електронні таблиці	Дають змогу користувачу розробляти великі фінансові робочі відомості, розглядати питання типу «що, якщо».	Excel
Управління базою даних	Містить списки найменувань, рахунків, предметів зберігання тощо, сортує в будь-якій послідовності наявну інформацію	Microsoft Access
Складання графіків	Представляє цифрову інформацію у вигляді лінійних графіків, секторних діаграм і спеціальних графіків.	Masterplot
Бухгалтерський облік	За допомогою електроніки веде фінансовий облік, наприклад, рахунків дебіторів, амортизації, податків, заробітної плати.	Leader, 1C
Управління запасами	Простежує рівні запасів, їх розміщення, витрати, обсяг продажів, доходи, окупність і резерви.	Manager
Комунікації	Передає і приймає інформацію з інших комп'ютерів, комерційних баз даних та електронної пошти.	Data Link
Управління проектами	Розробляє календарні плани, координує ресурси і контролює програми.	Estimacs

час, витрачений на проектування системи, її установку, навчання персоналу, а також час і витрати, пов'язані з пошуком, накопиченням і обробкою інформації. Отже, добре проектована інформаційна система забезпечення вибірково забезпечує керівника інформацією лише того типу, яка необхідна для його діяльності [1] (табл. 3).

Керівні працівники не можуть передбачати, яка саме інформація їм може знадобитися. Зміни банківського відсотка, оголошення конкурентів про випуск нової продукції можуть примусити керівника розшукувати відповідні дані і збирати досить малими частками необхідну йому для прийняття рішення інформацію.

Таким чином, прискорення науково-технічного прогресу висуває все більш високі вимоги до інформаційного забезпечення управлінців. Ефективність цього виду діяльності, що ставить своєю метою підготовку й обґрунтування управлінських рішень, багато в чому зумовлює ефективність управління загалом.

Почавши з довідково-інформаційної роботи в 2012 р., підрозділи інформування керівних працівників перейшли до серйозного аналізу та узагальнення інформації, виробили методологію і технологію обробки інформаційних матеріалів. Зараз сільськогосподарські підрозділи виконують функції кваліфікованих консультантів, допомагають директору сформувати нові варіанти, обґрунтувати або спростувати наявні аргументи, здійснювати пошук різних рішень.

Саме мистецтво керівника є запорукою кваліфікованого вирішення проблеми, раціональної ініціативи, конструктивних дій у нестандартних ситуаціях, вибору найоптимальніших із альтернатив, пошуку більш ефективних шляхів та засобів досягнення поставлених цілей [5, с. 350].

Удосконалення організації праці в управлінні передбачає насамперед кількісний аналіз наявного рівня, виявлення недоліків в організації управлінської діяльності, обґрунтування і встановлення черговості розробки та запровадження окремих заходів, оцінку впливу удосконалення організації управлінської праці на її продуктивність [3, с. 109]. Як критерій рівня організації праці апарату управління СТОВ «Славутич» було взято систему показників, які характеризують рівень використання робочого часу, регламентації праці в управлінні, стабільності кадрів, їх підготовки, а також інтегрований показник (загальний рівень організації праці в управлінні) у табл. 4.

Кількісне значення кожного з наведених показників оцінюється за допомогою коефіцієнтів, числове значення яких може змінюватись в межах від 0 до 1, причому більшому значенню коефіцієнта відповідає і раціональніша організація управлінської праці. Вихідні дані для розрахунку показників кількісної оцінки рівня організації управлінської праці було отримано з результатів спостережень, фотографій робочого часу управлінських працівників, відомостей, наданих інспектором відділу кадрів, даних первинних бухгалтерських документів та опитування працівників апарату управління шляхом анкетування.

Найбільш важливим показником є коефіцієнт використання робочого часу працівниками апарату управління. В 2016 р. через недостатню інтенсивність та нераціональний розподіл робочого часу керівників і спеціалістів товариства цей показник становив 0,86. Не менш важливим є рівень регламентації праці

Таблиця 4

Показники кількісної оцінки рівня організації управлінської праці СТОВ «Славутич», 2012–2016 рр.

Показники	Роки					2016 р. від 2012 р., (+, -)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Коефіцієнт раціональності прийняття управлінських рішень	0,81	0,80	0,86	0,87	0,89	0,08
Рівень регламентації праці в сфері управління	0,75	0,68	0,81	0,80	0,81	0,06
Показник норми керованості	0,80	0,80	0,85	0,85	0,86	0,06
Рівень плановості та якості управлінської праці	0,88	0,88	0,89	0,89	0,89	0,01
Організація робочих місць працівників апарату управління	0,70	0,78	0,79	0,80	0,82	0,12
Забезпеченість спеціалістів засобами оргтехніки	0,68	0,61	0,65	0,58	0,72	0,04
Рівень трудової дисципліни	0,97	0,97	0,95	0,97	0,97	0,00
Загальний рівень організації праці в управлінні	0,80	0,79	0,83	0,82	0,85	0,05

в сфері управління. Цей показник характеризується наявністю і використанням посадових інструкцій працівниками апарату управління і становив 0,81.

Показник норми керованості в товаристві набув значення 0,68, тобто в товаристві дотримуються оптимальних норм навантаження на керівників та спеціалістів. Високим є рівень плановості та якості управлінської праці (0,89), організації робочих місць працівників апарату управління (0,82). Забезпеченість площею службових приміщень висока і навіть перевищує нормативний показник – 5,3 м2 на працівника. В зимовий період температура в службових приміщеннях, вікна яких виходять на північ, є дещо нижчою за оптимальну. Недостатньою є забезпеченість спеціалістів засобами оргтехніки (коефіцієнт становить 0,72), що знижує продуктивність праці цієї категорії працівників. Рівень трудової дисципліни знаходиться в господарстві на належному рівні (0,97), за останній рік не було зафіксовано жодного прогулу та мали місце лише два адміністративні стягнення.

Загальний рівень організації праці в управлінні, розрахований як вище середнього з часткових коефіцієнтів, склав 0,85. В підрозділах цей коефіцієнт ще суттєво варіює. Вжиття заходів для його вирівнювання залишається одним з основних завдань керівництва.

Отже, право приймати рішення мають усі менеджери, але загальні рішення можуть приймати тільки лінійні керівники. Повноваження характеризують межу між групами менеджерів під час прийняття рішень.

Висновки з цього дослідження. Отже, ефективність прийняття управлінських рішень залежить від індивідуальних здібностей керівника, його освіти та практичної підготовки, а також програмного забезпечення, що дає змогу формувати рішення. Алгоритм прийняття управлінських рішень полягає у виборі оптимальних методів і прийомів, які забезпечують досягнення поставлених підприємством цілей з мінімальними затратами за допустимого рівня ризику.

Перспективою подальших досліджень є пошук критеріїв якісного та кількісного оцінювання варіантів управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондаренко М.В. Розробка та обґрунтування системи організаційного та інформаційного забезпечення управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / М.В. Бондаренко, Л.О. Ігнатенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.kname.edu.ua.

2. Євчук Л.А. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. … докт. екон. наук / Л.А. Євчук ; Миколаївський державний аграрний університет. – Миколаїв, 2010. – 36 с.

3. Загороднюк О.В. Особливості організації управлінської праці у сільськогосподарських підприємствах / О.В. Загороднюк // Економіка і організація управління. – 2014. – № 1 (17). – С. 105–111.

4. Мазуренко Т.Р. Прийняття управлінських рішень / Т.Р. Мазуренко, І.В. Власенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua.

5. Мала Н.Т. Мистецтво прийняття управлінського рішення / Н.Т. Мала, І.С. Процик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 345–351.

6. Острик В.Ю. Ресурсоекономні шляхи підвищення ефективності управлінських рішень в підприємствах АПК : дис. … канд. екон. наук / В.Ю. Острик. – Сімферополь, 2010. – 20 с.

7. Орлів М.С. Підготовка і прийняття управлінських рішень : [навч.-метод. матеріали] / М.С. Орлів ; упоряд. Г.І. Бондаренко. – К. : НАДУ, 2013. – 40 с.

8. Романко О.П. Інформаційні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / О.П. Романко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 58–62.

УДК 338

Обґрунтування процесу формування ринкових стратегій на промислових підприємствах

Прокопенко О.В.
доктор економічних наук, професор
Техніко-гуманітарної академії в м. Бєльсько-Бяла,
Сумський державний університет

Корнатовські Р.
Сумський державний університет,
ТОВ Merrit Group, м. Варшава

У статті проаналізовано підходи до формування стратегій та до розуміння суті стратегій. Запропоновано авторський підхід до розроблення ринкової стратегії, розкрито сутність кожного з його етапів. Класифіковано ризики ринкових стратегій за місцем виникнення на: країнові, політичні, економічні, правові, технологічні, ринкові, організаційні, інноваційні. Надано авторське визначення груп видів ризиків. Запропоновано схему узгодження дій структурних підрозділів підприємства під час розроблення ринкової стратегії.

Ключові слова: ринкова стратегія, етапи, ризики, промислове підприємство.

Прокопенко О.В., Корнатовски Р. ОБОСНОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье проанализированы подходы к формированию стратегий и к пониманию сути стратегий. Предложен авторский подход к разработке рыночной стратегии, раскрыта сущность каждого из его этапов. Классифицированы риски рыночных стратегий по месту происхождения на: страновые, политические, экономические, правовые, технологические, рыночные, организационные, инновационные. Предложено авторское определение групп видов рисков. Предложена схема согласования действий структурных подразделений предприятия при разработке рыночной стратегии.

Ключевые слова: рыночная стратегия, этапы, риски, промышленное предприятие.

Prokopenko O., Kornatowski R. JUSTIFICATION OF THE PROCESS OF FORMATION OF MARKET STRATEGIES AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article analyzes the approaches to the formation of strategies and the understanding of the essence of strategies; the author's approach to the development of a market strategy is proposed, the essence of each of its stages is disclosed; the risks of market strategies in the place of origin are classified: country, political, economic, legal, technological, market, organizational, innovative; author's definitions for groups of types of risks are given; the scheme of coordination of actions of structural divisions of the enterprise in the development of market strategy is proposed.

Keywords: market strategy, stages, risks, industrial enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізаційні виклики спонукають підприємства просувати продукцію на закордонні ринки. Це зміцнює їх конкурентоспроможність як на глобальному, так і на національному рівнях. Розширення ринків збуту продукції та поява альтернативних сегментів ринку сприяють підвищенню рівня економічної безпеки підприємств, їх економічній стійкості й стабільності функціонування. У цілому це сприяє стабільному зростанню валового внутрішнього продукту, залученню інвестицій, стимулюванню розвитку бізнесу, що є актуальним для будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи до розроблення та реалізації стратегій досліджено в роботах чисельних науковців із різних наукових шкіл, але постійний розвиток ринків і вдосконалення організаційних механізмів управління вимагають й оновлення процесів розроблення ринкової стратегії. Порівняльний аналіз різних підходів до формування стратегій та виокремлення найбільш прийнятних для сучасної ситуації глобалізації рішень і дадуть змогу синтезувати власне рішення.

На думку М. Портера [1], розроблення конкурентної стратегії полягає, по суті, у знаходженні чіткого формулювання того, як підприємство буде вести конкуренцію, якими повинні бути його цілі й які кошти та дії знадобляться для досягнення цих цілей.

Г. Мінцберг, Б. Альстранд та Дж. Лампель [2] виділили десять наукових шкіл форму-

© Прокопенко О.В., Корнатовські Р.

вання стратегій (табл. 1), які відзначаються специфічними ознаками і суто індивідуально розглядають один і той же процес.

М. Равський указує такі групи підходів до розуміння суті маркетингової стратегії [3] (яка є складником ринкової стратегії):

– інструментальний підхід – обмежує сферу лише формуванням інструментальних і маркетингових сумішей (маркетингового міксу);

– функціональний підхід – охоплює не тільки формування маркетингової комбінації, а й вибір цільового ринку, що є основою маркетингу;

– прийняття рішень – узгоджується з рішеннями щодо цілей ринку та функціональних сфер маркетингу для досягнення цих цілей;

– структурний підхід – визначає її місце в структурі корпоративних стратегій підприємства;

– системний підхід – розуміє її як глобальну стратегію, яка включає в себе: набір стратегічних рішень, що стосуються маркетингових аспектів стратегії розвитку компанії, бізнес-одиниць і окремих областей ринку;

– ситуаційний підхід – це презентація моделі, яка описує найбільш ефективні лінії (способи, засоби, правила) стратегічних дій, найбільш ефективно призводячи до досягнення стратегічних цілей маркетингу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Доцільність формалізації процесу обґрунтування вибору ринкових стратегій на підприємствах підтверджується практичною відсутністю ринкових стратегій із прозорими стратегічними орієнтирами на переважній більшості сучасних малих та середніх промислових підприємств. З іншого боку, обрані керівництвом стратегії мають визначальний вплив на подальший зміст і характер діяльності підприємства на кілька років (а невдалі можуть значно погіршити ринкові позиції або призвести до банкрутства).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження процесу формування ринкових стратегій на промислових підприємствах. У рамках окресленої мети сформульовано наступні завдання:

– проаналізувати підходи до формування стратегій;

– запропонувати авторський підхід до розроблення ринкової стратегії та розкрити сутність кожного з його етапів;

– класифікувати ризики ринкових стратегій;

– запропонувати схему узгодження дій структурних підрозділів підприємства під час розроблення ринкової стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на постійне оновлення комбінацій умов зони господарювання окремого підприємства, зміст ринкової стратегії не може бути сталим, формалізованим, шаблонним, одноразово запрограмованим для всіх суб'єктів діяльності. Підходи до універсалі-

Таблиця 1

Основні характеристики наукових шкіл формування стратегій [2]

Назва школи	Представники	Основний підхід до формування стратегії
Школа дизайну	Ф. Селзник, А.Д. Чандлер, С.Р. Кристенсен, К. Ендрюс, Дж.Л. Боуер, Р. Г. Хамермеш, М. Портер	як процес осмислення
Школа планування	І. Ансофф, П. Лоранж, Д. Стейнер, Д. Шендель, С. Хофер, Р. Акофф	як формальний процес
Школа позиціонування	М. Портер, Р. Кац, Б. Джеймс, Дж. Куїні	як аналітичний процес
Школа підприємництва	Й. Шумпетер, А. Коул, К. Найт	як процес передбачення
Когнітивна школа	М. Лайлс, Р.К. Регер, Е. Хафф, Г. Томас, Г. Саймон, С. Макрідакіс	як ментальний процес
Школа навчання	Р. Лапьер, Ч. Ліндблом, Г. Репп, Дж. Куїні, Р. Нельсон, С. Вінтер	як процес, який розвивається
Школа влади	А. Макміллан, Д. Сарразін, Е. Петтігрю, Дж. Боуер, Й. Доза	як процес ведення переговорів
Школа культури	Д. Джонсон, Дж. Спендер, К. Рот, Д. Рікс, Ф. Рігер	як колективний процес,
Школа зовнішнього середовища	М. Ханнан, Дж. Фрімен, У. Естлі, К. Олівер	як ренактивний процес
Школа конфігурації	П. Хандавалла, Д. Міллер, П. Фрізен, Р. Майлс, К. Сноу	як процес трансформації

зації процесу формування ринкової стратегії можна прописати на основі критичного поєднання елементів наявних методологій шляхом визначення структури та основних визначальних складників.

Так, на думку М. Мескона, М. Альберта і Ф. Хедоурі, вирішення проблем, як і управління, – процес, тому що йдеться про послідовність взаємопов'язаних кроків. Для розв'язання проблеми потрібне не одиничне рішення, а сукупність виборів. Хоча процес вирішення проблеми є п'ятиетапним (плюс упровадження і зворотний зв'язок), фактичне число етапів визначається самою проблемою (рис. 1). Реалізація та оцінка, а також зворотній зв'язок – фази, що слідують за прийняттям рішення і належать до вирішення проблеми [4].



Рис. 1. Етапи раціонального розв'язання проблем [4]

Пропонуємо процес розроблення ринкової стратегії поділити на 12 етапів (рис. 2.), під час визначення яких нами ураховано узагальнений підхід до формулювання ефективної конкурентної стратегії М. Портера [1] та найкращі здобутки наукових шкіл (табл. 1). Розглянемо їх.

Етап 1. Аналіз внутрішнього та зовнішнього становища підприємства – визначення потенціалу підприємства (можливостей і ресурсів), ключових факторів успіху; SWOT/TOWS-аналіз, аналіз галузі, конкурентів та конкурентних позицій на ринках.

Аналіз TOWS є варіантом SWOT-аналізу. Аналогічно SWOT-аналізу він включає визначення сильних сторін, слабких місць, можливостей та загроз, однак на відміну від SWOT-аналізу (який не відображає зв'язок між різними факторами та категоріями) спрямований на відповідність внутрішніх чинників зовнішнім факторам, щоб допомогти визначити відповідні стратегічні варіанти, які може досягти організація. Це може допомогти побачити, як можна скористатися можливостями, зменшити загрози, подолати слабкі сторони та використовувати будь-які сильні сторони. TOWS – інструмент стратегічного планування, який використовується для генерації, порівняння та вибору стратегій [5].

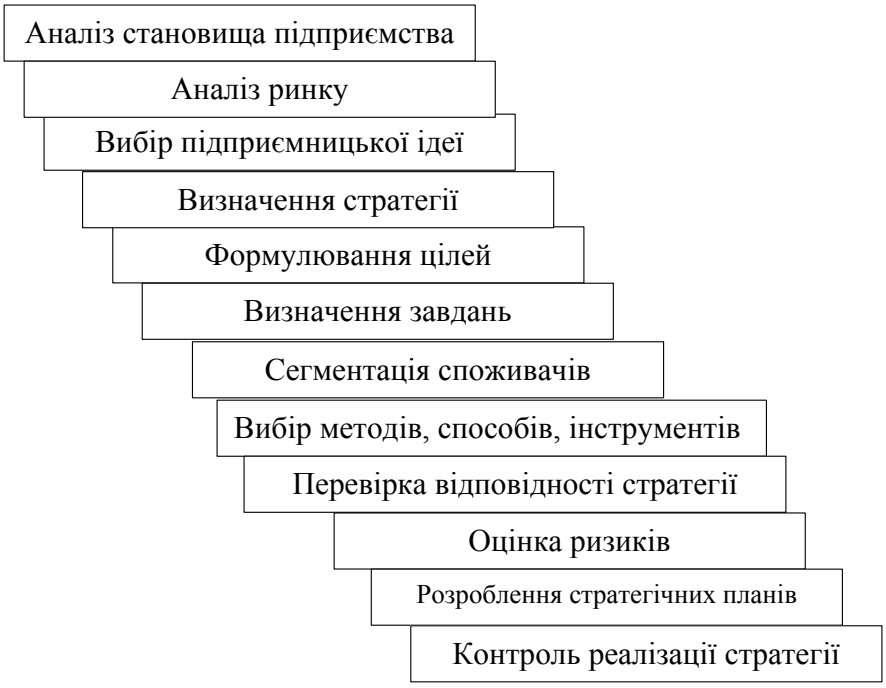


Рис. 2. Етапи розроблення стратегії

(систематизовано авторами)

Етап 2. Аналіз ринку – вивчення та аналіз потенціалу ринку, місцевих умов бізнесу, визначення потенційно-зацікавлених партнерів. Пропонуємо таку послідовність попереднього аналізу ринку:

– загальний аналіз економічного, технологічного і операційного потенціалу з погляду можливості експорту товарів та послуг;

– вивчення закордонного ринку продукції, аналогічної до продукції підприємства;

– дослідження політичної ситуації;

– аналіз економічних і політичних умов діяльності;

– вивчення правових основ здійснення діяльності на закордонному ринку;

– аналіз інформації щодо організації конкретних елементів діяльності за кордоном (з охорони здоров'я працівників, їх побуту, наявності корупції та інших ризиків);

– підготовка переліку потенційних контрагентів підприємства на закордонному ринку;

– аналіз і вибір із числа потенційних контрагентів підприємства тих, з якими варто співпрацювати;

– налагодження контактів із відібраними закордонними контрагентами;

– переговори і перехід до співпраці.

Етап 3. Вибір підприємницької ідеї – вибір *унікальної* підприємницької ідеї, цікавої (привабливої) для споживачів на даному ринку. Визначення стійкої конкурентної переваги.

Етап 4. Визначення та оцінка ризиків – включає визначення всіх потреб, потенційних загроз і ризиків забезпечення ефективності, легітимності та інвестиційної безпеки для бізнесу на новому ринку, якісну та кількісну оцінки всіх видів ризиків, які можуть виникнути під час реалізації ринкової стратегії.

У.Ч. Кім і Р. Мауборн уважають, що стратегія завжди включає в себе можливості і ризик [6]. Узагальнено ризики ринкових стратегій ми систематизували за місцем виникнення на: країнові, політичні, економічні, правові, технологічні, ринкові, організаційні, інноваційні (рис. 3). Цей список не є остаточним і може бути розширеним (наприклад, щодо інвестиційних ризиків і т. п.) з урахуванням специфічних особливостей діяльності підприємства. Розглянемо їх.

Організаційні ризики – це ризики втрат ресурсів (фінансових та інших видів) від дій керівництва (управлінських) та персоналу (виробничих) підприємства, пов'язаних із недоліками в організації роботи фірми, некомпетентністю виконавців робіт. До організаційних ризиків ми відносимо:

– ризик невдалого вибору стратегії – асиметрія інформації та суб'єктивний супротив ризиковій діяльності з боку керівників фірми можуть призвести до вибору не найкращої стратегії;

– ризик помилкового стратегічного рішення [1];

– ризик швидкого реагування на ринкові зміни (чітке слідування визначеній ринковій орієнтації та неврахування нових зовнішніх чинників) [7];

– ризик недооцінки замовника (світовий ринок підвищив конкурентоспроможність серед усіх брендів та поінформованість споживачів завдяки Інтернету, тому потрібно відповідати постійно змінюваним процесам мислення та вимогам сучасного покупця [7]);

– ризик супротиву змінам співробітників фірми (всі фактори, пов'язані з корпоративним сприйняттям, повинні бути розраховані для забезпечення надійного, функціонуючого та ефективного підходу до ринкової орієнтації [7]);

– неточні прогнози.

Економічні ризики – це ризики фінансових утрат через зміну економічних умов господарювання:

– нестабільність економічної ситуації;

– висока вартість необхідних трансформацій;

– інфляція витрат;

– фінансові умови для іноземних компаній;

– податкові правила для іноземних компаній;

– митні правила для іноземних компаній;

– непередбачувані економічні ризики виходу на закордонний ринок.

Технологічні ризики – це ризики втрат від старіння застосовуваної підприємством технології, а саме:

– ризик технологічних змін, що підривають минулі інвестиції або досвід;

– ризик руйнування конкурентної переваги, що забезпечується стратегією, в результаті еволюції галузі [1];

– ризик нестабільності енергетичного забезпечення (енергетичної системи).

В Україні ***ринковий ризик*** (market risk), відповідно до Постанови Національного банку України, визначають як «наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів, товарів і курсів іноземних валют за тими інструментами, які є в торговельному портфелі. Цей ризик випливає з маркетмейкерства, дилінгу, прийняття позицій із боргових та пайових цінних папе-

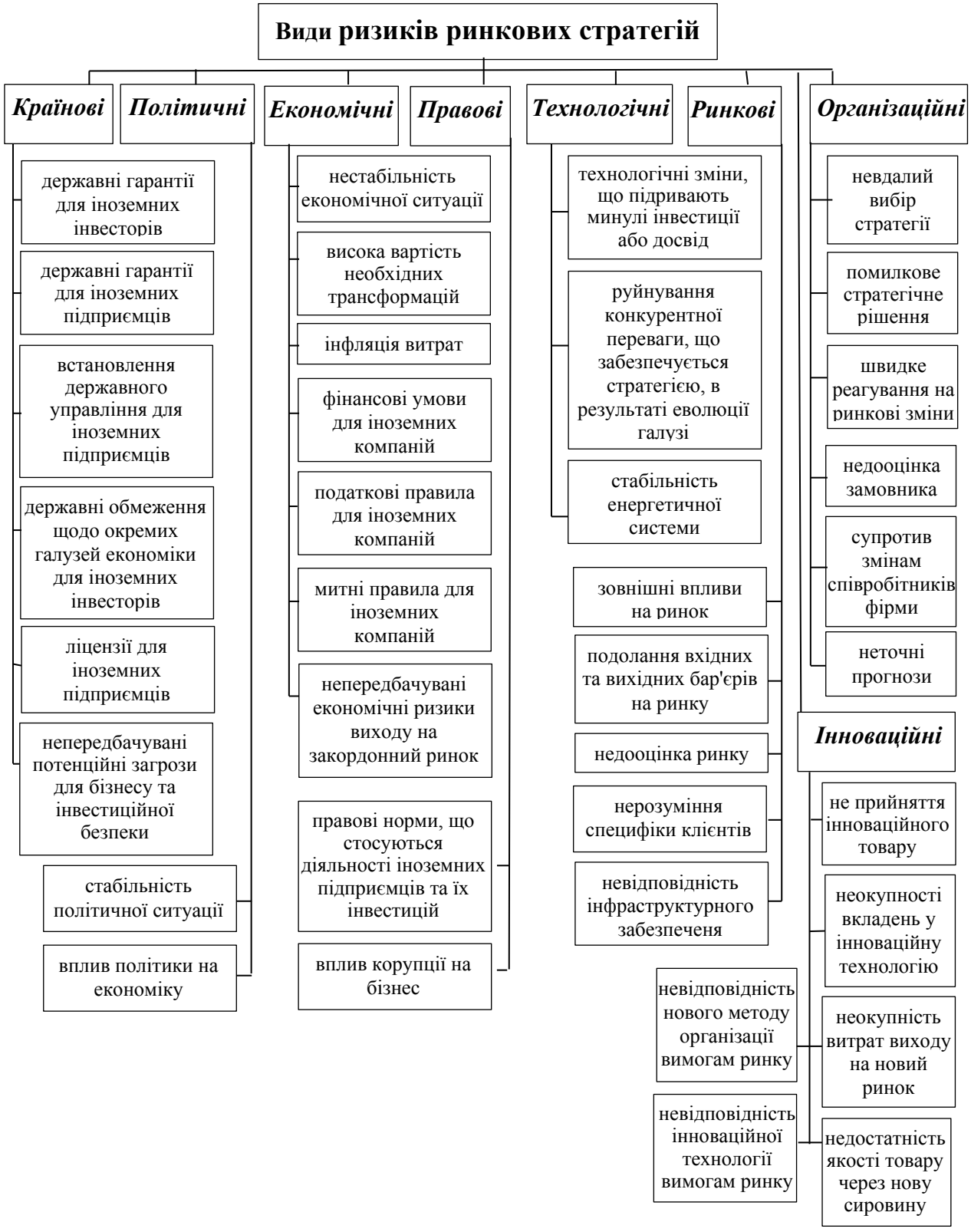


Рис. 3. Класифікація ризиків ринкових стратегій

(складено авторами)

рів, валют, товарів та похідних інструментів (деривативів)» [8].

До ринкових ризиків ми відносимо:

– ризики зовнішніх впливів на ринок;

– ризики подолання вхідних та вихідних бар'єрів на ринку (можливі ділянки та напрями

діяльності, які заборонені для іноземних підприємців);

– ризик недооцінки ринку (неправильне визначення завдань досліджень або неякісні дослідження ринку призводять до створення неефективних баз даних);

– ризик нерозуміння специфіки клієнтів (використання неефективних підходів звернення до клієнтів);

– ризик невідповідності інфраструктурного забезпечення.

Політичні ризики – це ризики втрат від зміни політичної ситуації:

– стабільність політичної ситуації;

– вплив політики на економіку.

Правові ризики – це ризики втрат від змін у законодавчій і нормативній базах та урядових програмах, пов'язаних із соціально-економічними змінами в країні:

– правові норми, що стосуються діяльності іноземних підприємців та їх інвестицій;

– вплив корупції на бізнес.

Країнові ризики – це ризики втрат від будь-яких несприятливих змін на ринках приймаючої країни для іноземних підприємств (інвесторів):

– державні гарантії для іноземних інвесторів;

– державні гарантії для іноземних підприємців;

– встановлення державного управління для іноземних підприємців;

– державні обмеження щодо окремих галузей економіки для іноземних інвесторів;

– ліцензії для іноземних підприємців;

– непередбачувані потенційні загрози для бізнесу та інвестиційної безпеки.

Інноваційні ризики – це ризики втрат від упровадження інноваційної діяльності. Відповідно класифікації інновацій Й. Шумпетера [9] (який виділяв інновації товарні, сировинні, технологічні, організаційні та ринкові), можна виділити й відповідні види ризиків:

– ризик виробництва інноваційного товару, який не знайде очікуваного попиту на ринку;

– ризик неокупності коштів, вкладених в інноваційну технологію;

– ризик невідповідності нового устаткування і технології необхідним ринковим вимогам виробництва;

– ризик неможливості продажу створеного інноваційного устаткування, якщо воно вузькоспеціалізоване і не придатне для виробництва іншої продукції;

– ризик недостатньої якості товару під час використання нового виду сировини;

– ризик невідповідності нового методу організації (управління) вимогам ринку;

– ризик неокупності витрат, пов'язаних із виходом на новий ринок.

Етап 5. Визначення стратегії – вибір однієї з альтернативних стратегій, яка базується на стійкій конкурентній позиції підприємства на ринку.

Етап 6. Формулювання цілей – формулювання стратегічних (*довгострокових*) цілей діяльності підприємства на ринку.

Етап 7. Визначення завдань – визначення *завдань щодо закріплення позицій* підприємства на ринку.

Етап 8. Сегментація споживачів – сегментація споживачів продукції промислових підприємств має проводитися за кількома факторами. До значущих віднесемо:

1) *за характером діяльності:* стратегічно-важливі для окремих країн виробники (підтримуються державою, найбільш платоспроможні); важливі для галузі виробники «засобів виробництва» (мають стабільний збут, платоспроможні); виробники кінцевої продукції для споживачів (працюють у висококонкурентному середовищі, нестабільні);

2) *за розмірами підприємства:* малі, середні, великі;

3) *за видами розрахунків;*

4) *за географічним фактором* (розташування);

5) *за доступністю сегменту ринку* (бар'єри входження і виходу);

6) *за прибутковістю сегменту ринку* (ємність сегменту та стабільність отримання прогнозованої норми прибутку);

7) *за перспективністю сегменту ринку* (темпи росту та сприятливі прогнози розвитку);

8) тощо.

Етап 9. Вибір методів, способів та інструментів – конкретизація методів, способів та інструментів досягнення ринкових (у т. ч. зовнішньоекономічних) цілей, які дадуть змогу реалізувати обраний напрям розвитку підприємства.

Етап 10. Перевірка відповідності стратегії – одночасно:

1) потребам ринку;

2) узгодженню стратегії і потенціалу підприємства (можливостей і ресурсів) та його організаційної структури.

Етап 11. Розроблення стратегічних планів – деталізація та розроблення стратегічних планів для досягнення сформульованих цілей; формування плану тактичних

дій для підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

Етап 12. Контроль реалізації стратегії – визначення методів оцінки та контролю успішності реалізації стратегії згідно з її предметною спрямованістю.

На відміну від наявних підходів, цей підхід до розроблення ринкової стратегії передбачає поглиблену деталізацію складників розроблення стратегії в частині аналізу ринку і споживачів, визначення та оцінки ризиків. Реалізація даного підходу спрямована на розширення аналітичної бази цього бізнес-процесу, поліпшення його конструктивності та підвищення ефективності управлінської діяльності. На нашу думку, виконання зазначених етапів розроблення ринкової стратегії забезпечить достатній рівень економічної безпеки виходу на нові ринки та, як результат, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Враховуючи те, що розроблення і реалізація будь-яких стратегій є завданням стратегічного управління підприємством, розглянемо відповідні процеси планування, організації, регулювання, мотивації, координації і контролю, які відбуваються одночасно в кількох структурних підрозділах (управлінських і маркетингових) і схематично може бути окреслено блоками у схемі на рис. 4.

Стрілками на схемі позначено взаємозв'язки між діями різних структурних підрозділів, які мають бути узгоджені в рамках організаційної системи управління підприємством та дають змогу формалізувати в подальшому ці бізнес-процеси.

Висновки з цього дослідження. Отже, за результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки:

– проаналізовано та систематизовано наукові підходи до формування стратегій, що дало змогу синтезувати найбільш прийнятні для сучасної ситуації глобалізації ринків управлінські рішення;

– запропоновано авторський теоретико-методичний підхід до розроблення ринкової стратегії, розкрито сутність кожного з етапів розроблення ринкової стратегії;

– класифіковано ризики ринкових стратегій за місцем виникнення на: країнові, політичні, економічні, правові, технологічні, ринкові, організаційні, інноваційні; надано авторське визначення групам видів ризиків, що сприяє поглибленню розуміння їх структурно-логічної сутності;



Рис. 4. Схема узгодження дій структурних підрозділів підприємства під час розроблення ринкової стратегії

(складено авторами)

– запропоновано схему узгодження дій структурних підрозділів підприємства під час розроблення ринкової стратегії.

Результати даного дослідження можуть бути використані під час розроблення конкретних ринкових стратегій промисловими підприємствами, а також покладені в основу подальших досліджень щодо розроблення механізмів стратегічної ринково-орієнтованої діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / Michael E. Porter, 1998. – Read more : https://www.amazon.com/s/ref=nb_sb_noss_2?url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=Michael+Porter&rh=n%3A283155%2Ck%3AMichael+Porter.

2. Mintzberg H. Strategy Safari: A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Management Paperback / Henry Mintzberg, Joseph Lampel, Bruce Ahlstrand – June 6, 2005. Read more : https://www.amazon.com/exec/obidos/ASIN/0743270576/managementc09-20/.

3. Rawski M. Stosowane strategie marketingowe przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność na polskim rynku (w świetle wyników badania) / Marek RAWSKI // Zeszyty naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie z. 74. – 2014. – s. 415–424.

4. Mescon M. Management : individual and organizational effectiveness / Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. – 2nd edition, New York : Harper & Row, 1985. – 756 p.

5. TOWS Analysis: A Step by Step Guide // Oxford College of Marketing. – https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2016/06/07/tows-analysis-guide/.

6. Kim W. Chan Blue Ocean Strategy. How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant / W. Chan Kim, Renée Mauborgne. Harvard business school press, 2005. – 242 p.

7. McQuerrey Lisa The Disadvantages of Market Orientation / Lisa McQuerrey // Read more : http://smallbusiness.chron.com/disadvantages-market-orientation-15818.html.

8. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» : Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04.

9. Schumpeter, Joseph Alois Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung / Joseph Alois Schumpeter. Leipzig, Verlag von Dancker& Humblot, 1912. – 560 p.

УДК 658

Сучасні проблеми зовнішнього інформаційного забезпечення аналізу витрат підприємств

Пчелинська Г.В.
старший викладач кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Представлені у статті результати дослідження зовнішніх джерел інформації про витрати суб'єктів господарювання дали змогу визначити основні проблеми її використання в аналізі та систематизувати відкриту офіційну статистичну інформацію про витрати підприємств, їх ефективність за різними групами класифікації, використання якої на практиці допоможе знизити трансакційні витрати.

Ключові слова: витрати, аналіз, зовнішнє інформаційне забезпечення, звітність.

Пчелинская А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Представленные в статье результаты исследования внешних источников информации о расходах субъектов хозяйствования позволили выявить основные проблемы ее использования в анализе и систематизировать открытую официальную статистическую информацию о расходах предприятий, их эффективности по разным классификационным группам, использование которой на практике позволит снизить транзакционные расходы.

Ключевые слова: расходы, анализ, внешнее информационное обеспечение, отчетность.

Pchelynska H.V. MODERN PROBLEMS OF EXTERNAL INFORMATIVE PROVIDING OF ANALYSIS OF COSTS OF ENTERPRISES

The results of the study of external sources of information on expenses of economic entities presented in the article made it possible to determine the main problems of its use in the analysis and to systematize open official statistical information about the expenses of enterprises, their efficiency by different classification groups, the use of which in practice will help to reduce transaction costs.

Keywords: expenses, analysis, external information support, reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні кризові умови господарювання, загострення конкуренції у внутрішньому та зовнішньому середовищі вимагають від підприємств пошуку резервів збереження/підвищення ефективності діяльності, ключовим з яких є вдосконалення управління витратами.

Розроблення внутрішніх заходів щодо їх оптимізації базується на аналітичних процедурах із великим масивом даних, які формуються переважно в системі обліку та надаються у відповідних звітах, тому для проведення комплексного аналізу та прийняття компетентних управлінських рішень менеджмент підприємства потребує, крім внутрішньої інформації, зрозумілі, доречні, надійні та зіставні зовнішні дані про витрати інших учасників ринку.

Останні роки характеризуються активним реформуванням вітчизняного законодавства в напрямі інтеграції у міжнародний економічний простір, що супроводжується змінами методології складання та подання фінансових, статистичних звітів підприємств. Таким чином, дослідження сучасного зовнішнього інформаційного забезпечення аналізу витрат є актуальним та вимагає поглибленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень інформаційного забезпечення аналізу витрат знайшли своє відображення у наукових працях таких учених, як: П.Й. Атамас, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Жук, В.Б. Івашкевич, Г.Г. Кірейцев, І.В. Мельниченко, Л.П. Нападовська, А.А. Пилипенко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко та ін.

Аналіз наукових джерел свідчить, що за означеним напрямом автори приділяють увагу етапам формування інформаційно-аналітичного середовища управління витратами підприємства [1–3]; теоретико-методичним підходам до оцінки та аналізу внутрішнього та зовнішнього економічного середовища підприємств [4; 5]; визначенню показників ана-

© Пчелинська Г.В.

лізу витрат виходячи з потреб менеджменту підприємства і, відповідно, джерелам вихідних даних [6–9]; оцінці фінансової звітності з погляду наявного рівня доступності до інформації [10] та ін.

При цьому, на нашу думку, недостатньо приділяється увага дослідженню практичного доступу та вибору зовнішніх даних про витрати інших суб'єктів господарювання для їх усебічного аналізу та обґрунтування управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасних проблем зовнішнього інформаційного забезпечення аналізу витрат підприємств та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене автором дослідження щодо трактування терміну «витрати» у вітчизняному законодавстві, працях науковців свідчить про відсутність єдиного підходу до його тлумачення. У цій статті під витратами розуміється «зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)» [11], тобто витрати, що впливають на формування фінансового результату підприємства звітного періоду.

За сферою формування аналітична інформація поділяється на внутрішню та зовнішню.

На мікрорівні внутрішні дані про витрати формуються у центрах відповідальності (підприємстві загалом, його підрозділах – відділах, цехах, ділянках тощо), структура яких визначається організацією внутрішньогосподарського обліку на підприємстві. Накопичені дані після обробки (фільтрації, сортування, угрупування, архівації, захисту), переробки (зміни форми) переносяться у відповідні внутрішні, зовнішні (фінансові, статистичні, податкові) звіти та перетворюються у інформацію [12, с. 10].

Зміст та форма внутрішніх звітів, періодичність їх складання, права працівників на підписання документів, правила документообігу тощо визначаються керівництвом суб'єкта господарювання та регламентується як діючим законодавством, так і внутрішньорозпорядчими документами. Доступ до внутрішньої інформації про витрати може бути обмеженим та є комерційною таємницею, оскільки вона впливає на конкурентні переваги підприємства, його тактику та стратегію.

З іншого боку, для прийняття рішення щодо оптимізації витрат менеджерам необхідна відповідна зовнішня інформація: для планування витрат – складники собівартості (наприклад, тарифи на послуги, роботи; ставки оподаткування тощо), невиробничі витрати (відсотки за кредити, орендна плата тощо); для оцінки фінансового положення підприємства на ринку – фінансові результати конкурентів.

Таким чином, вихідна інформація про витрати одних суб'єктів господарювання є вхідними даними для інших, тому питання пошуку, доступу та вибору необхідних даних інших суб'єктів господарювання є постійно актуальним.

Основними зовнішніми джерелами інформації для аналізу витрат підприємства є:

• офіційні джерела:

– нормативно-правова база: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти фінансової звітності, Податковий кодекс України, постанови державних органів про тарифи, методичні рекомендації відповідних міністерств та відомств тощо;

– офіційні публікації відповідних державних органів, служб, наприклад статистичні збірники Державної служби статистики України (далі – Держстат);

– звітність: фінансова та статистична;

• неофіційні джерела: бази даних, наукові праці, дані ділових зустрічей і т. д.

Нормативно-правові акти визначають трактування термінів, зокрема «витрати»; регламентують методологічні засади формування інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності (наприклад, методи оцінки, класифікацію, структуру собівартості, склад витрат); зміст, форму, порядок заповнення статей фінансових звітів; перелік податків та зборів, що справляються в Україні, які визнаються витратами періоду одразу або в процесі використання активів тощо.

У методичних рекомендаціях Міністерства фінансів України щодо заповнення форм фінансової звітності розглядається питання розкриття у тому числі витрат за окремим статтями звітності. Методичні рекомендації галузевих міністерств, відомств визначають перелік показників, алгоритми їх розрахунків, форми та порядок складання відповідних звітів тощо.

Фінансова інформація про витрати підприємств надається у таких формах звітності:

– у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) – за функціональною ознакою

(І розділ форми №-2; форма № 2-м, № 2-мс) та за економічними елементами (тільки операційні витрати, ІІІ розділ форми №-2);

– у звіті про рух грошових коштів (форма №-4) – фінансові витрати, витрати на оплату праці тощо, які супроводжувалися витрачанням коштів, а також суми нарахованої амортизації необоротних активів. Необхідно відзначити, що під час проведення господарських операцій не завжди співпадає період визнання витрат та руху грошових коштів, тому під час аналізу витрат необхідно зіставляти відповідні статті форми №-2 та №-4;

– у примітках до фінансової звітності (форма №-5) – деталізація статей витрат, що наведені в інших фінансових звітах, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними П(С)БО;

– у додатку до приміток до річної фінансової звітності (форма №-6) – показники витрат звітних сегментів за функціональною ознакою.

Підприємства, які обов'язково повинні оприлюднювати річну фінансову звітність, визначаються ст. 14 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [11]. Необхідно відзначити, що з 01.01.2018 коло зазначених суб'єктів господарювання розширюється.

Для поширення фінансової звітності в інформаційних мережах використовуються друковані та електронні засоби масової інформації (ЗМІ). Останні нині мають найбільшу популярність.

У вітчизняному медійному Інтернет-просторі можна відокремити види Інтернет-джерел фінансової звітності підприємств: Інтернет-версії офіційних періодичних або неперіодичних видань; офіційні веб-сайти органів, до сфери управління яких належать суб'єкти господарювання; сайти інформаційних агентств; офіційні веб-сторінки (веб-сайти) підприємств.

За діючим законодавством доступ до річної фінансової звітності суб'єктів, зазначених у п. 14 Закону України № 996 [11], повинен бути цілодобовим та безоплатним.

Отримати послуги з надання фінансової звітності підприємств України можливо в інформаційних агентствах, наприклад SMIDA – державній установі «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». Для доступу до звітності користувачу потрібно зареєструватися на сайті, але надаються лише дані підприємств – учасників фондового ринку.

Підприємства, які не підпадають під дію ст. 14 Закону № 996, зазвичай не оприлюднюють у вільному доступі свої звітні дані, тому інші юридичні та фізичні особи можуть отримати копії фінансової звітності за запитом, згідно із Законом України «Про доступ до публічної інформації» [13], або ознайомитися зі звітністю за місцезнаходженням указаних підприємств [11]. Необхідно відзначити, що для отримання інформації за запитом понад 10 сторінок замовнику потрібно буде компенсувати витрати на копіювання або друк копій документів за нормами, затвердженими Кабінетом Міністрів України.

Також звітну інформацію користувачі можуть отримати у формі аналітичних та статистичних даних.

Фінансову аналітику надають різноманітні державні та приватні агентства. Однак, як свідчать дослідження, в інформаційних базах агентств зустрічається застаріла інформація та послуги, що надаються, зазвичай належать до платних. Основними перевагами вказаних послуг є економія часу, значний обсяг інформації, у тому числі нефінансової.

«Добровільно» надана фінансова звітність, на жаль, не завжди відповідає вимогам законодавства до її якості, що зумовлено відсутністю обов'язковості перевірки звітності контролюючими органами, наявністю фахівців-практиків із недостатнім рівнем кваліфікації, законодавчим обмеженням кола суб'єктів, що проводять обов'язковий аудит тощо.

Для задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів у статистичній економічній інформації вона оприлюднюється на офіційних веб-сайтах Державної служби статистики України та її територіальних органів.

Для гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством ЄС зазнав змін інструментарій вітчизняного державного статистичного спостереження, що проявилося у розробленні нових показників та відмові від деяких, раніш використовуваних.

Дослідження виявило, що результати державного статистичного спостереження за витратами підприємств деталізуються в таких розрізах:

1. На державному рівні:

- за видам *промислової* діяльності (відповідно КВЕД);
- за видами *економічної* діяльності (відповідно КВЕД);
- за *розмірами* підприємств (середні, великі, малі, мікропідприємства).

2. На регіональному рівні:

- за видами *економічної* діяльності;
- за *розмірами* підприємств.

За результатами дослідження економічної інформації Держстату та Головного управління статистики у Луганській обл. (далі – облстат) автором було систематизовано дані про витрати підприємств за означеними раніш напрямами класифікації, що відкрито надаються на відповідних офіційних сайтах (табл. 1, 2).

За інформацією, що наведена у табл. 1 та 2, можна виділити такі особливості оприлюднення офіційної статистичної інформації про витрати підприємств:

1) нині інформація про загальну суму операційних витрат підприємств у розрізі економічних елементів надається лише за офіційним запитом до органів статистики. Вказані дані за попередні роки окремі підрозділи Держстату наводять на своїх веб-сайтах. Наприклад, Головне управління статистики у Луганській обл. надає інформацію про елементи операційних витрат підприємств у 2011 р.

У відкритому доступі можна отримати дані в абсолютному та відносному виразі лише про витрати підприємств на оплату праці (за даними облстату – за видами економічної діяльності підприємств за їх розмірами; в розрізі всіх класифікаційних груп – на державному рівні) та відрахування на соціальні заходи – за даними Держстату;

2) витрати операційної діяльності суб'єктів господарювання області, держави наводяться у складі показників відповідної рентабельності за середніми та великими підприємствами загальною сумою за видами економічної, промислової діяльності. Облстат також надає вказану інформацію за всіма підприємствами. Тобто вітчизняні малі, мікропідприємства не мають дані про операційні витрати та їх ефективність;

3) Держстат деталізує рентабельність операційної діяльності за видами промисловості, за розмірами підприємств та наводить у даному розрізі рентабельність усієї діяльності (на відміну від облстату);

4) дані про витрати підприємств за видами діяльності (основною – собівартість реалізації, операційною, іншою – фінансовою та інвестиційною) надаються тільки Держстатом у складі показників формування чистого прибутку (збитку) тільки за всіма підприємствами та великими, середніми загалом. Однак собівартість реалізації у складі витрат підпри-

Таблиця 1

Показники витрат підприємств та їх ефективності, що наводяться в офіційних звітах Державної служби статистики України у відкритому доступі

<table>
<tr><th rowspan="3">Найменування показника</th><th colspan="5">За видами економічної діяльності</th><th colspan="5">За видами промислової діяльності</th></tr>
<tr><th colspan="10">за розмірами підприємств</th></tr>
<tr><th>всі</th><th>великі</th><th>середні</th><th>малі</th><th>мікро</th><th>всі</th><th>великі</th><th>середні</th><th>малі</th><th>мікро</th></tr>
<tr><td>Операційні витрати за економічними елементами</td><td colspan="10">-</td></tr>
<tr><td>Витрати на персонал усього, у т.ч.</td><td rowspan="2">+</td><td rowspan="3">+</td><td rowspan="3">+</td><td rowspan="3">+</td><td rowspan="3">+</td><td rowspan="3">+</td><td rowspan="3">+</td><td rowspan="3">+</td><td rowspan="3">+</td><td rowspan="3">+</td></tr>
<tr><td>- витрати на оплату праці</td></tr>
<tr><td>- відрахування на соціальні заходи</td><td>-</td></tr>
<tr><td>Витрати операційної діяльності у складі показників рентабельності операційної діяльності, млн. грн.</td><td>-</td><td colspan="2">+</td><td colspan="2">-</td><td>-</td><td colspan="2">+</td><td colspan="2">-</td></tr>
<tr><td>Собівартість реалізації, операційні, інші витрати, витрати усього у складі показників формування чистого прибутку (збитку), млн. грн.</td><td>+</td><td colspan="2">+</td><td colspan="2">-</td><td colspan="5">-</td></tr>
<tr><td>Рентабельність операційної діяльності,%</td><td rowspan="2">+</td><td colspan="2">+</td><td colspan="2" rowspan="2">-</td><td>+</td><td>+</td><td>+</td><td>+</td><td>+</td></tr>
<tr><td>Рентабельність усієї діяльності,%</td><td colspan="2">-</td></tr>
</table>

Джерело: розроблено автором за [14]

Таблиця 2

Показники витрат підприємств та їх ефективності, що наводяться в офіційних звітах ГУ статистики у Луганській області у відкритому доступі

Найменування показника	За видами економічної діяльності					За видами промислової діяльності				
	за розмірами підприємств									
	всі	великі	середні	малі	мікро	всі	великі	середні	малі	мікро
Операційні витрати за економічними елементами	+	-				-				
Витрати на персонал усього, у т. ч.	-									
- витрати на оплату праці	+	+	+	+	+					
- відрахування на соціальні заходи	-									
Витрати операційної діяльності у складі показників рентабельності операційної діяльності, млн. грн.	+	+		-		+	+		-	
Собівартість реалізації, операційні, інші витрати, витрати усього у складі показників формування чистого прибутку (збитку), млн. грн.	-									
Рентабельність операційної діяльності,%	+	+		-		+	+		-	
Рентабельність усієї діяльності,%	-									

Джерело: розроблено автором за [15]

ємств відокремлюється з операційних витрат лише з 2014 р. Відповідна інформація за видами промислової діяльності у відкритому доступі відсутня.

Необхідно відзначити, що обмеженість відкритої статистичної інформації про витрати за раніш вказаними ознаками, на нашу думку, знижує можливість її зіставності, рівень практичного використання фахівцями суб'єктів господарювання, що зменшує корисність для економічного аналізу, планування витрат підприємств.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, дослідження сучасних зовнішніх джерел інформації про витрати підприємств свідчить про:

– широкий масив інформації у ЗМІ, переважно електронних;

– обмеженість доступу до даних про витрати у фінансовій звітності підприємств унаслідок визначення законодавством кола суб'єктів господарювання, повинних оприлюднювати звітність;

– можливість отримання даних фінансової звітності за запитом до відповідного розпорядника або за місцезнаходження підприємства, однак це потребує додаткового часу;

– безкоштовність послуг із надання публічної інформації розпорядниками за запитом, якщо обсяг документів не перевищує 10 сторінок;

– високий рівень ризику наявності неякісної інформації в неофіційних джерелах;

– неоприлюднення конфіденційної статистичної інформації за окремими видами діяльності згідно із Законом України «Про державну статистику»;

– відсутність порівняності в показниках витрат та їх ефективності, що надаються у відкритому доступі Держстатом та облстатом.

Практична значимість дослідження полягає у тому, що використання запропонованої автором систематизації показників витрат підприємств та їх ефективності за різними групами класифікації, які наводяться в офіційних статистичних звітах у відкритому доступі, дасть змогу зекономити час на пошук, отримання необхідних даних та оформлення інформаційного запиту, знизити трансакційні витрати підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нападовська Л.В. Управлінський облік як інформаційна система ефективного управління підприємством / Л.В. Нападовська // Вісник ТАНГ. – 2011. – № 4. – С. 137–141.

2. Рудніченко Є.М. Перспективи використання нетрадиційних методів управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах / Є.М. Рудніченко, С.Й. Ядуха, І.В. Лісовський // Економіка і регіон. – 2015. – № 5(54). – С. 40–47.

3. Левицька І.О. Інформаційне забезпечення формування витрат енергопостачальної компанії: обліково-аналітичний підхід / І.О. Левицька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 797. – С. 85–92.

4. Лісовський І.В. Формування моделі оптимізації інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислового підприємства / І.В. Лісовський, Є.М. Рудніченко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 129–134.

5. Мандражи З.Р. Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством / З.Р. Мандражи // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 20. – С. 251–256. – ISSN 1993–0259.

6. Аналіз господарської діяльності : [навч. посіб.] / За заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.

7. Гайдаєнко О. Аналіз витрат підприємства та їх структуризація / О. Гайдаєнко, І. Малицька // Облік. Економіка. Менеджмент: наукові нотатки. – 2016. – Вип. 1(9). – Ч. 1. – С. 79–84.

8. Дерій В.А. Економічні показники витрат підприємства тасобівартості продукції в обліку, статистиці й аналізі / В.А. Дерій, С.Ю. Попіна // Облік і фінанси. – 2015. – № 2(68). – С. 15-–21.

9. Піскунова Н.В. Аналіз витрат виробництва як важлива ланка ефективного управління промислового підприємства / Н.В. Піскунова, М.Г. Федорець, К.С. Піскунова // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 13. – С. 357–364.

10. Яцко М.В. Доступність фінансової звітності підприємств Закарпатської області: стан та перспективи / М.В. Яцко, Л.Б. Яцко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – Вип. 4(41). – С. 191–199.

11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон Україні від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV // Відомості Верховної Ради України. 1999. – № 40. – Ст. 365.

12. Пчелинська Г.В. Облікові дані та інформація в теорії обліку / Г.В. Пчелинська // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 6/1. – С. 9–13.

13. Про доступ до публічної інформації : Закон Україні від 13 січ. 2011 р. № 2939-XI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 32. – С. 1491.

14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

15. Офіційний сайт Головного управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lg.ukrstat.gov.ua/index.htm.

УДК 316.46:005.95/.96

Емоційне лідерство в системі управління персоналом

Рекун Г.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Меденець В.В.
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Статтю присвячено питанням значення і впливу емоційного лідерства на управління персоналом. Досліджено стилі поведінки емоційного лідера та моделі діагностики емоційного інтелекту, розкрито його роль у роботі керівника. Здійснено оцінку сучасної реалізації лідерства в компанії та обґрунтовано напрями його поліпшення для вдосконалення діяльності всієї компанії.
Ключові слова: лідер, емоційне лідерство, емоційний інтелект, керівник, управління персоналом.

Рекун А.П., Меденец В.В. ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
Статья посвящена вопросам значения и влияния эмоционального лидерства на управление персоналом. Исследованы стили поведения эмоционального лидера и модели диагностики эмоционального интеллекта, раскрыта его роль в работе руководителя. Осуществлена оценка современной реализации лидерства в компании и обоснованы направления его улучшения для совершенствования деятельности всей компании.
Ключевые слова: лидер, эмоциональное лидерство, эмоциональный интеллект, руководитель, управление персоналом.

Rekun G.P., Medenets V.V. EMOTUONAL LEADERSHIP IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM
The article is devoted to the issues of the importance and influence of emotional leadership on personnel management. The styles of behavior of the emotional leader and the model for the diagnosis of emotional intelligence were explored, and its role in the work of the leader was revealed. The estimation of modern realization of leadership in the company was carried out and the directions of its improvement were substantiated with the purpose of improvement of activity of the whole company.
Keywords: leader, emotional leadership, emotional intelligence, manager, personnel management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні конкурентоспроможність у бізнесі все більше пов'язується з наявністю в організації компетентних, рішучих людей, які здатні задавати правильний напрям ефективної роботи організації у цілому. По-перше, це пов'язано з тим, що в умовах глобалізації в процесі виробництва зростає роль людини як особистості, наділеної певними характерними рисами, емоціями та манерою поведінки. По-друге, найбагатші компанії світу, вони ж – лідери в різних галузях, уже досягли тієї стадії розвитку, коли використання лідерського потенціалу підлеглих стає невід'ємним фактором подальшого зростання.

Незважаючи на наявну тенденцію, проблема розвитку і трансформації сфери лідерства притаманна практично всім країнам світу, в тому числі й Україні. З одного боку, значимість лідерських якостей зростає. Наприклад, у наші дні регулярно проводиться безліч семінарів, тренінгів, створюються цілі установи щодо розвитку лідерської компетенції для подальшого використання придбаних навичок в управлінні. З іншого – складна економічна ситуація, переважання функцій контролю в управлінні, культурні особливості країни та інші чинники гальмують розвиток емоційного лідерства в організації, віддаючи перевагу більш авторитарному способу ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний теоретико-методологічний і практичний внесок у дослідження даної проблеми зробили вітчизняні і закордоні учені: Д. Гоулман, Д. Карузо, Дж. Мейер, Е. Маккі, П. Саловей, Р. Бар-Он, Р. Дафт, Р. Купер, У. Бенніс, А.В. Журавльов, О.С. Залужний, І.Д. Ладанов, Т.Н. Мальковска, Т.В. Махіна, Б.Д. Паригін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність істотних досліджень у сфері обраної проблематики, сутність та особливості про-

© Рекун Г.П., Меденець В.В.

яву емоційного лідерства всередині підприємства досі повністю не розкриті. З огляду на це, насущним залишається завдання дослідження впливу лідерства на якість управління персоналом у цілому.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінка та обґрунтування значення емоційного лідерства в управлінні персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно у більшості людей поняття «лідер» асоціюється з образом активіста, який здатен вирішити колективні проблеми, тоді як у сучасній теорії соціального управління здатність вести за собою людей, тобто здійснювати ефективне управління персоналом, робить лідером саме керівника.

В середині 1990-х років засновники теорії емоційного лідерства Д. Гоулман, Р. Бояціс і Е. Маккі дійшли висновку, що основою реалізації лідерських здібностей керівника є його емоційний прояв, адже лідери здебільшого – це енергійні, впевнені у собі ініціативні люди, чий емоційний стан надихає оточуючих на певну діяльність. Як зазначав Д. Гоулман, «саме лідери повинні задавати певний емоційний стандарт, на який би рівнялися інші» [7, с. 13]. Виходячи з цього, можна сказати, що емоції покладені в основу діяльності лідера, а отже, ними треба управляти. Для лідера здатність розпізнавати емоції є необхідною, аби спрямовувати колективні емоції в позитивне русло, тим самим не допускаючи конфліктів в організації.

Отже, емоційний лідер – це лідер, який здатний за рахунок повного володіння власними та чужими емоціями дати персоналу відчуття ясності та осмисленості в роботі, надихнути на вільне втілення в праці творчих задумів. Емоційний взаємозв'язок між керівником та працівником може виникнути під час використання першим із них певних стилів поведінки [8, с. 43] (рис. 1).

Відповідно до запропонованого рис. 1, перші три стилі емоційного лідера є стилями так званого резонансного лідера, який впливає на діяльність колективу через позитивні емоції [8, с. 45]. Це керівник, який не звик відступати від власних принципів та цінностей, він живе та працює в ритмі повноцінного, емоційно насиченого життя. А останні два – амбіційний (передбачає створення атмосфери напруження в колективі) та авторитарний (жорсткий контроль) – прийнято називати «дисонансними» стилями. Їх надмірне використання може зруйнувати зв'язок між персоналом та управлінцем назавжди.

Не менш цікавим підходом до визначення емоційного лідера є двофакторна модель видатного нідерландського професора М. Кете де Вріса, яка нараховує дві ролі керівника-лідера: харизматичну та базову архітектурну. Сам учений віддавав перевагу першій із них, адже, на його думку, харизматичні лідери ніколи не зупиняються на досягнутому, викликаючи почуття дискомфорту, вони провокують оточуючих на активні дії; більше того, це люди, які здатні за рахунок різних маніпуляцій дійти згоди з будь-ким [14, с. 2]. На відміну від «резонансного лідера» Гоулмана, який добре розуміється на власних та чужих емоціях, «харизматичний лідер» Кете де Вріса вливає на колектив через харизму – «містичний дар», як уважалося у давні часи. Сьогодні «харизма» має більш приземлене визначення й являє собою виняткову здатність людини, енергію, яку неможливо уявити, як сукупність певних дій, але ефект від впливу якої ми всі відчуваємо. Поведінку лідера за архітектурної ролі можливо визначити як виконання управлінських функцій, що забезпечує керівнику реалізацію функції харизматичного фактору лідерства.

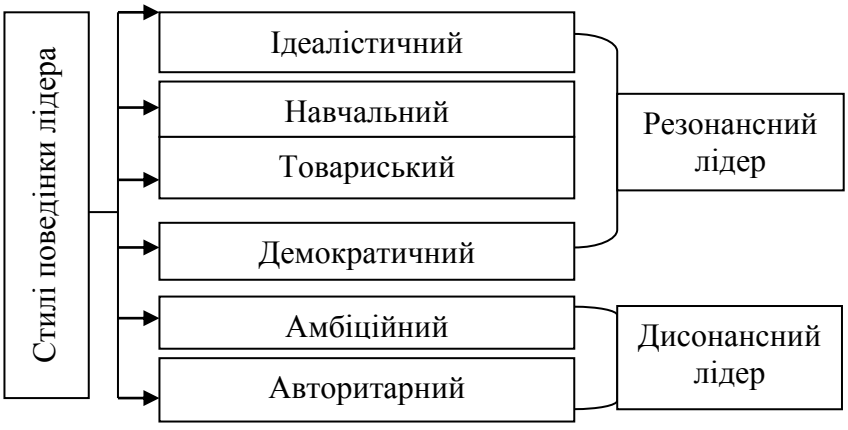


Рис. 1. Стилі поведінки емоційного лідера в організації

Таким чином, менеджер нового покоління – емоційний лідер, має вміти поєднувати та своєчасно, відповідно до сформованої ситуації, використовувати кожен із семи запропонованих стилів Гоулмана чи спиратися на двофакторну теорію Кете де Вріса, головне, щоб максимально розкрилося його справжнє «я», і неважливо, відбудеться це через створення резонансу або з проявом харизми.

Головним інструментом лідера-керівника є емоційний інтелект – здатність правильно тлумачити емоції, які відчуваєш сам і оточуючі, а також уміння ними управляти [13, с. 25]. Протягом усього життя людина, як губка, накопичує досвід сприйняття тих чи інших емоцій, що згодом трансформується в імпульси, які, своєю чергою, проявляються як відповідь на конкретну ситуацію. Від якості та обсягу цього досвіду залежить уміння розпізнати та використати на свою користь ту чи іншу ситуацію. На відміну від побутового другорядного значення особливо важливо задіяти EQ (emotional intelligence) в системі управління персоналом. Яскравим прикладом є досвід світового лідера з парфумерії та косметики L`Oreal. У компанії було виявлено, що менеджери з продажу, які були відібрані за допомогою виявлення високого рівня компетенцій емоційного інтелекту, продають продукцію понад 90 тис. дол. Більше, ніж працівники відповідної посади, найняті за традиційною схемою, що своєю чергою, збільшує чистий прибуток компанії на 2 558,360 млн. дол. [19, с. 9].

Нині існує декілька діагностик емоційного інтелекту, однією з яких є модель здібностей (Ability model), її прихильниками є американські психологи Дж. Мейер та П. Селовей, які першими стали використовувати термін «емоційний інтелект» на початку 1990-х років. Сутність цього підходу полягає у тому, що емоції – це генетично закладена якість або талант, що можливо перевести в показник, отже, об'єктивно виміряти. Згідно із цим, до складу емоційного інтелекту входить чотири компоненти [13, с. 15]: сприйняття і вираз емоцій (здатність стежити та контролювати власні емоції, а також визначати емоції іншої людини за її мімікою, тоном голосу та ін.); підвищення ефективності мислення за допомогою емоцій (уміння ясно мислити навіть під впливом сильних емоцій); розуміння своїх і чужих емоцій; управління емоціями (здатність відгороджуватися від емоцій чи викликати їх).

Інша модель діагностики емоційного інтелекту – змішана, прихильниками якої є Д. Гоулман та Р. Бар-Он. Даний підхід дає змогу виміряти рівень розвитку компетенцій, що входять до складу емоційного інтелекту: самосвідомість, самоуправління, емпатія та соціальні навички [13, с. 29].

Окрім різних поглядів на методи визначення емоційного інтелекту прихильники обох моделей мають протилежні думки щодо можливості його розвитку. Так, перші з них стверджують, що здатність людини розуміти та контролювати емоції є стійкою і не підлягає розвитку чи навчанню. Представники змішаної теорії говорять про те, що підвищити емоційний інтелект цілком можливо на відміну від IQ (intelligence quotient) – об'єктивного показника, що дає змогу провести кількісну оцінку розумового інтелекту людини (що закладено на генетичному рівні) й який неможливо змінити [3, с. 131].

Таким чином, у сучасному розумінні емоційний інтелект, з огляду на управління персоналом, можна представити так (рис. 2).

Емоційний інтелект керівника на відміну від людини, не зайнятої у сфері управління, орієнтується на емоції, пов'язані з професійною діяльністю. Виходячи із цього, менеджери з високим рівнем EQ знаються на тому, якою вони хочуть бачити компанію завтра, легко розуміються з бізнес-партнерами, опереджають дії конкурентів, знають потреби, настрої та майбутню поведінку власних працівників. Отже, для особистого успіху показник емоційного інтелекту не менш важливий, ніж здатність логічно мислити.

Для малого та середнього бізнесу в Україні реалізація лідерського потенціалу працівників сьогодні майже не характерна, адже в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації в країні бізнесмени відповідних підприємств стурбовані не стратегічним розвитком власної компанії, а побоюваннями щодо високого ризику неспроможності погасити наявні борги, не отримати плановий розмір прибутку через зниження купівельної спроможності тощо. Також існує низка інших проблем: переважання особистих відносин над професійними, невміння працювати в команді, домінування в управлінні функцій контролю. Тим не менше, на українському ринку є й такі компанії, які вважають однією з головних цілей своєї діяльності розвиток лідерства. Здебільшого це підприємства з іноземним капіталом (відповідно, з іноземним досвідом) або дочірні організації. Одним із таких є компанія-ботлєр «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед», яка виробляє і продає напої (у відповідному регіоні) відомої в усьому світі американської

компанії «Кока-кола». На українському ринку компанія існує більше 25 років і відзначилася як один із найбільших платників податків, а також за рахунок використання лідерського потенціалу як інструмента ефективного управління.

Здійснено аналіз розвитку лідерства в управлінні компанії «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» на підставі індексу лідерства шляхом застосування техніки опитування. Сума балів за кожну дану відповідь дорівнює 60. Для того щоб перейти до індексу лідерства, необхідно отримане значення поділити на кількість питань (15). Отже, максимальному рівню розвиненості лідерства відповідає 4 бали. На підставі отриманої інформації від працівників складемо бланк із питаннями, за допомогою яких можливо визначити рівень лідерської компетенції персоналу компанії (табл. 1).

Для того щоб визначити рівень емоційного інтелекту, була використана відповідна методика [14, с. 145]. Після встановлення кореляційної залежності між тестами було отримано такі результати (табл. 2).

Таким чином, виходячи з отриманих результатів опитування, ми бачимо, що найбільшою лідерською компетенцію у «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» володіють спеціалісти з HR-менеджменту. Трохи менше значення показника у представників маркетингового відділу, що здебільшого пов'язано з високим рівнем емпатії цієї професії людей. А найменші були виявлені у людей, занятих у сфері інженерії та конструювання у зв'язку з відсутністю самоорганізації та достатніх соціальних навичок. Така тенденція для дочірньої компанії є відносно ефективною на даний момент. Але керівнику слід замислитися над розвитком ефективних лідерів, особливо це стосується торговельних представників, у рамках власного бізнесу вже сьогодні, що може збільшити прибутки компанії, як це колись зробила



Рис. 2. Структура емоційного інтелекту керівника

Таблиця 1

Експрес-анкета з вияву лідерських компетенцій персоналу

	Вкажіть (за шкалою від 1 до 4) у відведеному місці відповіді на наступні питання: **4** – так; **3** – скоріше так, ніж ні; **2** – скоріше ні, ніж так; **1** – ні	Бал
1	Я розцінюю зміни як можливість	
2	Чи вмієте ви у дискусії залучити на свій бік тих, хто раніше з усім був не згодний?	
3	Чи складаєте ви план роботи на кожен день?	
4	Навіть справжні лідери допускають помилки	
5	Персонал повинен сам обирати лінійного керівника	
6	Чи ви впевнено себе відчуваєте у разі зустрічі із впливовою особою?	
7	Чи умієте ви з гумором виходити з конкретних ситуацій?	
8	Якщо ви пообіцяли виконати прохання, чи завжди дотримаєте своєї обіцянки?	
9	Чи легко ви знаходити спільну мову з іншими співробітниками?	
10	Чи вважаєте ви себе впевненою людиною?	
11	Заради справи я готовий пожертвувати задоволенням	
12	Ви часто буваєте у центрі уваги оточуючих?	
13	Чи часто ви берете участь у неофіційних заходах фірми?	
14	Чи часто ви допомагаєте колегам у професійній сфері?	
15	Я люблю своє місце праці	

Таблиця 2

Емоційне лідерство серед персоналу «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед»

Посада	Стать	Вік	Рівень лідерства
HR – менеджер	Ч	Від 27-45	3,6
Маркетолог	Ж	Від 30-35	3,1
Логіст	Ч	Від 35-48	2,2
Оператор виробництва	Ж	Від 30-45	1,5
Торговельний представник	Ж і Ч	Від 25-35	2,5
Молодший торговельний представник	Ж і Ч	Від 21-30	1,9
Водій	Ч	Від 35-40	2
Старший технолог	Ч	Від 33-45	1,6
Механік	Ч	від 45-55	1,9

Таблиця 3

Заходи з розвитку емоційних компетенцій

Емоційна компетентність	Використання у бізнес сфері	Навчання	Спеціалізовані вправи	Розвиток поведінки
1) Впевненість	Керівництво командою персоналу	Структограмма	Техніка впливу, маніпуляцій	Згуртувати колектив
2) Емпатія	Підтримка зв'язків із конкурентами, поставниками, клієнтами, персоналом	Психологія емоційних проявів	Вправи на зворотний зв'язок, на роботу із запереченнями	Відвідання ділових зустрічей, зборів тощо
3) Контроль над емоціями	Ефективне реагування на дратівливі чинники	Стрес-менеджмент Конфлікт-менеджмент	Релаксація, дихальні практики	Відмова від підвищеного тону
4) Соціальні навички	Участь у роботі робочих груп, організованих іншими підрозділами	Управління проектами Аналіз і оцінка	Психотехнічні вправи, транзакційний аналіз	Розширення знайомств, відвідування колективних заходів

французька компанія L`Oreal. Заходи з розвитку емоційних компетенцій у «Кока-Кола Беверіджиз Україна» наведено в табл. 3.

Для розвитку лідерського потенціалу в компаніях на національному рівні передусім необхідно створити умови, що всіляко посприяють цьому процесу:

1) Децентралізація, відмова від традиційних методів контролю, підвищення самостійності співробітників. Ефективність цього заходу підтверджує той факт, що на тлі розгортання в Україні інтеграційних процесів основним напрямом економічної політики держави сьогодні також є процес децентралізації і передачі окремих повноважень на місця.

2) Ставка на розвиток лідерського потенціалу у ключових співробітників усіх рівнів організаційної структури компанії. Це передбачає: розроблення плану і програми розвитку персоналу, постійне практичне навчання співробітників (семінари, конференції, тренінги, ділові ігри), залучення лідерів компанії до набору і навчання персоналу, оцінку кар'єрного росту співробітників і багато іншого. Для досягнення цих умов і, як наслідок, позитивних результатів доцільно розробити власну програму реалізації лідерства, як це щороку робить найбільша українська компанія мобільного зв'язку «Київстар».

3) Керівник-лідер: саморозвиток і розвиток співробітників у дусі лідерства. Лідерські якості управлінця як представника потреб членів колективу вимагають від нього вмілого поєднання у своїй діяльності власних і колективних інтересів на основі установлення емоційного зв'язку між ними.

Таким чином, українські підприємці можуть підвищити свою конкурентоспроможність серед закордонних конкурентів і здійснювати систематичний розвиток емоційного лідер-

ства шляхом децентралізації своєї компаній, надання більших повноважень співробітникам на всіх рівнях організації й акцентувавши увагу на вибудовуванні ефективної системи розвитку і реалізації лідерського потенціалу.

Висновки з цього дослідження. На сучасному етапі лідерство є не просто ефективним регулятором управлінської діяльності, а складовою частиною самого процесу управління. Ефективність процесу управління значною мірою визначається не тільки розумовими здібностями керівника, а також його вмінням застосовувати емоційне лідерство. Отже, керівник-лідер повинен мати високий рівень як EQ, так і IQ. Саме емоційний інтелект визначає рівень потенціалу емоційного лідерства керівника.

Головними проблемами розвитку лідерства серед українських підприємців можна вважати економічний стан країни, а також відносно недовгий період існування національного бізнесу після розпаду СРСР. Розроблена оцінка виявлення рівня емоційного лідерства дає змогу встановити причини обмеження потенціалу персоналу в рамках конкретної компанії та розробити напрями його розвитку. При цьому заходи щодо розвитку емоційної компетентності серед працівників мають бути спрямовані на чотири складники EQ: самосвідомість, самоуправління, емпатію та соціальні навички.

Таким чином, успішна реалізація стратегії лідерства передбачає розуміння мети діяльності підприємства, знання рівня емоційної компетенції співробітників, розвиток лідерських навиків персоналу та створення умов для управління лідерами, що, своєю чергою, є чинником успіху всієї компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конституція України, станом на 8 січня 2013 р. – К. : Правова єдність, 2013. – 80 с.
2. Господарський кодекс України, станом на 16 січ. 2003 р. – К. : Парламент. вид-во, 2015. – 12 с.
3. Тлумачний економічний словник : [для студентів економічних вузів] / А.В. Терехов, І.В. Зубарєв [та ін.]. – К. : Квадрат, 1991. – 452 с.
4. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – К. : Знання, 2011. – 236 с.
5. Бенніс У. Як стають лідерами / У. Бенніс ; пер. з англ. О.О. Вірязова. – Х. : Гуманітар. центр, 2001. – 152 с.
6. Блейк Р.Р., Мутон Д.С. Наукові методи управління / Р.Р., Блейк, Д.С. Мутон ; пер. з англ. І. Ющенко. – Київ : Вища школа, 2013. – 274 с.
7. Гоулман Д. Емоційний інтелект / Д. Гоулман ; пер. з англ. – М. : Паблішер, 2015.
8. Гріженко Л.В. Лідерство як соціальний феномен / Л.В. Гріженко // Філософія. – 2014. – № 5(109). – С. 48–52.
9. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт ; пер. з англ. – СПб. : Пітер, 2012. – 863 с.
10. Довгань Л.Є. Менеджер – підготовка і перепідготовка / Л.Є. Довгань, В.Д. Нємцов. – Київ : ОКО, 1993. – 126 с.
11. Друкер П.Ф. Енциклопедія менеджменту / П.Ф. Друкер ; пер. з англ. – М. : Вільямс, 2004. – 432 с.
12. Єгоршин А.П. Основи управління персоналом : [навч. посіб.] / А.П. Єгоршин. – М. : ИНФРА-М, 2011.
13. Книш А.Є. Емоційний інтелект лідера у сфері бізнесу : [навч. посіб.] / А.Є. Книш ; за заг. ред. О.Г. Романовського, С.В. Калашникової. – К. : Пріоритети, 2016. – 40 с.
14. Козловська С.Г. Емоційний портрет менеджера / С.Г. Козловська, Г.І. Падурець, І.Б. Чудаєва // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Економіка і менеджмент. – 2012. – № 2(12). – С. 141–156.
15. Кові С. Лідерство, засноване на принципах / С. Кові. – М. : Альпіна Бізнес Букс, 2011. – 302 с.
16. Лідерсттво як фактор ефективного управління організацією / М.М. Кудінова, В.В. Меденець, Д.С. Жмурко // Сучасні управлінські процеси в національній економіці : матеріали науково-практичної Інтернет-конференції (21 жовтня 2016 р.). – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2016. – С. 111–114.
17. Мінцберг Г. Структура в кулаці: створення ефективної організації / Г. Мінцберг ; пер. з англ. Ю.Н. Каптуревського. – СПб. : Пітер, 2004. – 512 с.
18. Осовська Г.В., Осовська О.А. Управління персоналом: дослідження, оцінка, навчання : [підручник для бакалаврів] / Г.В. Осовська, О.А. Осовська. – К. : Кондор, 2011. – 561 с.
19. Емоційний інтелект у бізнесі: факти, статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.akademiki.biz/biblioteka-jivoi-informacii/vse-ob-emotsionalnom-intellekte/34-eq-fakt.
20. Розвиток лідерства серед українських компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://axesgroup.ru/blog/2015/03/17/982646444/.

UDC 336.647.2

Analysis of sources of financing for the development of intellectual capital of industrial enterprises in the region

Rotan N.V.
Applicant,
Odessa National Polytechnic University

Komlichenko O.O.
Candidate of Economic Sciences, Docent,
Odessa National Polytechnic University

In the article, the structure of sources of financing for the formation and development of intellectual capital of industrial enterprises of the Kherson region is analyzed. There is a conducted estimation of dynamics of volumes of financing of innovative activity in the region according to different sources. The possibilities of expanding the sources of own financial resources of enterprises for activating their innovation activity and development of intellectual capital are determined.

Keywords: intellectual capital, human capital, intellectual resources, theinnovative activity of an industrial enterprise, sources of financing.

Ротань Н.В., Комліченко О.О. АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

У статті проаналізовано структуру джерел фінансування формування і розвитку інтелектуального капіталу промислових підприємств Херсонської області. Проведена оцінка динаміки обсягів фінансування інноваційної діяльності в регіоні за різними джерелами. Визначені можливості розширення джерел власних фінансових ресурсів підприємств для активізації їх інноваційної діяльності та розвитку інтелектуального капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, інтелектуальні ресурси, інноваційна діяльність промислового підприємства, джерела фінансування.

Ротань Н.В., Комличенко О.А. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

В статье проанализировано структуру источников финансирования формирования и развития интеллектуального капитала промышленных предприятий Херсонской области. Проведена оценка динамики объемов финансирования инновационной деятельности в регионе из разных источников. Определены возможности расширения источников собственных финансовых ресурсов предприятий для активизации их инновационной деятельности та развития интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, интеллектуальные ресурсы, инновационная деятельность промышленного предприятия, источники финансирования.

Formulation of the problem. In the market conditions for the enterprises, an important task is to form a high level of competitiveness. This task can be completed by creating the new competitive advantages. In this case, the shortest way is the innovative development. At the level of theenterprise, the basis of innovation development, the strengthening of competitive advantages are the intellectual potential, which, after being transformed into intellectual capital, can increase the cost of the industrial object.

The development of the market of the intellectual resources leads to a continuous improvement of the quality of economic activity of enterprises. The purchasing of high-quality intellectual resources is the key to the effective formation and usage of enterprise's intellectual capital. But the high cost of intellectual resources leads to significant costs for the enterprise to purchase them. In addition, there is a risk of non-coverage of such costs due to therapid technological development and the probability of a rapid loss of relevance of acquired intellectual resources. Therefore, the study of sources of financing for the development of intellectual capital of the enterprise is relevant.

Analysis of recent research and publications. The attention was paid to the problems of the formation and functioning of intellectual capital by scientists of the classical school of political economy. At the present stage, various aspects of the formation and development of intellectual capital were studied by D. Bell, G. Becker, E. Broking, A. Butnick-Siversky, A. Galchinsky, A. Gaponenko, P. Drucker, L. Edvinsson,

© Rotan N.V., Komlichenko O.O.

D. Klein, H. McDonald, M. Melon, S. Panchishin, A. Chukhno and others.

Formulating the aims of the article. The development of competition enables the enterprise to form the intellectual capital of the high level and its effective use in order to provide competitive advantages. Therefore, the aims of the study are to determine the sources of financing of the innovative costs to create an intellectual product for maintaining the relevance of intellectual resources of the industrial enterprise; analysis of expenditures for innovative activities, modernization of the existing material and technical base and technologies at the enterprise.

The presentation of the material. Intellectual capital in modern conditions of management is getting the special importance as an instrument of innovative development. Its formation and use in this process provide an opportunity to provide favorable conditions for the innovative growth of the economy in the region.

The process of formation of intellectual capital of the enterprise should be considered as a result of the interaction of its components, which are interdependent. One of them is a human capital, it means man, his/her knowledge, education, professionalism. The second is the result of mental work – an intellectual product (innovation).

Consequently, the main component of intellectual capital is the human capital, an active role in the formation of competitiveness of which belongs to the state. The state provides investment in the health of family members, which is the key to the formation of a full-fledged new carrier of human capital, and the further development of its potential, participating in vocational training, retraining, retraining of human capital, as it is a decisive factor in intensive development of the economic system.

In our opinion, today among the social and economic problems of the Kherson region, first of all, it is necessary to highlight the low level of human capital development, which is caused by a number of reasons. The population of the Kherson region among the regions of Ukraine is perhaps the poorest. Kherson region, in terms of disposable income per the person, traditionally occupies one of the last places. If the average monthly wage in Ukraine in December 2016 amounted to 6475 UAH, then in Kherson region it was only 5259 UAH, that is only 81% of the average wage [1].

In the region, there is a demographic decline over the past 10 years, and the process of reduction is reduced by 9.1% of the total population. Mortality exceeds fertility in 1,32 times. Thus, by the end of 2016, approximately 1 million 61 thousand residents lived on the territory of the region, and it was in 5.5 thousand less than in 2015. The number of adult population was 81.4% of the total. This suggests that the children's population is less than 20%, and it is an actual confirmation of the aging population of the region. During the period from January to June 2017, there is a significant excess of the number of deaths over the number of live births: 100 deaths to 57 births. During the period from January to June 2017, the birth rate decreased compared with the corresponding period in 2016: from 9.8 to 9.1 infants per 1000 population. The mortality rate in the region as a whole decreased from 16.2 to 16.0 deaths per 1000 persons from the population [2].

The combined effect of these factors is accompanied by a decrease in the quality of human capital of the Kherson region, which nowadays becomes the main factor of economic development in the whole world (and with the decreasing of this quality as a limiting factor of development).

The quantitative and qualitative membership of the population, which is able to work, determines the possibilities for the enterprise to be attracted by people capable of performing intellectual work, which should be the basis for the formation of the intellectual capital of the enterprise. The low quality and shortage of labor resources reduce the possibility of forming the intellectual capital of a high-level enterprise.

Consequently, the only effective regional policy will contribute to the growth of quantitative and qualitative characteristics of the able-to-work population as the main carrier of the intellectual capital of industrial enterprises. The lack of effective demographic measures and actions leads to aging and degradation of labor sources, which leads to a decline in all spheres of social activity.

Secondly, the innovative model of economic development in Kherson region should be shaped by determining the level of needs of the region in scientific and technological developments, as well as promoting the increase of investment activity of economic subjects.

Kherson region has significant scientific and technical potential which is concentrated in 28 institutions and organizations, including 15 institutions of the durable profile, 6 – academic, 4 – higher educational establishments, 3 – organizations of factory science. Under the conditions of a well-considered personnel policy,

12 professional and technical institutions working in the branch of "industry", can quickly provide qualified specialists in the priority sectors of the regional economy. However, the indicators of innovation of the development indicate that the existing scientific potential in the Kherson region is not used effectively. As it can be seen from Table 1 with the considerable growth of the number of doctors of science and candidates of sciences in the economy of the region from the last 10 years, the number of organizations that perform scientific research and development decreased on 33%, and the number of scientists in them during this time reduced in 4 times.

It is believed that the main reason for such negative changes is the problem of financing scientific and innovative activities. For example, in 2016, the total expenditures for research and development by own organizations of the Kherson region amounted to 48.8 million UAH. During 2016, the implementation of research and development in the region was carried out by 20 enterprises and organizations, 65% of which were concentrated in the regional center, and the number of expenses for applied research amounted to 33.8 million UAH. (69.3%), fundamental researches – 13.7 million (28,1%), scientific and technical (experimental) developments – 1,3 million UAH. (2.6%).

The aging of the modern technological base of science, irresponsible attitude to bringing it in correspondence with modern requirements actually makes it impossible to conduct research in the region on the world level without the help of foreign partners, which isn't often gratuitously: many significant achievements of Ukrainian scientists become the intellectual property of other countries. Almost half of the Ukrainian scientific staff spends their creative potential mainly in the interests of foreign customers.

Analyzing the sources of financing for the development of intellectual capital of enterprises in Kherson region, it should be noted that the main source of financing such expenses is the own funds of enterprises. Thus, in 2014, the share of financing for the creation of an intellectual product (innovation) at the expense of own funds of enterprises amounted to 86.0%, and in 2015 – 86.8%. According to Table 2, it can be concluded that the innovation activity of enterprises in the region is decreasing. During the last five years, domestic and foreign investors have almost never invested in the creation of intellectual products by enterprises in the city of Kherson and its region.

As a result, due to the limited financial resources, the share of enterprises that formed and developed intellectual capital in the region

Table 1

Scientific staff and number of organizations in the Kherson region

Years	Number of organizations conducting research and development	Number of scientists, persons	Number of doctors of sciences in the economy of the region, persons	Number of candidates of sciences in the economy of the region, persons
1995	24	1739	91	579
2012	28	671	141	1049
2013	23	616	145	1011
2014	24	609	149	1052
2015	16	425	104	734

Source: [2]

Table 2

Sources of financing of innovative activities for the formation the intellectual capital of industrial enterprises in the region (thousand, UAH.)

Years	Total cost	Including money from			
		own	domestic investors	foreign investors	other sources
2011	80122,9	78010,7	1313,7	–	798,5
2012	154584,6	152817,4	–	–	1767,2
2013	161367,6	154923,5	–	6407,1	37,0
2014	90461,7	77753,1	570,2	3576,2	8562,2
2015	70130,5	60900,5	1800,0	–	7430,0

Source: [2]

Table 3

Innovative activity of industrial enterprises in Kherson region (thousand, UAH.)

Years	Share of enterprises, engaged in the creation of a smart product, %	Total cost	Including the directions					
			research and development	з них		the purchase of new technologies	the purchased machinery and equipment related to the introduction of innovations	other costs
				domestic	foreign			
2011	26,5	80122,9	9825,3	7541,1	2284,2	3,9	28654,1	41639,6
2012	26,1	154584,6	12432,5	10065,4	2367,1	1,0	49435,1	92716,0
2013	23,6	161367,6	7180,6	6474,0	706,6	25,5	136597,3	17564,2
2014	24,2	90461,7	11315,3	6076,8	5238,5	77231,9	674,0	1240,5
2015	20,7	70130,5	4104,6	3953,8	150,8	65957,8	–	68

Source: [2]

Table 4

Implementation of innovations at industrial enterprises

Years	Share of enterprises that implemented the intellectual product, %	New technological processes introduced	Low-Resource, Resource-Conservation	Mastering of innovative types of products	new types of technology	Share of realized innovative products in volume of industrial, %
2011	11,9	78	1	146	49	4,9
2012	12,3	37	34	95	32	5,6
2013	13,3	121	103	157	36	4,0
2014	10,8	181	97	153	17	5,4
2015	20,7	25	12	41	12	1,4

Source: [2]

over the last five years is constantly decreasing (Table 3) [3].

At the same time, the share of enterprises that introduced innovations grew, and in 2015 it was 20.7%. The introduction of new technological processes is characterized by a leap-like dynamics. In 2015, 25 processes were introduced, which is less than in all 8 years of research. The number of low-waste, resource-saving processes in 2015 decreased to 85 (compared with 2014) and to 91 (compared with 2013) processes. In 2011-2015, there is also a decrease of the production of innovative types of products up to 41 items, which is less than almost 3.5 times compared to 2011. In 2013-2014, the most innovative products of innovative products for the period under investigation was introduced. The share of realized innovative products in the total volume of sales for the studied period also fell to 1.4% in 2015. This is in 7 times less than in 2000 and in 3.5 times less than in 2011 (Table 4).

In our opinion, the main factors which help along the low innovation activity of the industrial enterprises in the Kherson region, as well as Ukraine as a whole, are the lack of a well-founded strategy for the development of intellectual capital, obscurity of goals, lack of ideas, and low demand for intellectual products in the market. Among the factors that impede the development of intellectual capital of domestic industrial enterprises, the most important are: lack of own logistical and financial resources; limited opportunities for attracting investment and loans, lack of skilled workers and partners for cooperation [4, p. 5-6].

Conclusions. According to the results of the study, it can be concluded that the volume of financing for the formation of intellectual capital of industrial enterprises in the region and the reduction of their innovation activity has been decreased. Own funds of enterprises are still the main source of financing. Domestic and foreign investors almost do not invest in creating an intellectual product by enterprises in the region. The insufficiency of funding has affected the reduction of the share of enterprises engaged in creating an intellectual product. For industrial enterprises of the region, the priority areas of financing are the acquisition of new technologies, rather than own research and development.

Therefore, the leadership of enterprises of the industrial sector of the economy in Kherson region should determine the financing of improving the quality of human capital and creating its own intellectual product as a priority task. This will allow increasing investment attractiveness, the creation of competitive regional benefits and increasing the attraction of funds from foreign and domestic investors.

At the same time, effective state regulation and financing of all aspects of intellectual activity will lead to the official level of the relationship between the subjects of intellectual activity and intellectual property in the formation of intellectual capital of the enterprise. The investment of budget funds in the development of scientific and educational institutions will enable the producing the highly skilled specialists for intellectual work. During financing the enterprises of the region, which implement the intellectual product, support is needed for the whole innovation process – from fundamental researches to introduction of development into production and obtaining value added from the purchasing of intellectual capital.

REFERENCES:

1. The State Statistics Service of Ukraine [E-resource]. – Access: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/gdn/reg_zp_m/reg_zpm16_u.html

2. Indicators of economic development inKherson region [E-resource]. – Access: http://khoda.gov.ua/pokaznikiekonomichnogo-rozvitku

3. Sources of financingof the innovation activity (2000-2015) [E-resource]. – Access:http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ekonomichna-statistika/1750-2-4-nauka-tekhnologiji-ta-innovatsiji/1327-dzherela-finansuvannja-innovacijnoidijalnosti.html

4. Inspection of innovation activity in the Ukrainian economy for the period from 2012 to 2014 (according to the international methodology) [E-resource]. – Access: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.html

УДК 331.108.2

Організація праці менеджера в контексті управління поведінкою персоналу підприємства

Сазонова Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Нагорна Ж.В.
студент
Полтавської державної аграрної академії

В'юницький Д.І.
студент
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено організації праці менеджера в контексті управління поведінкою персоналу підприємства. Проаналізовано специфіку діяльності менеджера. Охарактеризовано фактори, які визначають поведінку персоналу. Визначено підсистеми управління поведінкою персоналу підприємства. Обґрунтовано доцільність комплексного розвитку персоналу підприємства: керуючої та керованої систем.

Ключові слова: управління поведінкою персоналу, фактори впливу на поведінку, керуюча система, керована система, підсистеми управління поведінкою, розвиток персоналу.

Сазонова Т.А., Нагорная Ж.В., Вьюницкий Д.И. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА МЕНЕДЖЕРА В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена организации труда менеджера в контексте управления поведением персонала предприятия. Проанализирована специфика деятельности менеджера. Охарактеризованы факторы, определяющие поведение персонала. Определены подсистемы управления поведением персонала предприятия. Обоснована целесообразность комплексного развития персонала предприятия: управляющей и управляемой систем.

Ключевые слова: управление поведением персонала, факторы влияния на поведение, управляющая система, управляемая система, подсистемы управления поведением, развитие персонала.

Sazonova T.A., Nagorna J.V., Vyunitsky D.I. THE ORGANIZATION OF MANAGER ACTIVITY IN CONTEXT OF PERSONNEL BEHAVIOR MANAGEMENT ON THE ENTERPRISE

The article revealed to organization of manager activity in context of management of personnel behavior on the enterprise. The specificity of the manager's activity was analyzed. The factors determining the behavior of the personnel were characterized. Subsystems for managing the behavior of the company's personnel were defined. The expediency of complex development of the personnel of the enterprise was justified in context of control and controlled systems.

Keywords: management of personnel behavior, factors of influence on behavior, control system, managed system, subsystems of behavior management, personnel development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні особливості зовнішнього середовища господарювання вітчизняних підприємств зумовлюють зростання значимості людського фактору у виробництві та бізнесі: знання, досвід, навички працівників стають головним джерелом їх ефективності та конкурентоспроможності, тому ефективна організація праці менеджера під час управління поведінкою персоналу є одним зі стратегічних напрямів системи управління персоналом, яка має бути орієнтована на забезпечення всіх функціональних ділянок підприємства висококваліфікованими і мотивованими працівниками, на створення творчого трудового колективу, здатного до змін, розвитку, оновлення.

Організація діяльності менеджера у сфері управління поведінкою персоналу, зокрема, має бути спрямована на аналіз чинників її формування, їх характеристику, визначення напряму та сили впливу. Відсутність або слабке застосування базових прийомів, корпоративних правил та принципів в управлінні поведінкою персоналу в підсумку може призвести до зниження результативності діяльності як колективу, так і всього підприємства.

© Сазонова Т.О., Нагорна Ж.В., В'юницький Д.І.

Зокрема, індикаторами неефективного управління поведінкою персоналу на підприємстві є підвищення рівня плинності кадрів, зниження показників продуктивності, загальної результативності, зниження рівня мотивації, підвищення рівня конфліктності.

Отже, можна констатувати необхідність дослідження особливостей організації праці менеджера в контексті стратегічного управління персоналом підприємства для підвищення рівня його лояльності та ефективності функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про важливість та актуальність дослідження окресленої проблематики свідчить велика кількість публікацій та наукових праць на цю тему. Дослідженню факторів впливу, особливостей управління поведінкою персоналу присвячено низку напрацювань вітчизняних та зарубіжних учених: М. Дороніної, А. Воронкової, А. Колота, М. Магури, Дж. Джорджа, Г. Джоунса, Дж. П. Ходкинсона, В. Шейнова та ін. Зокрема, А. Колот обґрунтовує той факт, що у сфері бізнесу утверджується філософія, згідно з якою людина – це головний ресурс, найбільша цінність і мета розвитку економіки [1]. Дж. Джордж та Г. Джоунс зазначали, що під час управління підлеглими менеджери всіх рівнів зустрічаються з проблемою розуміння їх поведінки [2]. М. Магура досліджував й обґрунтовував вплив організаційної культуру на поведінку персоналу, при цьому визначав методи управління, стиль спілкування керівника з підлеглими як один з основних елементів управління персоналом, організаційною культурою [3]. М. Дороніна звертала увагу на необхідність застосування менеджерами методів гуманізації праці при організації роботи з персоналом [4]. А. Воронкова обґрунтовувала той факт, що загальна культура менеджменту поліпшує його організацію, спрощує й здешевлює його процес, забезпечує злагодженість і чіткість роботи працівників, підвищує трудову дисципліну в організації [5]. В. Шейнов розглядає практики управління поведінкою працівника шляхом застосування різних технологій маніпулювання [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, постійні зміни у бізнес-середовищі, в якому існує підприємство, суттєво впливають на процес планування, затвердження та зміст стратегії управління поведінкою персоналу, а, отже, не можна стверджувати, що це питання є досконало дослідженим. Змінність середовища вимагає пристосування методів, інструментів управління поведінкою та організацію діяльності сучасного менеджера згідно з новими вимогами сьогодення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення особливостей організації праці менеджера під час управління поведінкою персоналу в умовах сучасного бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація діяльності менеджера підприємства під час управління ним в умовах сучасного бізнес-середовища має бути, на нашу думку, спрямована на забезпечення його діяльності щодо стратегічного планування та управління персоналом. Стратегічне управління персоналом ґрунтується на процесах формування та використання людського потенціалу; управління явними та прихованими мотивами персоналу шляхом вироблення стратегії та тактики поведінки керуючої системи; спрямування діяльності підприємства на задоволення запитів споживачів; здійснення гнучкого регулювання і своєчасних змін в організації у цілому та її функціональних сферах, які в подальшому дають можливість підприємству досягати конкурентних переваг.

Основні завдання стратегії управління трудовою поведінкою персоналу, які вирішують під час формування стратегії управління персоналом підприємства, наведемо за допомогою рис. 1.

Людина зі своїми потребами, цінностями, мотивацією є суб'єктом управління і ресурсом виробничої системи. Організація зацікавлена в певній, визначеній стратегії та організаційній культурі підприємства, поведінці співробітників. Причому ми розглядаємо поведінку як керованої системи (працівників), так і керівної (менеджерів різних рівнів). Зрозуміло, що у цілому для підприємства ефективною буде така поведінка, яка забезпечувала б сумлінне виконання обов'язків, коли заради інтересів організації людина в критичній ситуації готова виконувати значний обсяг робіт, тобто проявляти лояльність; коли працівник проявляє активність, готовність до співпраці.

Менеджери різних рівнів управління підприємством, окрім проблем, пов'язаних з удосконаленням виробництва, вирішують одну й ту ж проблему: як налагодити таку систему управління, щоб забезпечити співробітництво працівників й уникнути можливих конфліктів в організаційному середовищі. Ефективність роботи працівників організації визначається не стільки підвищенням їх заробітної плати, скільки налагодженням відносин між

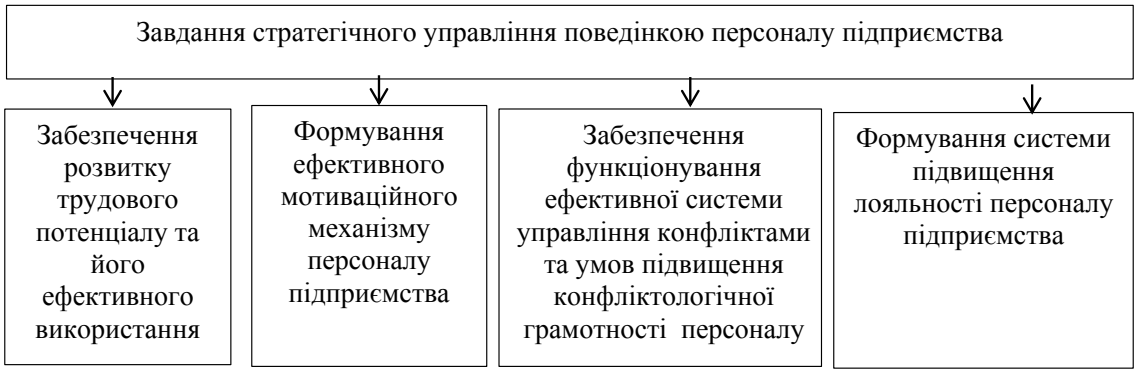


Рис. 1. Основні завдання стратегії управління трудовою поведінкою персоналу в контексті стратегії управління персоналом підприємства

Джерело: власна розробка

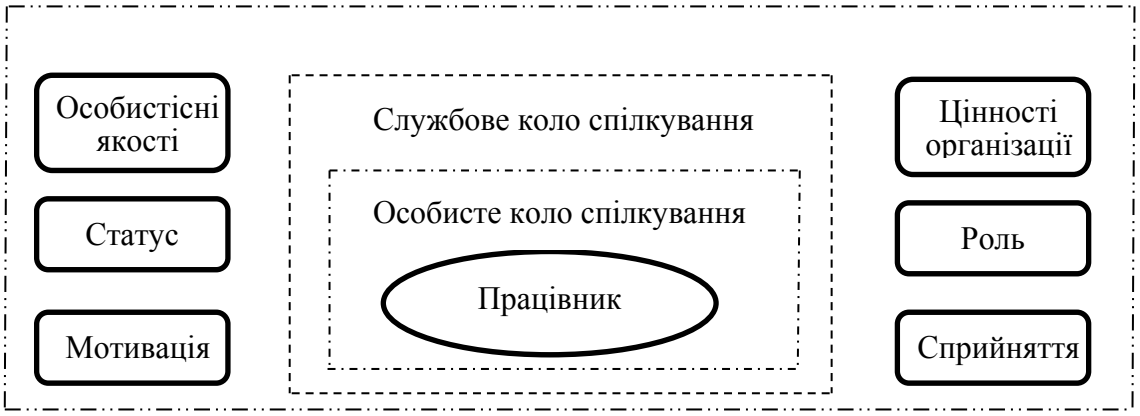


Рис. 2. Система факторів впливу на поведінку персоналу підприємства

Джерело: власна розробка

працівниками і менеджерами, підвищенням задоволеності персоналу власною працею, зайнятістю в конкретному підприємстві та стосунками в робочій групі.

Менеджер повинен виступати ініціатором у пошуку нових шляхів забезпечення ефективної роботи підпорядкованої йому системи і мобілізувати персонал задля ефективного досягнення організаційних цілей.

Аналізуючи працю управлінця, можна прийти висновку: спрямована на управління людьми, вона належить до розумового типу діяльності, яка передбачає знання та застосування психологічних, конфліктологічних, економічних та інших прийомів, а із цього випливає її функціональна неоднорідність. Порівнюючи її з працею робітників, можемо сказати, що вона має свої вагомі особливості, зокрема основним її функціональним призначенням є безпосереднє управління діяльністю і поведінкою працівників.

Під час планування своєї роботи менеджер повинен ураховувати труднощі взаєморозуміння між вищим керівництвом підприємства і різними фахівцями, зокрема спеціалістами з управління персоналом, що нині переважно змушені обмежуватися пасивною роллю у підготовці стратегічних рішень. Натомість успішна реалізація стратегічних рішень прямо залежить від ефективності управління персоналом та якості персоналу підприємства.

Розглядаючи механізм впливу менеджера на поведінку підлеглих, доцільно, на нашу думку, визначитися з факторами, які формують ту чи іншу поведінку персоналу (рис. 2).

Отже, поведінка персоналу визначається особистісними рисами людини, умовами спільної діяльності, своєрідністю самої організації, у тому числі управлінського середовища. Зрозуміло, що особистісні риси працівника впливають на якість виконуваної ним роботи, на його відносини з колегами, сприйняття керівництва та цілей підприємства. Але не варто забувати про той факт, що під впливом організації співробітник змінює свою поведінку в потрібному напрямі.

Так, мотивація, яка належить до основних функцій управління менеджера, здатна полярно змінити поведінку працівника залежно від ефективності побудови мотиваційного механізму. Сприйняття працівника як суб'єктивна характеристика його особистості, з одного боку, досить керована – з іншого. Менеджер, застосовуючи індивідуальний підхід та ефективні інструменти управління персоналом (формування бачення реальної ситуації, конкретних індивідуальних перспектив, поміркована система надходження потрібної для працівника інформації, вплив на переконання працівника), здатний посприяти «моделюванню» необхідного сприйняття працівником завдання, ситуації, проблеми, організації тощо.

Розробляючи стратегію управління поведінкою персоналу, менеджер має виходити з того, що на неї впливає не лише службове формальне оточення та правила, а й особисте коло спілкування. І тут на перший план виходить управління неформальними лідерами та управління в неформальних обставинах, за неформального спілкування.

Роль працівника, яку він відіграє, також формує його поведінку і має бути врахована менеджером під час формування тактики управління ним. Роль працівника визначається його індивідуальними психологічними особливостями, визначаючи очікувані дії працівника (неформальна роль) та відповідно до місця в управлінській (або виробничій) ієрархії, яке він займає (формальна роль). У тісному взаємозв'язку з роллю – статус працівника: оцінка особистості та його ролі оточуючими, що визначає в системі соціальних зв'язків його очікуване і реальне місце.

Управляючи поведінкою персоналу, менеджер має зосереджуватися не стільки на управлінні конкретними індивідами, а й передусім на формуванні бажаної поведінки групи. Для цього він має застосовувати різноманітні методи групового управління, командотворення.

У цілому у своїй діяльності менеджер має аналізувати та реалізовувати функції управління всіма підсистемами управління персоналом, які, своєю чергою, є підсистемами управління поведінкою та дисципліною персоналу підприємства (табл. 1).

За власною сутністю діяльність менеджера являє собою взаємодію, співробітництво між керівником і працівниками, тому формувати ефективну поведінку необхідно не лише у керованій системі, але й у керуючій. Для цього менеджер, організовуючи власну професійну діяльність та реалізовуючи покладені на нього управлінські функції, має постійно розвивати та вдосконалювати особисті управлінські компетенції. Він має демонструвати високий рівень самодисципліни, самоменеджменту, займатися саморозвитком. Навчання та програми розвитку, які проходить менеджер, принесуть максимальний результат лише тоді, коли управлінець свідомо та з власного бажання проходив курс удосконалення. Реалізуючи на практиці отримані знання та навички, спостерігаючи за позитивними результатами власного розвитку, менеджер буде зацікавлений у розвитку власних підлеглих для отримання більшого синергетичного ефекту.

Нині існує широке коло методів навчання керівників різних рівнів, зокрема це [7]:

– executive education (управлінська освіта);
– leadership development (розвиток лідерства);
– executive coaching (коучинг);
– actionlearning (навчання дією);
– метафорична гра;
– навчання за методом Shadowing;
– навчання за методом Secondment (прикомандування);
– навчання за методом buddying;
– «супервізія».

Висновки з цього дослідження. Отже, організовуючи діяльність з управління поведінкою персоналу в умовах сучасного бізнес-середовища, менеджер має враховувати як його вимоги щодо якості та розвитку потенціалу працівників, так і фактори, що безпосередньо впливають на поведінку трудового колективу та окремих індивідів. Для цього менеджер повинен не тільки займатися саморозвитком власної комунікативної компетенції, конфліктологічної культури, емпатії, а й систематично проходити курси управлінської освіти. При цьому він може як безпосередньо брати участь у тематичних семінарах, тренінгах, коуч-сесіях, так і дистанційно. Необхідною передумовою ефективної діяльності персоналу підприємства є формування та реалізація системи його розвитку. Широке застосування таких методів, як Shadowing, Secondment, Buddying, «супервізія» щодо розвитку та управління поведінкою працівників у поєднанні з постійним удосконаленням та слідкуванням за власною поведінкою менеджерами, у підсумку неминуче дадуть позитивний спільний результат: зростання результативності діяльності персоналу, його ефективності, продуктивності; підвищення рівня мотивації та лояльності персоналу.

Таблиця 1

Підсистеми та функції управління персоналом у контексті управління його поведінкою та дисципліною

Підсистема	Функція
Умов праці	Дотримання вимог психофізіології, ергономіки праці та технічної етики; техніки безпеки та охорони праці; охорони навколишнього середовища.
Трудових відносин	Аналіз та регулювання: групових і особистих відносин, відносин керівництва; управління виробничими конфліктами і стресами; формування системи соціальної відповідальності підприємства.
Обліку кадрів	Оформлення й облік прийому, звільнень, переміщень; інформаційне забезпечення системи кадрового управління; профорієнтація; забезпечення ефективної зайнятості персоналу.
Планування, прогнозування і маркетингу персоналу	Розроблення стратегії управління персоналом; аналіз кадрового потенціалу; аналіз ринку праці, планування і прогнозування потреби в персоналі, організація реклами; взаємозв'язок із зовнішніми джерелами, що забезпечують кадрами організацію; оцінювання кандидатів на вакантні посади; поточне періодичне оцінювання кадрів.
Розвитку кадрів	Технічне, економічне, управлінське навчання; перепідготовка і підвищення кваліфікації; робота з кадровим резервом; планування і контроль ділової кар'єри; професійно-психологічна адаптація нових працівників.
Аналізу і розвитку стимулювання праці	Нормування і тарифікація трудового процесу; розроблення ефективних систем оплати праці; використання засобів морального заохочення; розроблення форм участі в прибутках і капіталі; управління трудовою мотивацією.
Юридична	Вирішення правових питань трудових угод; узгодження розпорядницьких документів з управління персоналом; розширення правових питань господарської діяльності.
Соціальної інфраструктури	Організація громадського харчування; управління житлово-побутовим обслуговуванням; розвиток культури і фізичного виховання; забезпечення охорони здоров'я й відпочинку; забезпечення дитячими закладами; управління соціальними конфліктами і стресами; організація продажу продуктів харчування і товарів народного споживання.
Організації взаємодії	Аналіз сформованої організаційної структури управління; проектування організаційних структур управління; розроблення штатного розкладу; побудова нової організаційної структури управління.

Джерело: власна розробка

ЛІТЕРАТУРА:

1. Колот А.М. Мотиваційний менеджмент як чинник конкурентних переваг машинобудівного підприємства / А.М. Колот // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2014. – Вип. 6(89). – Ч. 2. – С. 69–73.

2. Джордж Дж.М. Организационное поведение. Основы управления : [учеб. пособ.] / Дж.М. Джордж, Г.Р. Джоунс ; пер с англ. под ред. Е.А. Климова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 464 с.

3. Магура М. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений / М. Магура // Управление персоналом. – 2002. – № 1(66) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hrm.ru.

4. Доронина М.С., Голубев С.Н. Социализация экономики и трудового потенциала производственной организации / М.С. Доронина, С.Н. Голубев // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 214–220 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua.

5. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : [навч. посіб.] / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, О.М. Попов [та ін.] ; ред. В.Г. Воронкова ; ЗДІА. – К. : Професіонал, 2006. – 567 с.

6. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком / В.П. Шейнов. – М. : АСТ&quot ; Мн. : Харвест, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://royallib.com.

7. Грицунова С.В. Современные методы развития персонала / С.В. Грицунова [и др.] // О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://izron.ru.

УДК 330.322.001.77”71”(477.53-21 КРЕМЕНЧУК)

Аналіз та перспективи розвитку інвестиційного потенціалу міста Кременчука

Сакун Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Сухомлин Л.В.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Ільченко А.С.
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

У статті розглянуто інвестиційний потенціал міста Кременчука. Проаналізовано поточну економічну ситуацію та виявлено головні переваги та недоліки інвестиційної привабливості міста. Проведено аналіз конкурентоспроможної позиції міста Кременчука поміж інших міст Полтавської області. Запропоновано альтернативні шляхи підвищення інвестиційної привабливості Кременчука. Розроблено прогноз загальної кількості прямих інвестицій із країн світу в економіку Полтавської області до 2020 р.

Ключові слова: підприємництво, розвиток, потенціал, промисловість, інвестиції.

Сакун Л.Н., Сухомлин Л.В., Ильченко А.С. АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОРОДА КРЕМЕНЧУГА

В статье рассмотрен инвестиционный потенциал города Кременчуга. Проанализирована текущая экономическая ситуация и выявлены главные преимущества и недостатки инвестиционной привлекательности города. Проведен анализ конкурентоспособной позиции города Кременчуга среди других городов Полтавской области. Предложены альтернативные пути повышения инвестиционной привлекательности города. Разработан прогноз общего количества прямых инвестиций из стран мира в экономику Полтавской области до 2020 г.

Ключевые слова: предпринимательство, развитие, потенциал, промышленность, инвестиции.

Sakun L.N., Sukhomlin L.V., Ilchenko A.S. ANALYSIS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE CITY OF KREMENCHUG

Investment potential in Kremenchug is considered in the article. The current economic situation is analyzed and the main advantages and disadvantages of the city's investment attractiveness are revealed. An analysis of the competitive position of the city of Kremenchuk among other cities of the Poltava region was conducted. Alternative ways of increasing the investment attractiveness of the city of Kremenchuk are proposed. The prognosis of the fatalities of the direct investment in the territory of the Poltava Oblast until 2020 is ruined.

Keywords: entrepreneurship, development, potential, industry, investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інвестиційна діяльність є одним із найважливіших факторів ефективного розвитку підприємств, розширення та відтворення їх основних фондів, можливості виходу на більш конкурентні позиції в економіці. У сучасних умовах кризи та нестабільності економіки країни загалом у кожного підприємства виникає потреба в ефективному та швидкому реагуванні на зміни зовнішнього середовища. Це, своєю чергою, потребує наявності достатніх ресурсів (у тому числі фінансових) для раціонального перебудування стратегії підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність інвестиційного потенціалу досліджувалася у багатьох наукових працях таких учених, як: А. Бутняров, А. Дука, А. Трофименко, Т. Мірзоєва, О. Ворсовський та ін. Проте ця тема залишається недостатньо вивченою й донині [1].

© Сакун Л.М., Сухомлин Л.В., Ільченко А.С.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розвиток економіки залежить від ефективності реалізації інвестицій. Особливої уваги потребують вкладення в основні фонди та виробничі потужності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним фактором інвестиційної діяльності є наявність грошових ресурсів. Активність інвестиційної діяльності в м. Кременчук знижується внаслідок економічної кризи (табл. 1).

У табл. 1 за період 2013–2016 рр. кількість довгострокових інвестицій то збільшується, то зменшується. Більша частина інвестицій освоєна ПАТ «Кредмаш».

Кременчук є промисловим містом із великою кількістю підприємств, багато з них є інвестиційно привабливими (табл. 2).

Отже, кількість підприємств зменшується у 2016 р. відповідно до попереднього, а витрати на оплату праці та випуск продукції значно збільшилися, тому підприємства потребують залучення великої кількості фінансових інвестицій [2].

Основні економічні переваги для розміщення бізнесу у Кременчуці: порівняно невисока вартість оренди землі для промисловості та її купівлі (порівняно з іншими містами України); гарантія з боку місцевої влади в мінімізації податкового навантаження, що стосується місцевих податків і зборів; наявність місцевої, недорогої та кваліфікованої робочої сили різних фахових спрямованостей; наявна можливість готувати спеціалістів на замовлення будь-яких технічних спеціальностей у місті; наявність вільних виробничих потужностей зі збереженими комунікаціями колись діючих підприємств різних галузей промисловості; наявність виділених під промислові потреби земельних ділянок із комунікаціями, автомобільними та залізничними під'їзними шляхами, які можуть бути підготовлені для потенційних інвесторів, та впровадження ними інвестиційних проектів; наявність важкої промисловості, вигідне місце розташування міста та наявність транспортних розв'язок, розвинена легка та харчова промисловість (м'ясокомбінат, трикотажна фабрика) (табл. 3).

Із даних табл. 3 видно, що місто Кременчук є промисловим містом та монополістом у виробництві таких окремих видів промислової продукції у Полтавській області, як литво сталеве (ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод»), автомобілі (ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин», ПАТ «АвтоКрАЗ»), вантажні та пасажирські вагони (ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»), асфальтозмішувачі (ТОВ «Механічно-ремонтний завод»), колісна продукція (ПАТ «Кременчуцький колісний завод»), технічний вуглець (ПАТ «Кременчуцький завод технічного вуглецю»),

Таблиця 1

Обсяги фінансових інвестицій у м. Кременчуці на прикладі ПАТ «Кременчукм'ясо», ПАТ «Кременчукгаз», ПАТ «Кредмаш»

Роки	2013	2014	2015	2016
ПАТ «Кременчукм'ясо»				
Довгострокові фінансові інвестиції, тис. грн.	10148	10269	10407	10538
Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	46323	46323	46323	46323
ПАТ «Кременчукгаз»				
Довгострокові фінансові інвестиції, тис. грн.	29	-	19	19
Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	-	-	-	-
ПАТ «Кредмаш»				
Довгострокові фінансові інвестиції, тис. грн.	4212	4212	7700	7670
Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	-	-	-	-

Таблиця 2

Основні показники діяльності підприємств у м. Кременчуці

Показники	2015 р.	2016 р.
Кількість підприємств, од.	15 559	14 455
Чисельність працюючих у суб'єктів малого і середнього підприємництва, осіб	17 783	27 846
Витрати на оплату праці, тис. грн.	2072793,6	2112491,5
Частка малих і середніх підприємств у загальному випуску продукції (робіт, послуг), (тис. грн.)	9 543 550,1	16 576 703,0

Таблиця 3

Продукція, яка виробляється у місті Кременчуці

Виробництво окремих видів промислової продукції	Питома вага міста в економіці області, %
Литво сталеве	100,0
Автомобілі	100,0
Вагони (вантажні, пасажирські)	100,0
Асфальтозмішувачі	100,0
Колісна продукція	100,0
Технічний вуглець	100,0
Первинна переробка нафти	100,0
Гранітний відсів, щебінь	41,0
Ковбасні вироби	36,3
Одяг	29,0
Кондитерські вироби	0,2
Молочна продукція	0,1

первинна переробка нафти (ПАТ «Укртатнафта», ПАТ «Нафтохімік»).

Серед слабких сторін міста: зношеність мереж у комунальній сфері; недостатність розвитку ринку кваліфікованих кадрів робочих спеціальностей; відсутність будівництва доступного житла; незадовільний стан екології, зокрема висока забрудненість повітря через викиди промислових підприємств і відсутність публічної інформації про стан довкілля.

Серед усіх міст Полтавської області Кременчук займає найбільш конкурентоспроможні позиції і реалізовує найбільший обсяг продукції поміж інших міст (табл. 4).

У табл. 3 показано, що м. Кременчук реалізовує на 26% більше виготовленої продукції за м. Полтава та на 70% більше за м. Горішні Плавні.

Кременчук займає провідну позицію з реалізації готової продукції, але не очолює позиції щодо загального обсягу прямих інвестицій

Таблиця 4

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у період 2015–2016 рр., тис. грн.

Роки	2015	2016
Полтава	40740291,5	52037793,1
Горішні Плавні	18427353,0	20376829,1
Кременчук	60252089,7	65798735,7

(акціонерного капіталу) (табл. 5). Лідирує за обсягом прямих інвестицій м. Горішні Плавні, м. Кременчук на 730,2 млн. дол. США відстає від свого географічного сусіда. Обласний центр м. Полтава також відстає за обсягами інвестицій, на 661,8 млн. дол. США.

Таблиця 5

Загальний обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в 2017 р., млн. дол. США

Полтава	106,9
Горішні Плавні	768,7
Кременчук	38,5

Інвесторами прямих інвестицій у Полтавській області є також і закордонні країни, такі як Швейцарія, Нідерланди, Кіпр, Велика Британія та ін. (табл. 6).

За даними табл. 6 можливо зробити прогноз на наступні роки (рис. 1).

На рис. 1 зображено різке збільшення обсягу прямих інвестицій за 2013 р. та поступове зниження цього обсягу з роками. За прогнозом кількість прямих інвестицій у наступних роках буде збільшуватися, але не так ефективно, як потребує сучасний стан економіки області [3].

Висновки з цього дослідження. Отже, за сучасної нестабільної ситуації в політиці та економіці держава та, зокрема, підприємства повинні надалі показувати ефективність та раціональність своєї діяльності, щоб не втратити наявних інвесторів, а також залучити ще більшу кількість інвестицій у подальшому.

Таблиця 6

Загальний обсяг прямих інвестицій із країн світу в економіці області в період 2012–2016 рр., млн. дол. США

Роки	2012	2013	2014	2015	2016
Швейцарія	521,7	641,7	715,8	728,5	746,3
Нідерланди	112,7	123,6	83,7	68,2	69,6
Кіпр	146,5	131,3	92,8	71,5	62,7
Велика Британія	57,8	59,6	56,4	56,6	54,6
Росія	46,8	51,3	46,6	37,9	38,4
Інші країни світу	56,8	57,2	44,1	37,4	32,2
Усього	942,3	1064,7	1039,4	1000,1	1003,8



Рис. 1. Прогноз загальної кількості прямих інвестицій із країн світу в економіці Полтавської області

Кременчук – один із найпотужніших індустріальних центрів України, залізничний вузол і порт. Нині Кременчук – це місто, яке динамічно розвивається, із сучасною ринковою і виробничою інфраструктурою, великим промисловим, науково-технічним та інвестиційно-інноваційним потенціалом. Для поліпшення інвестиційної привабливості міста Кременчука необхідно: обмежити можливості втручання посадових осіб у господарські процеси підприємств, розробити прості і прозорі процедури виконання адміністративних функцій; спростити процедури з організації бізнесу; забезпечити захист прав інтелектуальної власності; провести проектні конкурси серед підприємств міста; забезпечити розвиток конкуренції та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ворсовський О.Л. Теоретико-методичні основи інвестиційного потенціалу підприємств / О.Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8–11.

2. Офіційний веб-портал Кременчуцької міської ради та виконавчого комітету. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.kremen.gov.ua.

3. Головне управління статистики у Полтавській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pl.ukrstat.gov.ua.

УДК 005.21:658.261/.262

Сутність та складові елементи стратегії енергозбереження підприємства

Селезньова Г.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Статтю присвячено актуальним питанням розроблення стратегії енергозбереження підприємства. Розглянуто чинники впливу на витрати енергоресурсів та ризики, які пов'язані з енергоефективністю діяльності підприємства. Розкрито сутність поняття «стратегія енергозбереження». На основі узагальнення наукової літератури досліджено та визначено основні складові елементи стратегії енергозбереження підприємства.

Ключові слова: енергоресурси, стратегія енергозбереження підприємства, складові елементи стратегії енергозбереження, енергоефективність, чинники зовнішнього та внутрішнього середовища.

Селезнева Г.А. СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам разработки стратегии энергосбережения предприятия. Рассмотрены факторы влияния на затраты энергоресурсов и риски, связанные с энергоэффективностью деятельности предприятия. Раскрыта сущность понятия «стратегия энергосбережения». На основе обобщения научной литературы исследованы и определены основные составляющие элементы стратегии энергосбережения предприятия.

Ключевые слова: энергоресурсы, стратегия энергосбережения предприятия, составляющие элементы стратегии энергосбережения, энергоэффективность, факторы внешней и внутренней среды.

Seleznova H.O. THE ESSENCE AND CONSTITUENT ELEMENTS OF THE ENERGY SAVING STRATEGY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the actual issues of developing energy saving strategy of the enterprise. The factors influencing energy costs and risks related to energy efficiency of the enterprise are considered. The article describes the essence of the concept of "energy saving strategy". The main elements of the energy saving strategy of the enterprise are investigated and identified on the basis of the synthesis of scientific literature.

Keywords: energy resources, energy saving strategy of the enterprise, components of the energy saving strategy, energy efficiency, factors of the external and internal environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання одним із нагальних завдань сьогодення стає енергозбереження на підприємствах і в організаціях. Ціна на енергоносії, а з ними і на продукцію, що поставляється, постійно зростає. У собівартості кінцевої продукції промислових підприємств висока частка витрат на теплову й електричну енергію (в півтора-два рази вище, ніж у промислово розвинених країнах), що негативно позначається на конкурентоспроможності товарів і обладнання, виробленого вітчизняним виробництвом. Відповідно до проекту енергетичної стратегії України до 2035 р., стратегічним є сценарій виведення країни на рівень максимальної енергетичної незалежності в 2025 р. за рахунок енергозаощадження та максимальної диверсифікації постачання первинних енергоресурсів та в 2035 р. – за рахунок успішної реалізації проектів розроблення покладів природного газу, в тому числі з нетрадиційних джерел. Таким чином, проблема енергозбереження сьогодні як ніколи актуальна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам підвищення енергоефективності діяльності підприємств та розроблення стратегії енергозбереження на різних рівнях економічної системи присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених, таких як: В.В. Джеджула, Ю.В. Дзядикевич, А.А. Долінський, Д.В. Зеркалов, В.В. Микитенко, С.А. Михайлов, І.О. Немировський, В.І. Перебийніс, В.Ю. Петрінка, О.В. Свідерська, О.М. Суходоля та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість ґрунтовних досліджень, дану проблему не можна вважати до кінця вирішеною, оскільки недостатньо дослідженими залиша-

© Селезньова Г.О.

ються питання, пов’язані з визначенням сутності як безпосередньо стратегії енергозбереження підприємства, так і елементів, які її формують.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні підходів до визначення сутності стратегії енергозбереження підприємства, а також виділенні складових елементів, які її формують, на основі узагальнення наукової літератури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед стратегічних пріоритетів реформ, які мають здійснюватися у вітчизняній промисловості, Ю.В. Кіндзерський виділяє також напрями, які безпосередньо пов’язані з проблемами енергозбереження та енергоефективності [1]:

– мінімізація зовнішньої вразливості і нестійкості господарської системи країни, які утворилися внаслідок залежності національної економіки, з одного боку, від імпорту енергоресурсів та їх постійного подорожчання, а з іншого – від істотних коливань на світових ринках попиту на вітчизняний монопродуктовий сировинний експорт;

– забезпечення енергетичної безпеки шляхом модернізації та розширення мережі енергогенеруючих підприємств традиційної та альтернативної енергетики за рахунок виробництва власного енергетичного обладнання, а також упровадження енергозберігаючих технологій виробництва.

Але сьогодні розвитку енергоефективності та енергозбереження перешкоджає низка правових, економічних, організаційних і технічних недоліків, що існують як на більшості українських підприємств, так і на рівні регіонів і країни у цілому. Підприємства для успішної діяльності повинні обов'язково враховувати весь комплекс зовнішніх чинників [2]:

– невизначеність перспектив розвитку регіонального паливно-енергетичного комплексу, що викликає у підприємств прагнення до будівництва власних джерел енергії (при цьому передбачається, що вартість власних енергоносіїв з урахуванням їх транспортування буде нижче, ніж за централізованого енергопостачання);

– недосконаліть законодавчої бази країни, яка характеризується не тільки складністю і рухливістю, а й значною невизначеністю і суперечливістю;

– непередбачуваність зміни цін і тарифів на паливо та енергію;

– екологічну обстановку в регіонах;

– нерозвиненість ринку енергозберігаючого обладнання і послуг для впровадження заходів з енергозбереження;

– недостатнє опрацювання схеми фінансування заходів з енергозбереження з інших джерел, окрім власних коштів підприємства;

– відсутність дієвого механізму заохочення підприємств, які впроваджують енергозберігаючі заходи (пільгові кредити і податки, зниження тарифів на енергію).

На втрати паливно-енергетичних ресурсів і енергоефективність впливає також група внутрішніх чинників:

– нераціональність енергоспоживання;

– низький технічний рівень енергогосподарства і технічна недосконаліть технологічних процесів підприємства, їх недозавантаження;

– недосконаліть управління енергоспоживанням як окремих структурних підрозділів, так і підприємства у цілому.

На цю групу факторів, на відміну від зовнішніх, підприємства можуть активно впливати і практично знизити їх негативний вплив до певного мінімуму.

Слід також ураховувати, що високі витрати енергії під час виробництва, питання енергетичної безпеки, постійно мінливі ціни на енергоносії, необхідність переходу до ресурсозберігаючої та низьковуглецевої моделі ведення бізнесу створюють для підприємств ризики і проблеми, пов'язані з ефективністю використання енергії:

– погіршення фінансових показників під час зростання цін на паливо та енергоносії;

– зрив виробництва у разі ненадійних поставок енергоресурсів;

– погіршення репутації компанії, яка не виправдала очікування у сфері енергоефективності;

– додаткові витрати на відшкодування штрафних санкцій.

Нині компанії та підприємства знаходяться на різних стадіях адаптації до ризиків, пов'язаних з енергоефективністю [3]. Сучасні інструменти моніторингу та реагування на відповідні виклики вже почали застосовуватися в енергоємних галузях. Компанії інших галузей більше зосереджені на ризиках, пов'язаних із ланцюжком поставок і взаємовідносинами з клієнтами, тому для них енергетичні аспекти відходять на другий план. Однак у будь-якому разі рівень витрат на паливо та енергоносії не може залишатися без належної уваги.

Наслідки подій, пов'язаних з енергетичними ризиками (наприклад, раптове підвищення тарифів, перебої в енергопостачанні,

незадовільні показники якості енергоносіїв), можуть бути критичними для компаній із різних секторів економіки.

Для керівництва компаній основні завдання у сфері ефективності використання енергії пов'язані з мінімізацією поточних витрат на паливо та енергоносії, а також розробленням перспективного плану зниження енергоємності продукції та оптимальної схеми постачання енергоресурсів. Питання ефективного використання енергії, залишені без належного контролю, являють серйозну загрозу для нормального функціонування бізнесу. Компанії, більш підготовлені до можливого дефіциту енергоресурсів і різких змін тарифів, отримують незаперечну перевагу над менш підготовленими конкурентами.

Більшість компаній усвідомлює важливість зниження енергоємності і прогнозують динаміку такого зниження на найближчі роки. Для подальшого розвитку в умовах неминучого зростання тарифів на енергоносії необхідний кардинальний перегляд складників собівартості продукції, у тому числі витрат на паливо й електроенергію. Це, своєю чергою, вимагає від компанії планування та реалізації комплексних технологічних заходів, а також пошуку відповідних механізмів і схем фінансування відповідних проектів.

Наявність детально відпрацьованої енергетичної стратегії, що містить план реалізації заходів, а також оптимальні схеми фінансування проектів, допоможе компаніям відповісти на енергетичні виклики і мінімізувати ризики, пов'язані з енергопостачанням та ефективністю споживання енергії.

Нині в науковій літературі немає однозначного загального визначення стратегії. Деякі дослідники під стратегією розуміють узагальнену модель дій із досягнення поставлених цілей шляхом координації та розміщення ресурсів підприємства, а також набір правил для прийняття рішень [4]. Інші визначають стратегію як довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форм його діяльності, системи взаємин усередині організації, а також позицій організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілей [5]. Деякі автори вважають, що стратегія – це комплекс прийнятих менеджментом рішень із досягнення й утримання довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках [6].

Таким чином, поняття стратегії є багатогранним. Однак, незважаючи на це, можна відзначити основні сторони стратегії, що виділяються практично всіма дослідниками: визначення цілей; формування плану дій; набір методів досягнення цілей; логіка діяльності підприємства; набір правил для прийняття рішень; вибір реакції на зміну навколишнього середовища; вибір альтернатив в умовах обмеженості ресурсів.

Загальним у всіх розглянутих вище визначеннях є те, що під стратегією розуміються дії з досягнення поставлених цілей, спрямованих на розвиток підприємства. Головна мета стратегії – досягнення конкурентних переваг, що сприяють ефективному функціонуванню підприємства у швидко мінливому середовищі.

У науковій літературі відсутнє однозначне визначення поняття «стратегія енергозбереження підприємства». О.В. Кириленко розглядає поняття «енергетична стратегія» як процес формування генерального перспективного напряму розвитку підприємства у сфері енергозбереження на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розроблення комплексу енергозберігаючих заходів, які забезпечують його реалізацію [5].

Відповідно до економічної суті енергозбереження, що подане в Законі України «Про енергозбереження» [7], Т.В. Сак [8] запропонувала таке визначення: «Стратегія енергозбереження підприємства – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства у сфері енергозбереження, спрямований на раціональне та економне використання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг; досягнення стратегічних цілей енергетичної політики».

В.Ю. Петринка [9] пропонує розглядати стратегію інноваційного розвитку промислових підприємств на основі енергозбереження як сукупність інноваційних заходів, спрямованих на енергозбереження в промисловому секторі на різних рівнях національної економіки, що знижують як собівартість виробленої продукції та підвищують її конкурентоспроможність, так і національної економіки, а отже, підвищують прибутковість продукції підгалузей, міжгалузевих комплексів, сектору промисловості національної економічної системи.

У зв'язку з тим, що ефективність будь-якої стратегії напряму пов'язана не тільки з якісним забезпеченням процесу її розроблення, а й з успішною реалізацією запропонованих

заходів щодо її впровадження, особливу увагу слід приділити складовим елементам стратегії енергозбереження.

На думку фахівців консалтингової компанії EY [3], енергетична стратегія охоплює різні сфери діяльності сучасного підприємства, так чи інакше пов'язаних з енергопостачанням та ефективністю споживання енергії, тому енергетична стратегія включає такі складники:

– енергетичний менеджмент. Спеціалізована система енергетичного менеджменту являє собою комплексний інструмент для енергетичного планування та аналізу, контролю показників ефективності використання енергії, безперервної оцінки потенціалу підвищення енергетичної ефективності і розроблення відповідних заходів;

– операційну ефективність. Операційна ефективність в енергетичній стратегії розглядається як інструмент підтримки показників енергетичної ефективності на оптимальному рівні;

– модернізацію виробництва. Напрям модернізації виробництва пов'язаний із розробленням інвестиційного плану розвитку. Такий план містить низку проектів, які передбачають упровадження найкращих доступних технологій;

– поновлювані джерела енергії. Впровадження відновлюваних джерел енергії розглядається як із погляду скорочення витрат на енергоносії, так і в плані підвищення стійкості бізнесу і пов'язаних із цим вигод;

– технічний стан обладнання. Менеджмент технічного стану обладнання в рамках енергетичної стратегії має на увазі облік критеріїв енергетичної ефективності під час планування діяльності, пов'язаної з ремонтом і технічним обслуговуванням.

Енергетична стратегія повинна охоплювати процес планування капітальних інвестицій і операційних бюджетів або бути його складовою частиною. Необхідно погоджувати її з концепцією ощадливого виробництва, а також з управлінням екологічними аспектами і поточними ініціативами у сфері зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

В.О. Шишкіна та А.І. Оверченко [10] розглядають енергетичну стратегію промислового підприємства як сукупність п'яти стратегічних напрямів:

1. Реалізація та підтримка системи управління енергоефективністю (система енергетичного менеджменту).

2. Розроблення інвестиційної стратегії підвищення енергоефективності, у тому числі стратегії забезпечення енергоресурсами, пов’язаної зі стратегією розвитку компанії.

3. Забезпечення необхідної енергетичної результативності за рахунок підтримки обладнання в безпечному і працездатному стані.

4. Впровадження системи операційних поліпшень, що дає змогу створювати програми підвищення енергетичної ефективності завдяки реалізації організаційних заходів, пов'язаних із відносно невисокими інвестиціями.

5. Розроблення стратегії впровадження альтернативних джерел енергозабезпечення (у тому числі відновлюваних) з урахуванням потенціалу підприємства, вартості енергоресурсів і особливостей виробничих циклів.

Запропонований науковцями перелік складників енергетичної стратегії є схожим із підходом консалтингової компанії EY.

Дещо інші складники пропонують Л.І. Гладка та А.О. Мироненко [11], які вважають, що стратегія енергозбереження повинна відповідати основним напрямам реалізації енергетичної стратегії держави та складатися з таких напрямів:

– розроблення та моніторинг діяльності системи управління раціональним енергоспоживанням;

– дослідження ринку на вигідність придбання енергоресурсів (диверсифікація постачальників);

– технологічне переоснащення підприємства на менш енергомістке обладнання;

– перегляд та вдосконалення норм витрат на енергоресурси у бік їх зменшення без істотної втрати якісних та кількісних показників діяльності підприємства;

– впровадження системи альтернативних джерел енергії для часткового та повного задоволення потреб промисловості.

В.В. Іванова [2] стверджує, що стратегія енергозбереження повинна складатися з таких блоків (розділів):

1. Загальна частина. Містить цілі і завдання стратегії, очікувані результати, принципи побудови та управління енергозбереженням на підприємстві.

2. Нормативно-правова база.

3. Програмний блок. Є основною частиною стратегії, який включає організаційно-технічні заходи, перелік проектно-конструкторських і науково-дослідних робіт у галузі енергозбереження. На базі програмного блоку для підприємства виникає можливість розроблення річних програм енергозбереження та оптимізації напрямів енергозбереження підприємства.

4. Інформаційно-освітній блок. Включає планування діяльності з підготовки та перепідготовки фахівців усіх рівнів з енергозбереження, а також пропаганду принципів енергозбереження на всіх рівнях підприємства.

5. Додатки.

Такий підхід, на думку автора статті, відображає стратегію енергозбереження скоріше з погляду структури документу, ніж її сутнісної характеристики.

Таким чином, дослідження підходів науковців щодо визначення сутності енергетичної стратегії показало відсутність єдиного тлумачення даного поняття та виділення його складників.

Висновки з цього дослідження. Отже, узагальнивши підходи різних авторів щодо виділення складників стратегії енергозбереження, можна зазначити, що до основних її елементів слід віднести:

– впровадження та ефективне функціонування системи енергоменеджменту, яка має бути органічно вписана в систему управління підприємством;

– пошук постачальників енергоресурсів та впровадження альтернативних джерел енергозабезпечення;

– оновлення техніки та технології виробництва для підвищення ефективності використання енергоресурсів;

– забезпечення операційної ефективності як комплексного відображення кінцевих результатів використання енергоресурсів операційної діяльності компанії шляхом реалізації організаційних заходів, пов'язаних із відносно невисокими інвестиціями.

Таким чином, за результатами дослідження визначено сутність поняття «стратегія енергозбереження» та узагальнено основні складові елементи стратегії енергозбереження, які виділяють різні науковці. Розроблення стратегії енергозбереження за виявленими елементами на підприємстві дасть змогу забезпечити врахування чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а також можливі ризики, що дасть можливість підвищити результативність її впровадження та ефективність діяльності підприємства у цілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Киндзерский Ю.В. К основам стратегии и политики развития промышленности / Ю.В. Киндзерский // Экономика Украины. – 2013. – № 4(609). – С. 24–43.

2. Иванова В.В. Концепция стратегии развития энергосбережения / В.В. Иванова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/27047/st_52_08.pdf?sequence=2

3. Энергетическая стратегия предприятия. Как повысить эффективность использования энергоресурсов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-energy-strategy-rus/$FILE/EY-energy-strategy-rus.pdf.

4. Хрущ Н.А. Проблеми прийняття управлінських рішень в системі стратегічного управління підприємствами / Н.А. Хрущ, О.С. Корпан, М.В. Желіховська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 41–45.

5. Кириленко О.В. Енергозбереження – стратегія розвитку / О.В. Кириленко // Діловий вісник. – 2010. – № 2. – С. 8–11.

6. Праховник А.В. Енергозбереження – нетрадиційний погляд та інша стратегія / А.В. Праховник // Енергетика та електрифікація. – 2008. – № 4. – С. 30–32.

7. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 № 75/94-ВР, станом на 1 березня 2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 30. – Ст. 284.

8. Сак Т.В. Стратегія енергозбереження підприємства: сутність, чинники, етапи формування / Т.В. Сак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11. – С. 494–497.

9. Петринка В.Ю. Формування стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств на основі енергозбереження : дис. … канд. ек. наук : спец. 8.00.03 / В.Ю. Петринка. – Львів, 2016. – 238 с.

10. Шишкін В.О. Впровадження стратегії енергозбереження як засобу підвищення економічного потенціалу промислового підприємства / В.О. Шишкін, А.І. Оверченко // Науковий вісник Ужгородського університету Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1(45). – Т. 1. – С. 160–162.

11. Гладка Л.І. Проблемні аспекти енергозбереження на промислових підприємствах України / Л.І. Гладка, А.О. Мироненко // Молодий вчений. – 2016. – № 6(33). – С. 21–24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/6/6.pdf.

УДК 339.174 (045)

Виставково-ярмаркова діяльність у системі маркетингових комунікацій

Середницька Л.П.
старший викладач кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Гега Р.В.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Метою статті є системна оцінка стану та обґрунтування напрямів удосконалення сучасних виставково-ярмаркових заходів у системі маркетингових комунікацій. Розглянуто сучасний стан виставково-ярмаркової діяльності України, виявлено основні напрями подальшого розвитку.

Ключові слова: виставки, ярмарки, економічний розвиток, ринок, конкурентоспроможність, державна підтримка.

Середницкая Л.П., Гега Р.В. ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Целью статьи является системная оценка состояния и обоснование направлений совершенствования современных выставочно-ярмарочных мероприятий в системе маркетинговых коммуникаций. Рассмотрено современное состояние выставочно-ярмарочной деятельности Украины, выявлены основные направления дальнейшего развития.

Ключевые слова: выставки, ярмарки, экономическое развитие, рынок, конкурентоспособность, государственная поддержка.

Serednitska L.P., Gega R.V. EXHIBITION-FAIR ACTIVITY IN THE SYSTEM OF MARKETING COMMUNICATIONS

The purpose of the article is a systematic assessment of the state and justification of the directions of improvement of modern exhibitions and fairs in the system of marketing communications. It examines the current state of exhibition and fair activity of Ukraine, reveals the main directions of further development.

Keywords: exhibitions, fairs, economic development, market, competitiveness, state support.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виставкова галузь в Україні динамічно розвивається і знаходиться у сфері особливої уваги держави. Визнання у світі українських виставкових компаній, створення виставкових центрів міжнародного рівня, з одного боку, відкриває нові можливості, з іншого – вимагає належної професійної підготовки та оцінки виставкових заходів, зокрема в системі маркетингових комунікацій. Особливо ефективні виставкові заходи в поєднанні з комплексом супутніх рекламних заходів (рекламною кампанією в пресі, проведенням презентацій, прес-конференцій, круглих столів тощо). Виставки й ярмарки є потужним засобом популяризації нових товарів (послуг) і підвищення престижу фірм.

Виставкова діяльність в Україні – невід'ємний складник розвитку ринкових процесів. Вона стимулює закріплення позитивних структурних змін в економіці, сприяє науково-технічному і технологічному оновленню вітчизняного виробництва.

Ефективним інструментом впливу комерційних підприємств на споживача на ринку товарів та послуг, на розмір одержуваного прибутку, отримання достовірної інформації, формування іміджу в умовах жорсткої конкурентної боротьби є виставки-ярмарки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальний аналіз стану виставково-ярмаркової діяльності висвітлені у роботах науковців: Г. Захаренко, Л. Лукашова, О. Сініцина, В. Пекар та ін. Історичний аспект розвитку такої діяльності розглянуто у роботах М. Супрун, О. Кудласевич тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження виставково-ярмаркової діяльності в системі маркетингових комунікацій. Основним завданням виставкового руху є створення позитивного іміджу експозиційних організа-

© Середницька Л.П., Гега Р.В.

ції поряд із підвищенням престижності самої виставки, тому що ці поняття взаємозалежні: чим престижніше виставка, тим вище віддача для учасників; чим привабливіша експозиція фірм, тим цікавіша виставка для відвідувачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виставка – це унікальний маркетинговий механізм, що поєднує всі інструменти просування й збуту продукції. Проте виставкова культура в Україні – явище досить молоде, тому в процесі організації виставок і підготовці до участі в них виникає чимало труднощів в експонентів і навіть у самих організаторів [2, с. 23].

Виставка – це ефективний інструмент збуту. На виставці можна не тільки представити найпривабливіші риси товару, а й провести дослідження затребуваності продукту, його естетичних і споживчих показників.

Виставкова діяльність в Україні органічно вписується в розбудову ринкової економіки, яка формується. Вони дають можливість швидко вивчити ринок і зібрати в короткий термін необхідну інформацію. Це найбільш вигідне місце для позиціювання підприємства, формування партнерських договірних відносин із посередниками, споживачами, іншими господарюючими суб'єктами ринку.

Виставка – це багатофункціональний, ефективний захід, який має свої специфічні переваги та особливості. Вони полягають у тому, що виставкова діяльність – це:

– важливий інструмент маркетингових та комерційних комунікацій учасників виставки;

– засіб просування товарів та послуг на внутрішній і зовнішній ринки;

– джерело необхідної інформації про товари та послуги, про виробників, постачальників, посередників, конкурентів, споживачів;

– місце, де здійснюються безпосередні контакти виробника (продавця) зі споживачем та відбувається налагодження ділових контактів;

– можливість покупців ознайомитися з товаром шляхом його демонстрації безпосередньо на виставці;

– швидкий спосіб вивчення певного ринку;

– можливість отримати матеріальний і моральний ефект (прибуток, імідж, визнання, рекламування фірми її продукції, марки);

– зібрання найбільш активної частини продавців і споживачів певної галузі;

– дзеркальне відображення досягнень науки, техніки і технологій та обмін досвідом;

– можливість проведення аналізу та прогнозування кон'юнктурних змін на ринку;

– імідж міста, регіону, країни, де відбуваються виставки [3, с. 59].

Виставково-ярмаркова діяльність є однією з найдинамічніших сфер сучасної світової економіки, оскільки вона відіграє важливу роль у зміцненні міжнародних зв'язків, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, пропаганді передових технологій та нових видів продукції, – підкреслюється у Концепції виставково-ярмаркової діяльності [2, с. 34].

Виставкова діяльність в Україні є невід'ємною складовою частиною розвитку ринкових процесів, стимулює закріплення позитивних структурних змін в економіці, сприяє науково-технічному та технологічному оновленню вітчизняного виробництва.

Основні принципи виставкової діяльності закріплені в Концепції розвитку виставково-ярмаркової діяльності:

– реалізація єдиної державної політики у сфері виставкової діяльності і координація дій державних органів та органів місцевого самоврядування у цій сфері;

– свобода доступу суб'єктів господарювання до виставкової діяльності та добросовісна конкуренція між її суб'єктами;

– захист вітчизняної виставкової діяльності від експансії зарубіжних організаторів виставок та ярмарків;

– застосування різноманітних підходів до розв'язання основних проблем розвитку виставкової діяльності [4, с. 22].

Суб'єктами виставково-ярмаркової діяльності в Україні є держава, яку представляють уповноважені органи, що здійснюють державну політику в цій галузі та в економіці у цілому; рада з питань виставково-ярмаркової діяльності; методико-аналітична служба ради з питань виставково-ярмаркової діяльності, робочим органом якої є Національний науково-дослідний інститут дизайну (НІД); Національний виставковий центр і регіональні виставкові центри; міністерства і відомства; Торгово-промислова палата України та її регіональні відділення; постійно діючі виставкові павільйони за підтримки підприємництва; організатори, розпорядники виставок; агенти, спонсори; учасники виставок [5, с. 23].

Одним із перших документів незалежної України у сфері виставкової діяльності був виданий у 1996 р. Указ Президента України «Про заходи щодо поліпшення виставкової діяльності в Україні». Для здійснення державної політики у сфері виставкової діяльності, підвищення ефективності науково-технічних та промислово-торговельних виставок

для розвитку народного господарства України, розроблення нормативно-правової бази з питань здійснення виставкової діяльності, запровадження міжнародного досвіду в організації виставок було створено Раду з питань виставкової діяльності в Україні та визначено основні напрями її діяльності [2, с. 12]:

– розроблення концепції та державної програми розвитку виставкової діяльності, пропозиції щодо вдосконалення законодавства України з питань здійснення виставкової діяльності;

– підготовка та внесення на розгляд Кабінету Міністрів України пропозицій до проектів загальнодержавних програм економічного та соціального розвитку щодо проведення найактуальніших спеціалізованих виставок і ярмарків;

– підготовка пропозицій до щорічних програм участі України у виставках за кордоном;

– підвищення рівня виставкової діяльності, посилення її впливу на науково-технічне та технологічне оновлення вітчизняного виробництва;

– запровадження міжнародного досвіду з організації виставок, сприяння інтеграції виставкових організацій України у міжнародний виставковий рух;

– координація роботи органів виконавчої влади, підприємств, установ, організацій незалежно від форми власності у сфері виставкової діяльності;

– сприяння розвитку матеріально-технічної бази виставково-ярмаркових центрів на рівні сучасних міжнародних вимог, розбудові їхньої транспортної, телекомунікаційної інфраструктури та підвищенню рівня побутових послуг, які надаються учасникам та відвідувачам виставок і ярмарків;

– розроблення і координація планів реалізації виставкових заходів в Україні [6, с. 57].

Незважаючи на розвиток найрізноманітніших форм онлайн-бізнесу, спеціалізовані виставки, як і раніше, залишаються найбільш діючою рекламою продукції й найкоротшим шляхом від виробника до ринку [4, с. 134].

Світова статистика стверджує, що в більшості компаній 40% продажів відбувається саме за рахунок виставок, які є чудовою можливістю заявити про себе як про серйозного ділового партнера, оцінити конкурентоздатність своєї продукції й ознайомитися з перспективними розробками у сфері, що цікавить.

На думку більшості компаній, реклама в засобах масової інформації або розсилання спеціалізованих каталогів, проспектів і комерційних пропозицій не настільки ефективні в справі освоєння ринку збуту, як виставочні контакти, що припускають безпосереднє, живе спілкування зі споживачем або потенційним замовником [6, с. 98].

Зрозуміло, виставка передусім – це можливість продемонструвати нове обладнання й інноваційні технології для широкого кола фахівців. Однак в Україні поки занадто велика кількість підприємців, що розуміють це в трохи спрощеній формі: «Придбав місце, установив зразки продукції й сиди, чекай на покупців». Але, власне кажучи, на виставці товаром виступає сама компанія, а не її продукція. І щоб залучити клієнта до такого товару, необхідно насамперед ретельно організувати роботу людей, які в остаточному підсумку роблять компанію пізнаваною.

Змістом участі для більшості експонентів, як і раніше, залишається результат: як можна більша кількість контрактів за ті дні, протягом яких відбувається виставка. Починаючи великий проект, підприємства цілий рік досліджують ринок і використають виставки цілеспрямовано – для залучення конкретного клієнта. Із цього погляду, виставка – серйозна праця, коли, крім пошуку клієнтів, іде постійне вдосконалювання іміджу, плоди якого (популярність, замовники, репутація) визрівають значно довше, ніж просто заключення контракту [7, с. 38–39].

Активізація виставкової діяльності в регіонах країни тісно пов’язана з формуванням і реалізацією політики інвестування, регіональний аспект якої сьогодні яскраво виражений у світовій економіці. Не випадково в Європейському Союзі (ЄС) необхідною умовою розвитку національної економіки розглядають саме формування і здійснення регіональної діяльності з інвестування. І не випадково у рамках планів ЄС щодо створення єдиної європейської інноваційної економіки формується модель взаємодії локального й національного інвестингу.

Для підвищення інвестиційної привабливості виставкового ринку необхідно вжити таких заходів:

– посилити вплив виставкової діяльності на науково-технічне та технологічне оновлення вітчизняного виробництва;

– сприяти просуванню на внутрішній і зовнішній ринок товарів і послуг вітчизняних виробників;

– сприяти активній участі іноземних компаній та організацій в українських виставко-

вих заходах для ознайомлення з новою технікою і передовими технологіями;

– залучити інвестиції у вітчизняну економіку;

– активізувати участь українських підприємств та організацій у міжнародних виставках для розширення присутності вітчизняних товаровиробників на найбільш значних зовнішніх ринках і виходу на нові перспективні ринки збуту українських товарів та послуг [3, с. 23].

Для підвищення рівня виставкової діяльності, щоб збільшити потік інвесторів у дану сферу, необхідно здійснити такі заходи:

– підвищення економічної ефективності виставкових заходів;

– вивчення та використання міжнародного досвіду в проведенні виставок, інтеграція суб'єктів виставкової діяльності України в міжнародний виставковий рух;

– зміцнення матеріально-технічної бази виставкової діяльності для забезпечення проведення в Україні виставок міжнародного та всесвітнього статусу;

– розвиток інфраструктури в місцях проведення виставок, забезпечення належного рівня послуг для учасників та відвідувачів виставкових заходів;

– упровадження в практику виставкової діяльності аудиту статистичних даних та сертифікації виставкових заходів на основі державних стандартів;

– активізація участі українських підприємств та організацій у міжнародних виставках за кордоном [10, с. 53–55].

Стимулювання участі вітчизняних підприємств у виставкових заходах відбувається шляхом надання державою фінансової підтримки українським підприємствам для активізації їхньої участі в міжнародних виставках та ярмарках з урахуванням важливості виставкового заходу для розвитку вітчизняної економіки, створення перспектив просування українських товарів на зарубіжні ринки, підвищення міжнародного іміджу України, врахування політико-економічного значення країни, де проводиться виставка, для інтересів України, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, оптимального співвідношення витрат на проведення такого заходу та економічного ефекту від участі в ньому України.

Визначення організатора чи розпорядника, який забезпечує реалізацію рішень, пов'язаних з участю у виставкових заходах, здійснюється на тендерних засадах із подальшою звітністю про використання наданих державою коштів. Такий механізм дасть можливість створити умови для зменшення валютних витрат на проведення виставкових заходів та належного використання наданих коштів [5, с. 23].

Основними критеріями оцінки інформаційних та комунікаційних технологій є: рівень інтеграції інформаційних технологій у бізнес, доступність даної інфраструктури, ступінь сприяння держави впровадженню відповідних технологій. Розвиток інформаційних технологій суттєво впливає на ефективність ведення бізнесу. Більшість підприємств, маючи доступ до мережі та власні Інтернет-сайти, активно використовує даний ресурс. Для них це можливість максимально швидко та з мінімальними витратами поінформувати про себе та свої послуги завдяки текстовій, графічній та відеоінформації, а також оцінити ефективність даних заходів, використовуючи зворотний зв’язок із цільовою аудиторією [6, с. 34].

Головною перевагою інформації, яка розміщується в мережі Інтернет, є її доступність, широта охоплення аудиторії та швидкість реакції споживачів. Питання щодо використання можливостей Інтернету в діяльності підприємств сфери послуг висвітлено в працях таких українських та зарубіжних учених та практиків, як А. Дурович, Ф. Котлер, С. Мельниченко, Є. Ромат та ін. Разом із тим недостатньо вивченим залишається використання Інтернет-технологій у виставковому бізнесі.

Основними перевагами використання Інтернету для підприємства є: скорочення витрат на послуги телефонного та поштового зв’язку, витрат на рекламу та маркетинг; поліпшення іміджу підприємства та підвищення його конкурентоспроможності; розширення потенційного ринку та можливість оперативно реагувати на його зміни. Виставкова діяльність успішно перенесена в мережу Інтернет та набула віртуального характеру. У мережі Інтернет нараховується велика кількість сайтів, що присвячені саме виставковій діяльності.

Віртуальна виставка – умовно не обмежений у часі та просторі захід, що реалізується за рахунок Інтернет-ресурсів, у рамках якого організатор надає можливість його учасникам на платній або безкоштовній основі розмістити на сайті виставки текстову інформацію, графічне, аудіо- або відеозображення експонатів, що розповідають про учасника віртуальної виставки, його діяльність, товари, послуги та технології, а відвідувачам виставки

надає можливість на безкоштовній основі ознайомитися з інформацією та експонатами, які надані учасниками виставки у вигляді віртуального стенда [8, с. 56].

Віртуальний стенд містить основну інформацію про підприємство-учасника, його спеціалізацію, асортимент товарів та послуг, контактну інформацію, а також має можливість зворотного зв'язку. Він створюється за допомогою спеціальних флеш-технологій, що дає змогу внести динаміку та зробити презентацію підприємства більш цікавою. Віртуальним стендам притаманна інтерактивність. Відвідувачі віртуальних виставок мають можливість продивлятися як усіх учасників виставки, так і вибраних ними відповідно до заданих параметрів пошуку; оцінювати стенди, які їм найбільше сподобалися, та залишати відгуки про них [5, с. 67].

Віртуальна виставка надає широкий спектр можливостей для основних суб'єктів виставкової діяльності:

1. Для організаторів виставок – розміщувати віртуальний варіант реальних виставок як їх логічне продовження з тією ж назвою та інформацією про події, які відбувалися на ній, або створювати нову віртуальну виставку чи павільйон за популярною тематикою чи напрямом.

2. Для учасників виставок – обирати тематичну виставку та віртуальний стенд, на якому буде розміщена інформація про компанію, її продукцію та послуги; отримувати статистичні дані про відвідування та рейтинг віртуального стенда; вносити самостійно зміни в інформацію, яка розміщена на віртуальному стенді.

3. Для відвідувачів виставок – відвідувати віртуальну виставку в будь-який час доби незалежно від географічного місця знаходження; голосувати за стенди учасників, писати свій відгук, установлювати контакт; отримувати повну інформацію про компанію, її продукцію та послуги; ознайомитися з підприємствами певного регіону або галузі.

В Україні віртуальні виставки тільки починають зароджуватися та розвиватися, тому більшість із них є відносно простими та схожими на електронні каталоги підприємств або Інтернет-магазини [12, с. 59].

Прикладом віртуальної виставки є «Торговельно-виставковий комплекс Ru-Expo», який включає в себе ще додатково Інтернет-магазин. Ru-Expo – це тривимірна модель торговельно-виставкового комплексу з можливістю відвідувати виставкові зали та стенди підприємств-учасників, здійснювати онлайн-замовлення товарів та послуг, а також безпосередньо спілкуватися учасникам та відвідувачам.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні вже ніхто не буде заперечувати, що виставки та ярмарки мають надзвичайне значення в економіці країни як важливий чинник розвитку внутрішнього ринку та експорту, інноваційного процесу, виробничої кооперації, залучення інвестицій та технологій. Звичайно, сучасні виставки та ярмарки – це вже не середньовічні базари на перехресті доріг, які яскраво змалював Гоголь, і не виставки досягнень народного господарства, що знайомі нам за власним досвідом радянських часів. Виставкова діяльність є однією з найдинамічніших сфер сучасної світової економіки, оскільки вона відіграє важливу роль у зміцненні міжнародних зв'язків, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, пропаганді нових технологій та нових видів продукції, стимулює закріплення позитивних структурних змін в економіці, сприяє науково-технічному та технологічному оновленню вітчизняного виробництва.

Сучасна виставка – це передусім місце особистої зустрічі виробників та постачальників із їхніми клієнтами, споживачами, діловими партнерами. Особиста зустріч, можливість діалогу в будь-які віки мала неабияку цінність, особливо ж у наш час високих швидкостей і браку спілкування, коли різноманітність і складність товарів підвищується, а їхній життєвий цикл скорочується. Виставка сьогодні розцінюється як найефективніший інструмент маркетингу та збуту, встановлення контактів із новими клієнтами та утримання наявних, вивчення ринку та виведення на ринок нових товарів і послуг, створення позитивного іміджу компанії та її торговельних марок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аршевська М. Проблема оцінки ефективності виставкової діяльності / М. Аршевська // Маркетинг и реклама. – 2014. – № 1(113). – С. 53–57.

2. Астапова Г.В. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління авіапідприємством на основі права трудової власності : [монографія] / Г.В. Астапова. – Київ : НАУ, 2013. – 251 с.

3. Бабенко Ю. Многофункциональный инструмент маркетинга / Ю. Бабенко // Маркетинг и реклама. – 2015. – № 9(133). – С. 42–43.

4. Базченко Л. Виставкове обладнання: облікові деталі / Л. Базченко, В. Ксендзова, К. Островська // Бухгалтерія. – 2016. – № 38(713). – С. 51–54.

5. Баклан О. Сучасний критерій ефективності поліпшення якості менеджменту / О. Баклан // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9 (27). – С. 149–156.

6. Виставковий бізнес в Україні: інтеграція освіти, науки та практики : зб. наук. праць (спецвипуск). – Київ : Ін-т реклами, 2016. – 143 с.

7. Кінаш І. Політика розвитку виставкової інфраструктури в Україні / І. Кінаш // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 358–361.

8. Климовська М. «Виставкові» витрати? Нічого особливого! / М. Климовська // Бухгалтерія. – 2015. – № 38(713). – С. 49–50.

9. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М. : ЮНИТИ, 2014. – 1063 с.

10. Мельникович О. Виставковий бізнес в Україні: стан, проблеми та тенденції розвитку / О. Мельникович, Т. Бургімова // Економіка і підприємництво: стан та перспективи. – 2016. – С. 197–203.

11. Мельникович О. Організація функціонування товарних виставок в Україні / О. Мельникович, Т. Бургімова // Економіка і підприємництво: стан та перспективи. – 2015. – С. 156–161.

12. Симонов К.В. Современный экспобизнес: условия предпри- нимательства и управленческие технологии : [монография] / К.В. Симонов. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 656 с.

УДК 330.341.1

Концептуальні засади стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору

Соколюк С.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва

Розглянуто підходи до розуміння сутності та змісту поняття «стратегія». Висвітлено основні складові елементи стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва. Запропоновано концепцію формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрної сфери.
Ключові слова: стратегія, інновації, інноваційний розвиток, підприємства аграрно-промислового виробництва, аграрний сектор.

Соколюк С.Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Рассмотрены подходы к пониманию сущности и содержания понятия «стратегия». Освещены основные составляющие элементы стратегии инновационного развития предприятий аграрно-промышленного производства. Предложена концепция формирования и реализации стратегии инновационного развития предприятий аграрной сферы.
Ключевые слова: стратегия, инновации, инновационное развитие, предприятия аграрно-промышленного производства, аграрный сектор.

Sokolyuk S.Yu. CONCEPTUAL BASES OF THE STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR ENTERPRISES

Approaches to classify the essence and content of the concept "strategy" are considered. The main components of the strategy of innovative development of agricultural enterprises are highlighted. The concept of formation and implementation of the strategy of innovative development of enterprises of agrarian sphere is offered.
Keywords: strategy, innovation, innovative development, agro-industrial enterprises, agrarian sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних галузевих особливостей національної економіки формування та реалізація стратегії гармонійного інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору є найбільш пріоритетними завданнями стратегічного управління, адже лише успішна інноваційна діяльність суб'єктів підприємництва та науково обґрунтована і раціонально сформована сукупність потенціалу ресурсів на інноваційній основі здатні забезпечити ефективне та максимально результативне аграрно-промислове виробництво. Стратегічна спрямованість на здійснення інноваційних зрушень в аграрному секторі свідчить про завершення епохи спонтанних, хаотичних ринкових перетворень, які здійснювалися під впливом короткотермінових внутрішніх і зовнішніх факторів. Інноваційний тип стратегій довгострокового розвитку на сучасному етапі вийшов за рамки суто теоретичних наукових концепцій і постає головною рушійною силою досягнення конкурентних переваг на національному і світовому аграрних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування стратегії інноваційного розвитку займаються вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, зокрема: А. Бакаєва, К. Бояринова, В. Василенко, А. Гриньов, Р. Громика, М. Дем'яненко, П. Друкер, І. Крюкова, Л. Ліпич, В. Міллер, В. Непочатенко, В. Орлова, О. Пєтухова, С. Радинський, Т. Радіщук, Б. Санто, П. Саблук, О. Шавшич та ін. Проте низький рівень інноваційної активності підприємств аграрно-промислового виробництва свідчить про недостатність утілення у господарську практику результатів наукових досліджень, тому питання стратегічних пріоритетів розвитку суб'єктів підприємництва на інноваційній основі потребують подальшого обґрунтування та вдосконалення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування стратегічних аспектів інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва, а також концептуальних засад формування та реалізації стратегії їх гармонійного інноваційного розвитку.

© Соколюк С.Ю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною рисою сучасного етапу функціонування підприємств аграрно-промислового виробництва є розроблення принципово нових моделей стратегічного розвитку, що ґрунтуються на гармонійному поєднанні поточної виробничої діяльності з потенційними можливостями майбутнього економічного зростання на основі використання прогресивної техніки і технологій та упровадження новітніх систем управління підприємством, комплексному підході до розроблення та впровадження нововведень, забезпечення прогресивних інноваційних змін та переорієнтації на інноваційний тип розвитку [1].

Обґрунтування стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрно-промислового виробництва потребує поглибленого дослідження змісту стратегії як економічної категорії.

У науковій літературі обґрунтовано низку підходів до розуміння терміну «стратегія», його сутності та змісту. Так, Ю. Баранников стратегію визначає як норми і правила, на основі яких оцінюється ефективність діяльності (цілі та завдання), налагоджується взаємодія із зовнішнім середовищем (маркетинг), установлюється взаємодія внутрішніх елементів підприємств (організаційна концепція) та реалізується процес оперативного управління [2]. Г. Гриценко трактує цей термін як вибір форм і методів досягнення суб'єктами господарювання визначених позицій на певному товарному ринку [3].

Генеральною комплексною програмою дій, що визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі і розподіл ресурсів для їх досягнення, називає стратегію Т.О. Приймак. Автор наголошує, що за своїм змістом вона є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування [4, с. 134]. Подібне визначення стратегії як завдань і шляхів розвитку підприємства на майбутній період зустрічаємо й у інших авторів [5]. Нові правила прийняття управлінських рішень, що спрямовують процес розвитку організації, отримали назву стратегії за І. Ансоффом [6, с. 155].

К. Койн характеризує стратегію конкретним набором рішень, які спрямовують та формують подальші дії підприємства, які не так просто змінити після прийняття й які найбільше впливають на досягнення підприємством своїх стратегічних цілей [7]. Такий набір рішень включає вибір стратегічної позиції організації, визначення джерела отримання переваг перед конкурентами, розроблення бізнес-концепції і створення систем приросту вартості відповідно до цілей підприємства.

Однак формування стратегічних рішень у ринковій економіці для забезпечення ефективної діяльності сучасним підприємствам будь-якої організаційно-правової форми та галузевої приналежності, що функціонують у складному соціально-економічному середовищі, слід постійно здійснювати з упровадженням інновацій. Вони зумовлюються економічною необхідністю суб’єкта господарювання, оскільки підтримка належного рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах неможлива без інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи щодо розроблення і освоєння нових технологій, випуску нової продукції, а також розвитку та розширення каналів її збуту, підтримки позитивного іміджу підприємства тощо. Крім того, в умовах обмеження ресурсів для відшкодування витрат, які постійно зростають, перед підприємствами постають питання пошуку різноманітних шляхів і можливостей збільшення обсягів виробництва та продажу продукції і, відповідно, зростання прибутку. Найефективнішим засобом досягнення поставлених завдань є інновації. Конкуренція на їх основі викликає потребу розроблення інноваційної стратегії, яка стосується всіх підсистем підприємства і зводиться до певного стратегічного набору (портфеля) інноваційного змісту.

Розроблення стратегії інноваційного розвитку підприємств являє собою комплекс дій і методів управління інноваційною діяльністю суб’єктів підприємництва, що забезпечують їх конкурентні переваги на інноваційній основі. Вибір конкретної стратегії інноваційного розвитку визначається впливом сукупності факторів зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування суб’єкта господарювання, пріоритетними напрямами інноваційної політики держави, фактичним станом розвитку науково-технічного і кадрового потенціалу в економіці країни тощо. Поряд із цим такі стратегії спрямовані на вирішення соціально-економічних питань на основі використання сучасних досягнень науки і техніки, які визначаються набором і структурою функціональних елементів стратегій. Наукові дослідження теоретичних і методологічних аспектів стратегій інноваційного розвитку у вітчизняній та зарубіжній практиці дали змогу виділити головні складники стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору [8]:

1) цілі й основні завдання стратегії інноваційного розвитку;

2) інноваційна політика розвитку окремої галузі виробництва та її елементи;

3) пріоритетні напрями забезпечення реалізації інноваційної політики;

4) структурні зміни у сфері інституціонального управління;

5) наявний ресурсний і виробничий потенціал підприємства;

6) реалізація інноваційного потенціалу.

Слід зазначити, що обґрунтовано обрана та відповідно змістовно наповнена інноваційна стратегія є запорукою довготривалого успішного розвитку підприємства і засобом забезпечення його конкурентоспроможності. Цьому мають слугувати чітка типологізація та детальна декомпозиція стратегій інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва за різними їх елементами, які визначають місце у складі стратегічного набору підприємств.

Проведені дослідження дають можливість запропонувати концепцію формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрної сфери, яка передбачає можливість вибору оптимального варіанту розвитку суб'єктів підприємництва на інноваційній основі з урахуванням їх ресурсних можливостей, і напрями здійснення довгострокової інноваційної політики за сприятливого інвестиційно-інноваційного середовища (рис. 1).

Інноваційні цілі підприємства пов'язані з його місією, стратегічним баченням, життєвим циклом інновацій та виступають орієнтиром інноваційної діяльності на заплановані періоди. До них можна віднести розроблення й упровадження наукових досліджень на підприємстві, виробництво, оновлення, підвищення якості і технічного рівня інноваційної продукції, вирішення соціально-економічних проблем розвитку підприємства та ін.

Реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємств передбачає комплексне виконання завдань:

– забезпечення стійкого інноваційного розвитку підприємств і створення умов для їх конкурентоспроможного функціонування;

– максимальне використання інноваційних можливостей підприємства;

– укріплення інноваційної сили підприємства і визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку;

– розроблення заходів щодо регулювання інноваційних можливостей для забезпечення необхідного рівня конкурентоздатності підприємства;

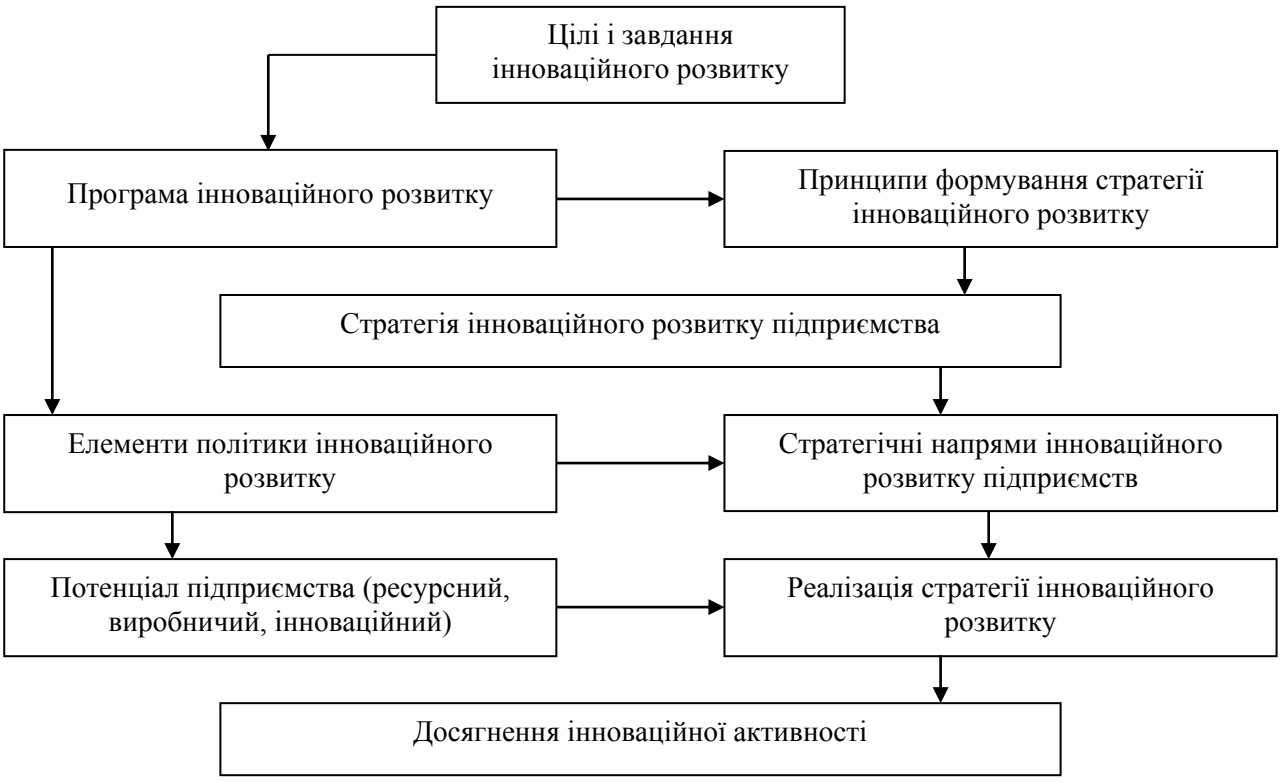


Рис. 1. Концепція формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору

Джерело: розроблено автором

– здійснення моніторингу інноваційного потенціалу та інноваційної активності для управління інноваційною позицією підприємства.

Принципами формування стратегії інноваційного розвитку підприємств, які можливо застосувати до підприємств аграрного сектору, є [9, с. 47]:

1. Виявлення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку.

2. Моніторинг змін ринкового середовища та вивчення його впливу на інноваційний розвиток підприємств.

3. Дослідження і прогнозування кон'юнктури ринку підприємств галузей національної економіки, а також їх основних економічних показників діяльності.

4. Аналіз діючої стратегії розвитку підприємств та її можливої зміни щодо інноваційних можливостей підприємств.

Щодо стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємств аграрної сфери, то вони можуть виокремлюватися у межах підприємств окремих галузей виробництва, таких як насінництво і селекція, виробництво сільськогосподарської продукції, промислова переробка аграрної продукції тощо.

Реалізація стратегії інноваційного розвитку та досягнення інноваційних цілей можуть здійснюватися різними шляхами. Для вибору оптимального варіанту слід розробляти альтернативні проекти, які спрямовані на розв'язання конкретних стратегічних інноваційних завдань. Критерієм відбору таких проектів повинна виступати максимальна віддача від вкладених інвестицій, що визначається величиною дисконтованих грошових потоків протягом терміну життя проекту.

Таким чином, зважаючи на сучасні виклики конкурентного середовища та світової глобалізації, для забезпечення розвитку вітчизняних підприємств нагальним стає впровадження інновацій. Тільки досягнення світового рівня інноваційної активності стане підґрунтям його конкурентоспроможності й подальшого існування та функціонування [10]. Розроблення програми інноваційного розвитку і на її основі відповідної стратегії інноваційного розвитку є базою формування конкурентних переваг і стійкого фінансово-економічного стану підприємств аграрно-промислового виробництва.

Розроблення і функціонування стратегії інноваційного розвитку окремих підприємств мають великий вплив на результати їх діяльності, оцінку яких доцільно здійснювати, використовуючи методи системи стратегічного управління, які будуть спонукати підприємства раціонально використовувати власний ресурсний потенціал для забезпечення підвищення їх ефективності на всіх етапах розвитку, в тому числі й інноваційного. У таких методах використовують економічні критерії, які забезпечать об'єктивну оцінку підприємницької діяльності.

Досягнення стратегічних цілей підприємств у майбутньому вже сьогодні потребує рішень щодо залучення необхідних ресурсів. Формування стратегії гармонійного інноваційного розвитку підприємства – це виявлення стратегічних можливостей та ресурсів у їх найкращому поєднанні, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємства, визначення резервів потенціалу ресурсів на інноваційній основі. Визначаючи стратегію формування гармонійного інноваційного розвитку підприємства, необхідно брати до уваги нові тенденції і напрями науково-технічного прогресу в аграрному секторі, економічні та екологічні вимоги, особливості нинішньої матеріально-технічної й організаційно-технологічної бази вітчизняного аграрного сектору.

Висновки з цього дослідження. Отже, стратегія інноваційного розвитку підприємств як ефективний засіб управління дає змогу враховувати зміни в оточуючому середовищі на користь господарюючого суб'єкта, сприяє генеруванню змін, оптимізації управління ними в межах підприємства для поліпшення його фінансово-економічного стану. Інноваційна стратегія покликана забезпечити отримання найбільшого ефекту від наявного потенціалу (інноваційного потенціалу) підприємств. Насамперед така стратегія повинна бути орієнтована на освоєння базових інновацій, які дають змогу перейти до нових товаропродуктових і технологічних структур виробництва. У сучасних умовах глобальної конкуренції перехід підприємств будь-якої організаційно-правової форми та галузі аграрного виробництва на інноваційну модель розвитку є досить важливим, адже головними цілями реалізації стратегії інноваційного розвитку є підвищення конкурентоспроможності продукції аграрно-промислового виробництва, поліпшення результативних показників діяльності таких підприємств та зростання вартості їх бізнесу, забезпечення продовольчої безпеки країни, збільшення експорту агропродукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пєтухова О.М. Моделі інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості / О.М. Пєтухова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/264/3/3.pdf.

2. Баранников Ю. Реализация стратегии развития агропромышленных формирований / Ю. Баранников // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 10. – С. 64–66.

3. Гриценко Г. Стратегия развития сельских территорий на основе диверсификации сельхозпроизводства / Г. Гриценко // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 4. – С. 21–24.

4. Примак Т.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Т.О. Примак ; 2-е вид. – К. : Вікар, 2002. – 176 с.

5. Цигилик І.І. Стратегія і контролінг в системі внутрішнього економічного механізму підприємства / І.І. Цигилик, Т.М. Паневник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 11. – С. 11–14.

6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.

7. Койн К. Как упорядочить процесс разработки стратегии / К. Койн // Менеджмент и менеджер. – 2007. – № 11. – С. 4–13.

8. Крюкова І.О. Стратегія інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва / І.О. Крюкова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4. – С. 133–141.

9. Ліпич Л.Г. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування : [монографія] / Л.Г. Ліпич, Т.П. Радіщук. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. – 224 с.

10. Орлова В.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємства / В.М. Орлова // Економічний нобелівський вісник. – 2015. – № 1. – С. 79–85.

УДК 658.012.2

Концепція економічної безпеки під час взаємодії підприємства з контрагентами

Судакова О.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Габшидзе Д.Р.
магістр
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Дуденко М.А.
магістр
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Статтю присвячено актуальним питанням протидії погрозам, що виникають під час взаємодії підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі. Розроблено концепцію економічної безпеки під час взаємодії підприємства з контрагентами. Запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства на основі відтворювального підходу з урахуванням впливу економічних суперечностей.

Ключові слова: система управління економічною безпекою підприємства, економічна безпека підприємства, контрагенти, постачальники, економічна безпека розвитку підприємства.

Судаковая О.И., Габшидзе Д.Р., Дуденко М.А. КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С КОНТРАГЕНТАМИ

Статья посвящена актуальным вопросам противодействия угрозам, которые возникают при взаимодействии предприятия с контрагентами, действующими в общем жизненном пространстве. Разработана концепция экономической безопасности при взаимодействии предприятия с контрагентами. Предложена система управления экономической безопасностью предприятия на основе воспроизводительного подхода с учетом влияния экономических противоречий.

Ключевые слова: система управления экономической безопасностью предприятия, экономическая безопасность предприятия, контрагенты, поставщики, экономическая безопасность развития предприятия.

Sudakova O.I., Gabshidze D.R., Dudenko M.A. THE CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY IN THE INTERACTION OF THE ENTERPRISE WITH CONTRACTORS

The article is devoted to the actuality of counteraction to the forecasts which arise due to the interaction of the enterprise with counterparties operating in the general living space. The concept of economic security is developed in the interaction of the enterprise with contractors. The of system of management of economic security of the enterprise is proposed on the basis of the reproductive approach taking into account the influence of economic contradictions.

Keywords: management system of economic security of the enterprise, economic safety of the enterprise, contractors, suppliers, economic security of the enterprise development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення агресивності зовнішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливо шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень у сфері управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку із цим перед економістами і менеджерами постало завдання перегляду наявних принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх удосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є оперативність

© Судакова О.І., Габшидзе Д.Р., Дуденко М.А.

і результативність управлінських рішень, що можна забезпечити, використовуючи сучасні інструменти управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова та ін. [1–7].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити, щоб вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишилася невирішена проблема – протидія погрозам, що виникають під час взаємодії підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі, оскільки метод прийняття управлінських рішень на основі лише інтуїції не може в наявних умовах забезпечити максимально ефективне функціонування суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розроблення концепції економічної безпеки під час взаємодії підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі в умовах нестабільного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні більшість науковців погоджується з необхідністю врахування впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на рівень економічної безпеки підприємства. Управління економічною безпекою підприємства є складним, динамічним, інерційним процесом, а отже, вимагає виділення груп стратегічних і тактичних заходів. Підприємство, як і будь-яка виробнича система, неминуче залучається до взаємин із ринками факторів виробництва через необхідність використання певного набору ресурсів, що спричиняє відповідні витрати. В умовах насиченості ринку, закупки, здійснені підприємством, можуть значно вплинути на зростання його прибутку поряд із продажем продукції. Водночас витрати, що виникають у сфері постачання та розподілу, також досить великі й іноді порівняні з витратами у виробничій сфері. Саме тому завданням економічної безпеки підприємства стає нейтралізація загроз, що виникають у процесі боротьби за обмежений обсяг матеріальних ресурсів у межах життєвого простору підприємства.

При цьому під час формування економічної безпеки підприємства необхідно враховувати, що безпосередні стосунки підприємства з постачальниками та споживачами зумовлюють виникнення певного виду ризиків, пов'язаних із самим процесом виробничо-господарської діяльності. Разом із тим функціонування підприємства може призвести до виникнення загроз рівню безпеки його контрагентів, що викликає в них природну відповідну реакцію та подальше зниження загального рівня безпеки самого підприємства. Дане положення проілюстроване на рис. 1.

Оскільки стосунки з постачальниками ресурсів виступають одним із значних факторів-загроз, саме раціоналізація політики вибору постачальників і нормалізація подальшої взаємодії з ними повинні стати основою для підтримки достатнього рівня економічної безпеки. Основою для цього повинна стати концепція зон стратегічних ресурсів (ЗСР).

Зони стратегічних ресурсів – це сукупність постачальників основних ресурсів, здатних забезпечити виведення на ринок того чи іншого товарного асортименту фірми. З огляду на наявність різних цін на однакові ресурси у різних постачальників, принцип вибору оптимальної ціни сировини й матеріалів та їх застосування визначається здебільшого мотивацією одержання достатнього прибутку (максимально можливого) за мінімальних витрат.

Основу процесу вибору постачальників повинні становити певні базові критерії, застосування яких дозволить створити попередній перелік постачальників, який буде деталізуватися під час проведення більш поглибленого аналізу. Всіх постачальників, що відповідають базовим критеріям, доцільно розподілити за категоріями відповідно до потенційного рівня загроз, який вони можуть становити для підприємства. Це дасть змогу правильно вибрати методи, які застосовуються під час роботи з постачальниками. До найбільш важливих із них відносять сертифікацію постачальників, партнерство (альянс) із постачальниками та рейтингування постачальників.

З погляду на забезпечення економічної безпеки, процедуру вибору постачальника доцільно зобразити у вигляді двоступінчатої



Рис. 1. Схема виникнення загроз під час взаємодії підприємства з контрагентами

процедури з попереднім формуванням критеріїв оцінки та вибору постачальників і ранжируванням їх за категоріями.

Крім цього, необхідно сформулювати низку вимог до процесу вибору постачальників, що враховують критерії безпеки, такі як: стабільність і конкурентоздатність групи постачальників; оптимальна їхня вертикальна інтеграція; розподіл закупівель серед постачальників; забезпечення максимального впливу на обраних постачальників; організація співробітництва не з одним, а з декількома постачальниками ресурсів однієї групи; наявність резервних страхових фондів; гнучка структура підприємства, яка дає змогу ефективно змінювати її профіль; налагоджена мережа від постачальників до підприємства.

Закупівлі товару необхідно розподілити між альтернативними постачальниками так, щоб збільшити вплив на них. Частка, яку одержить кожен окремий постачальник, повинна бути досить великою, щоб йому було невигідно її втрачати. Однак значний розподіл закупівель не дасть підприємству структурних переваг. Водночас закупівлі всього товару в одного постачальника можуть значно впливати на підприємство. Все це зумовлює необхідність стимулювання альтернативних постачальників до входу на ринок за рахунок невеликих обсягів закупівель.

Наступний аспект нормалізації взаємин з постачальниками – розроблення системи контролю над їхньою діяльністю, яка також інтегрована в механізм управління безпекою. Приклад такої системи представлений на рис. 2.

У процесі проведення моніторингу та ранжирування постачальників необхідно приділити особливу увагу розгляду стабільності й конкурентоздатності постачальників, оскільки більш доцільно купувати товар у тих, що поліпшують своє конкурентне становище, вдосконалюючи товари або послуги, що надаються. Це гарантує підприємству придбання ресурсів відповідної якості за меншими цінами. Можливий вибір і таких постачальників, які зможуть задовольнити більшість вимог підприємства, що може поліпшити його конкурентне становище.

Також немаловажну роль у подоланні загроз взаємодії з постачальниками (рис. 1) грає можливість установлення партнерських відносин із ним (рис. 3). Це дає можливість розвити елементи взаємодопомоги постачальника і підприємства в питаннях якості, зниження витрат і тривалості операційного циклу.

Важливу роль у процесі управління закупівлями відіграють контроль та управління як якістю постачань ресурсів, яка охоплює самостійний блок загроз, контроль над якими необхідний для підприємства, так і в цілому

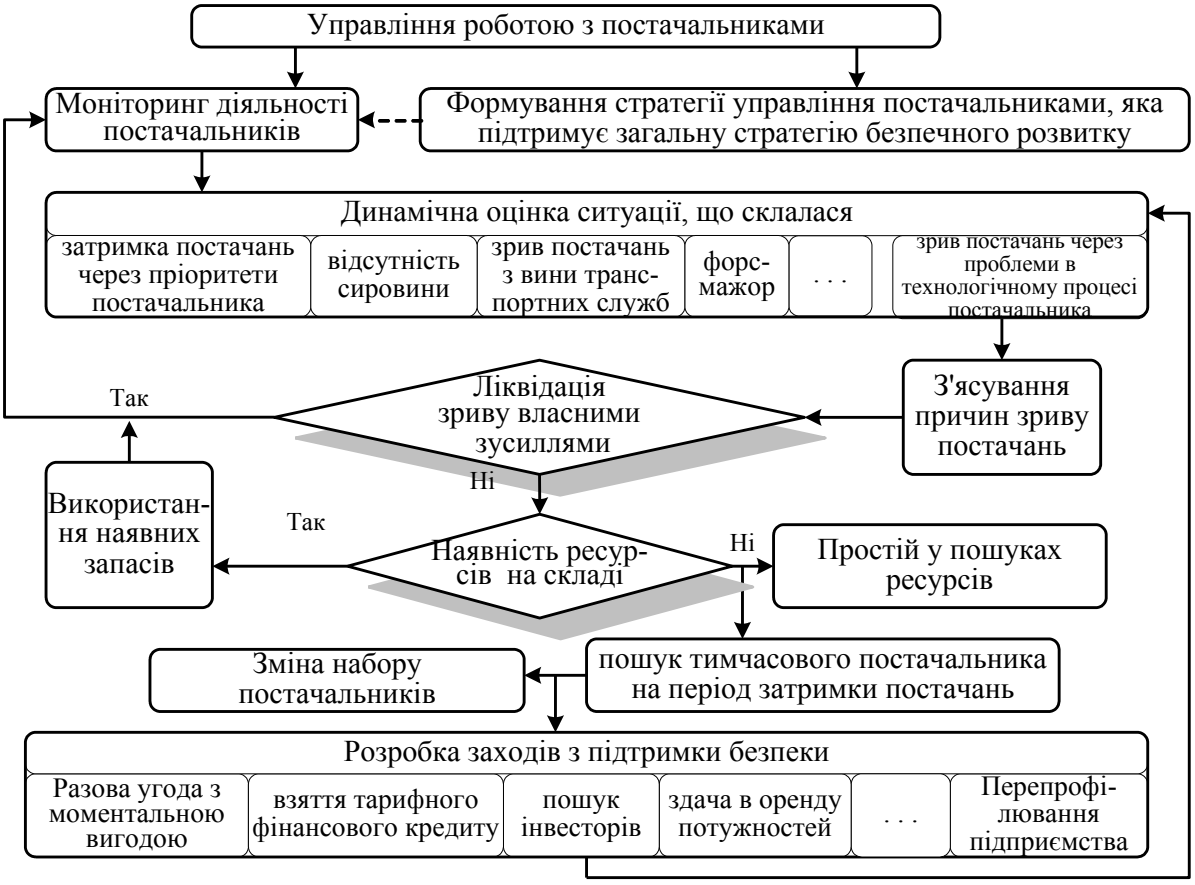


Рис. 2. Моніторинг діяльності постачальників

якісний рівень взаємин із постачальниками. У зв'язку із цим для підприємства принципово важливо мати надійний інструментарій для оцінки якості, що може бути забезпечено конкретним постачальником.

З погляду контролю над можливими загрозами, під якістю варто розуміти спроможність постачальника задовольняти потреби підприємства. Таким чином, мірилом якості послуги може бути тільки задоволеність споживачів. Якщо споживач задоволений, послуга – якісна. Якість у такому розумінні не може мати абсолютної оцінки. Будь-які кількісні показники якості є відносними й існують у формі рейтингів, оцінок невідповідностей, оцінок ступеня відповідності стандартам тощо.

Крім оцінки якості діяльності постачальника й формування на цій основі оптимального для підприємства набору постачальників, необхідно забезпечити і безпосередню оцінку якості послуг та продукції постачальника, його здатність поставляти продукцію/послуги, які задовольняють потребам підприємства.

Під час створення оптимального набору зон стратегічних ресурсів та вироблення стратегії поведінки підприємства на ринку факторів виробництва необхідно оперативно враховувати будь-які можливі зміни ситуації, а протидія загрозі неотримання товару-ресурсу від постачальника повинна ґрунтуватися на наявності альтернативних постачальників та можливості вибору з їхнього числа інших основних постачальників товарів-ресурсів.

Наступними елементами загроз взаємин із контрагентами, які необхідно враховувати в процесі забезпечення економічної безпеки (рис. 1), є взаємини зі споживачами продукції підприємства й оптимізація рівня дебіторської заборгованості. У цьому аспекті треба розглядати не тільки прострочену або безнадійну заборгованість, а й зайве зростання «нормальної» дебіторської заборгованості та супутнє цьому «заморожування» активів і зниження швидкості оборотності коштів, а також проблеми повернення боргів.

Діяльність у деяких галузях та багато з видів підприємництва невигідні або навіть неможливі без відстрочки платежів. До них належать рух певних груп товарів, які поставляються оптовиками вроздріб, та надання різ-

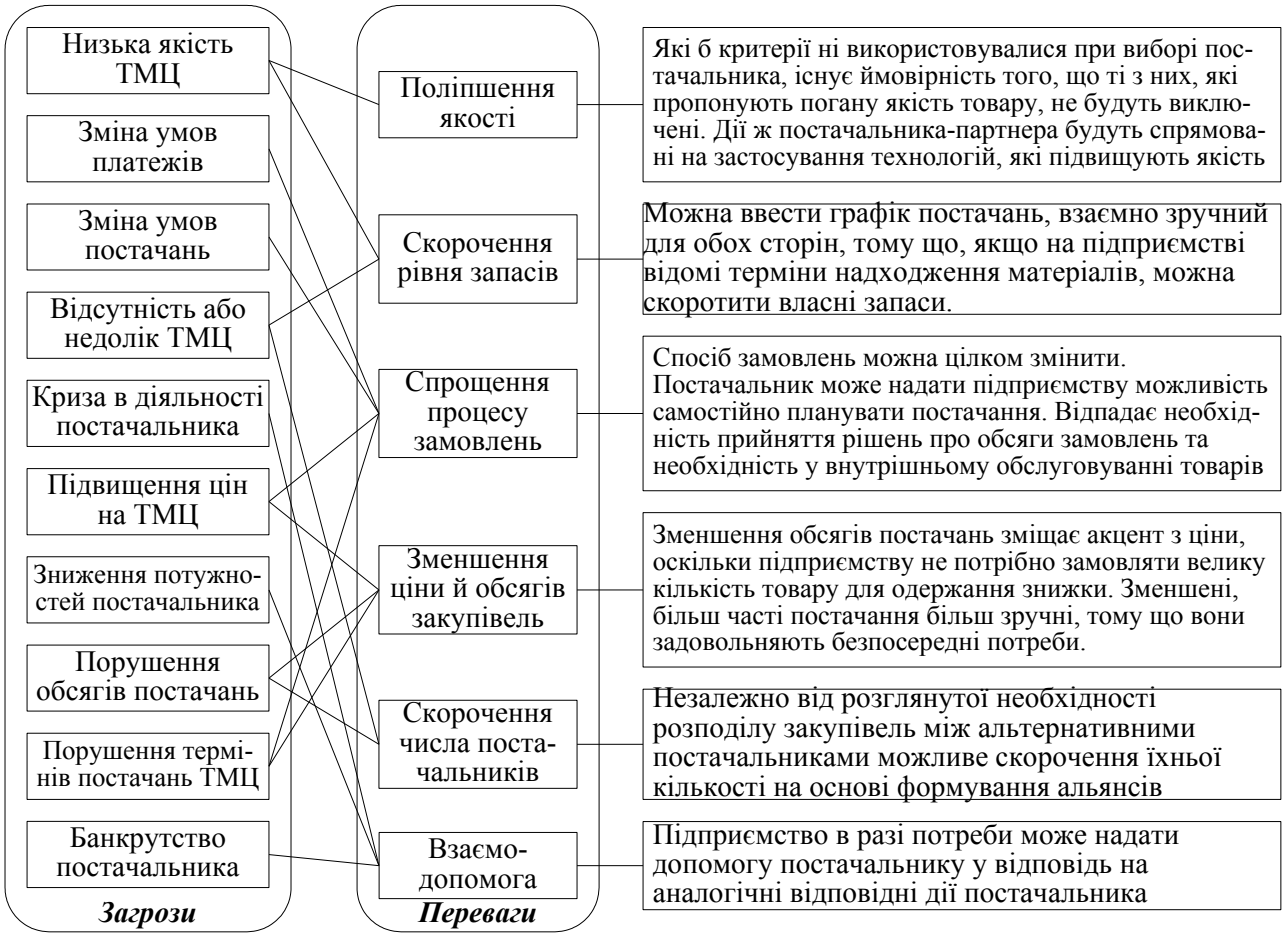


Рис. 3. Нейтралізація загроз шляхом установлення партнерських відносин із постачальником

них послуг і робіт, наприклад будівельних та підрядних, орендні взаємини тощо.

Механізм управління економічною безпекою підприємства повинен забезпечити можливість здійснення щоденного контролю над станом розрахунків із дебіторами та передачею необхідних даних керівництву підприємства в табличній формі з розбивкою по клієнтах і термінах. Такий контроль дуже важливий, тому що стан розрахунків із дебіторами впливає на загальну безпеку грошових потоків підприємства, забезпечує можливість проведення своєчасних розрахунків із постачальниками (при цьому зростає рівень безпеки підприємства, оскільки, виходячи з рис. 1, постачальники не будуть застосовувати відповідних заходів), виконання податкових зобов'язань.

Висновки з цього дослідження. Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципових типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності й зумовлених взаємин підприємства з постачальниками, споживачами та конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії.

Основою для підтримки достатнього рівня економічної безпеки буде раціональна політика вибору постачальників та нормалізація наступної взаємодії з ними. Така політика повинна ґрунтуватися на аналізі важливості передбачуваних закупівель, рівні можливих загроз для характеристик виробленої продукції і виробничих витрат, особливостях ринку постачань та зон стратегічних ресурсів, наявності бар'єрів на шляху проникнення на ринок, характеру ринкової конкуренції, можливості встановлення партнерських відносин із постачальниками й управлінні якістю постачань ресурсів.

Критерій безпеки необхідно накладати на взаємини зі споживачами та стратегії позиціонування продукції шляхом контролю договірних відносин й оптимізації рівня дебіторської заборгованості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект : [монографія] / С.В. Кавун. – Харків : Щедра садиба плюс, 2014. – 312 с.

2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / О.І. Ковтун. – К. : Ліра-К, 2014. – 680 с.

3. Пекна Г.Б. Вибір вектору регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки Ун-ту економіки та права «КРОК». – 2011. – Вип. 25. – С. 100–108.

4. Шпак Н.О. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України : [навч. посіб.] / Н.О. Шпак, О.В. Пирог. – К. : Ліра-К, 2015. – 288 с.

5. Ковальчук Н.А. Подходы к оценке финансово-экономической безопасности отечественных предприятий / Н.А. Ковальчук., А.Г. Корбутяк // Бизнес Информ. – 2014. – № 10. – С. 249–255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_10_0&lang=ru&stqa=40.

6. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства / О.І. Судакова, О.Ю. Щеглова, О.О. Гасенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2017. – № 24. – С. 11–14.

7. Рудниченко Е.Н. Адаптация системы экономической безопасности предприятия к влиянию субъектов таможенного регулирования / Е.Н. Рудниченко // Бизнес Информ. – 2014. – № 4. – С. 303–307 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_04_0&lang=ru&stqa=50.

УДК 005.95:657:005.336.2

Концепція управління якістю TQM: роль аудиту персоналу

Урусова З.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету

Метельська Н.С.
студентка
Запорізького національного університету

У статті розглядається роль аудиту персоналу в концепції загального управління якістю TQM. Особливістю TQM є те, що персонал та всі підрозділи підприємства забезпечені якістю. Нині для того щоб результати діяльності підприємства були на високому рівні, дуже важливо звернути увагу на мотивацію та кваліфікацію всіх співробітників. Досліджено принципи та стратегії TQM. Одними з основних стратегій TQM є «провідна роль вищого керівництва в управлінні якістю» та «навчання якості, залучення до управління, мотивація і вивчення інтересів співробітників».

Ключові слова: загальне управління якістю TQM, принципи та стратегії TQM, персонал, удосконалення, мотивація, аудит персоналу.

Урусова З.П., Метельская Н.С. КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ TQM: РОЛЬ АУДИТА ПЕРСОНАЛА
В статье рассматривается роль аудита персонала в концепции всеобщего управления качеством TQM. Особенностью TQM является то, что персонал и все подразделения предприятия обеспечены качеством. На сегодняшний день для того чтобы результаты деятельности предприятия были на высоком уровне, очень важно обратить внимание на мотивацию и квалификацию всех сотрудников. Исследованы принципы и стратегии TQM. Одними из основных стратегий TQM являются «ведущая роль высшего руководства в управлении качеством» и «обучение качеству, привлечение к управлению, мотивация и изучение интересов сотрудников».

Ключевые слова: всеобщее управление качеством TQM, принципы и стратегии TQM, персонал, совершенствование, мотивация, аудит персонала.

Urusova Z.P., Metelsky N.S. THE CONCEPT OF QUALITY MANAGEMENT TQM: THE ROLE OF AUDIT STAFF
The article discusses the role of audit staff in the concept of total quality management TQM. Feature of TQM is that the staff and all divisions of the company provided quality. To date, in order for the results of the company were at a high level, it is very important to pay attention to the motivation and qualification of all employees. Investigated the principles and strategies of TQM. One of the main strategies of TQM is “the leading role of top management in quality management” and “teaching quality, involvement in the management, motivation and learning interests of employees.”

Keywords: total quality management TQM, principles of TQM strategy, staff development, motivation, audit staff.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На ринку праці вже давно ведеться боротьба за споживачів, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Вона досягає вище норм стандартів та спонукає підприємства до пошуку більш ефективних підходів до управління організацією. Переважна кількість підприємств України працює на стандартах якості ISO мерії 9000, метою яких є стабільне функціонування документованої системи менеджменту якості підприємства-постачальника. Вихідна спрямованість стандартів серії ISO 9000 спрямована на відносини між компаніями у формі споживач/постачальник. Із прийняттям у 2000 р. чергової версії стандартів ISO серії 9000 більша увага стала приділятися спроможності організації задовольняти вимоги всіх зацікавлених сторін: власників, співробітників, суспільства, споживачів, постачальників. ISO 9004 робить акцент на досягнення сталого успіху[1]. Але в світовій практиці найбільш прогресивним підходом, що зорієнтований на перевищення норм стандартів, є соціально орієнтована концепція TQM (Total Quality Management).

Основою концепції TQM є людські ресурси, що вважаються рушійною силою будь-якого вдосконалення. Рамки TQM можна розширити за рахунок аудиту персоналу, який визначає

© Урусова З.П., Метельська Н.С.

особистісний та кар'єрний ріст та мотивацію співробітників організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі проблеми вдосконалення діяльності підприємства на базі концепції загального управління якістю вже достатньо висвітлені. Найбільш відомими є праці Р. Бичківського [2], О. Глудкіна [3], П. Калити [4], О. Момота [5], К. Рамперсада [6] та ін. Це свідчить про зростаючий інтерес до даної проблематики в зарубіжній та вітчизняній науці, що пов'язано з практичною цінністю та перспективністю даного підходу до управління. Аудит персоналу в системі вдосконалення якості вивчав А.П. Рачинський, який запропонував розглядати інструментально-технологічні засади аудиту в контексті розроблення технології стратегічного управління [7]. Проте питання ролі аудиту персоналу в системі загального управління організацією висвітлено недостатньо повно.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ролі аудиту персоналу в загальному управлінні якістю та з'ясування можливих напрямів залучення персоналу в процеси постійного вдосконалення на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальне управління якістю – це конкретна технологія управління процесами підвищення якості, це прогресивний підхід, який поєднав у собі всі передові методи управління та технологічні засоби в одну гармонійну систему, метою якої є поліпшення результатів виробничої діяльності. Концепція TQM охоплює всі структури підприємства, всі види виробничої діяльності і спрямована на використання матеріальних (технічних) та людських ресурсів для найбільш ефективного задоволення потреб споживачів, суспільства та співробітників підприємства [8]. Концепція TQM може бути використана в організації будь-якого профілю діяльності і, як показує міжнародний досвід, сприяє підвищенню якості результатів трудової діяльності та поліпшенню фінансових показників.

Вона складається з трьох частин:

1) Базова система – це засоби, що застосовуються для аналізу та дослідження. Вони засновані на використанні загальновизнаного математичного апарату та статистичних методів контролю.

2) Система технічного забезпечення – це прийоми та програми, що дають змогу навчити персонал володінню цими засобами і правильному їхньому застосуванню.

3) Система вдосконалювання та розвитку принципів та змісту TQM припускає адаптацію наукових підходів, економічних законів функціонування ринкових відносин, законів організації, структури та принципів управління якістю до конкретних вимог та умов ринку.

Особливість загального управління якістю – забезпечення якості всім персоналом і в усіх підрозділах підприємства – декларує, що досягнення результатів і їх поліпшення залежать не стільки від технічних і організаційних складників організації, скільки від кваліфікації і мотивації керівників і співробітників організації.

Фундаментальні вісім принципів, на яких базується TQM, визнаються всіма спеціалістами незалежно від країни, де концепція використовується (рис. 1).

Ці принципи є основою ідейного змісту філософії системи управління якістю, яка висвітлює якість як основний критерій оцінювання організації і руйнує бар'єр між споживачем та виробником [9].

В основі концепції TQM лежать стратегії. Стратегія провідної ролі вищого керівництва в управлінні якістю полягає у проведенні курсу на постійне поліпшення якості вищим керівництвом компанії, передусім її першим керівником. Робота в галузі якості ініціюється і знаходиться під контролем вищого керівництва.

Стратегія навчання якості, залучення до управління, мотивація і вивчення інтересів співробітників формує світогляд усього колективу в питаннях якості. Отримання кожним співробітником нових знань та умінь за багатьма напрямами, що стосуються якості, є першорядним завданням [5]. Навчання якості охоплює всі напрями і підрозділи. Починається навчання із семінарів для вищого керівництва, потім семінари проводяться для керівників середнього рівня. Так рівень за рівнем до процесу навчання якості залучається весь колектив.

TQM вимагає, щоб увесь персонал був повністю інформований про свою компанію. Ідея полягає у тому, що правильне відношення і поведінка залежатимуть від повного розуміння і прийняття місії компанії, її культури, цінностей, планів і досвіду роботи.

Велика роль відводиться делегуванню повноважень кожному співробітникові організації. Під делегуванням повноважень мається на увазі, що кожному співробітникові даються навички і можливість діяти відповідно до наданої йому інформації. У компанії працівники можуть чинити реальну дію на її

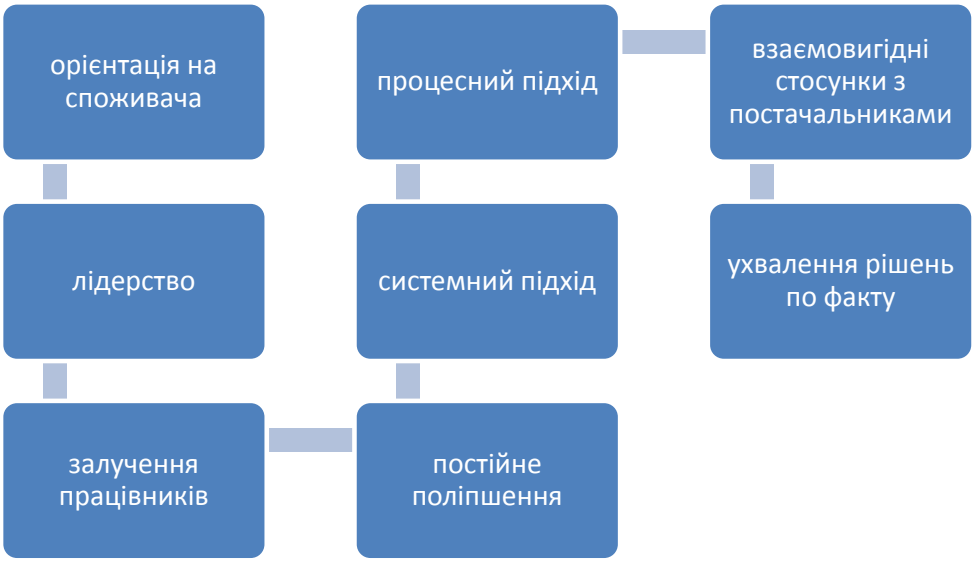


Рис. 1. Вісім фундаментальних принципів TQM

справи завдяки навчанню декількох спеціальностей, стимулюванню, повноваженням щодо ухвалення рішень, доступу до інформації і бюджетів, систем зворотного зв'язку і систем заохочень.

Для ефективного управління якістю, довкіллям потрібна інформація, у тому числі інформація про проблеми, дефекти, невідповідності, помилки. Джерела цієї інформації – люди. Вони мають бути позбавлені боязні покарання. Примус як механізм, заснований на страху, має бути заміщений іншими механізмами, заснованими на позитивній мотивації. Люди – джерело знань, ініціатив, творчості. Для прояву цих якостей треба створити виробниче середовище, що мотивує працівників до такої поведінки.

Процес удосконалення в компанії – предмет турботи кожного. Кожен співробітник може вільно подати будь-яку ініціативу, яка сприяє поліпшенню продукту або процесу, подальшому скороченню втрат або витрат.

Отже, згідно з концепцією TQM, далеко не останніми факторами якості є персонал, людські ресурси та їх фактор прихильності до організації та особистий внесок у розвиток організації. Для того щоб регулювати процеси діяльності людських ресурсів, в організації проводиться аудит якості, а також аудит організаційно-кадрової служби.

Аналізуючи аудит персоналу як один із видів технології стратегічного управління, доцільно чітко виходити з розуміння двох його рівнів: внутрішнього аудиту (здійснюється відповідним функціональним підрозділом підприємства, керівниками функціональних підрозділів) та зовнішнього аудиту (супутні послуги аудиторських фірм та аудиторів).

Для оцінювання сильних та слабких місць системи управління якістю керівництво має забезпечити встановлення ефективного процесу внутрішнього аудиту [10, с. 153]. Внутрішній аудит – це незалежний засіб одержання об’єктивного доказу виконання встановлених вимог, оскільки він дає змогу оцінювати ефективність діяльності організації.

Організація має проводити внутрішні аудити у заплановані інтервали часу для встановлення:

1) чи відповідає система управління якістю запланованим заходам, вимогам державного стандарту ISO 9001-2001 та вимогам до системи управління якістю, установленим організацією;

2) чи ефективно вона впроваджена та підтримується.

Реалізація внутрішнього аудиту персоналу регламентується відповідними принципами, головними з яких є: комплексність, оперативність, перспективність, багатоаспектність, узгодженість, адаптивність, паралельність.

Основним технологічним прийомом здійснення аудиту персоналу на підприємствах є діагностування його діяльності, при цьому доцільно виокремити основні структурні елементи реалізації діагностування, за допомогою яких і здійснюється аудит персоналу, це: моніторинг, аналіз, оцінка, перевірка, експертиза документації з управління персоналом, ревізія кадрового діловодства,

запровадження нововведень щодо діагностування діяльності персоналу, розроблення рекомендацій. У межах даного аналізу також слід звернути увагу на методологію реалізації аудиту персоналу на підприємстві [11, с. 368].

Джерелами аудиторських доказів під час проведення внутрішнього аудиту персоналу є: дані первинних документів і звітів (відображається основна інформація про операції, системи та процеси); облікові регістри; фінансова, бюджетна, статистична, податкова та інші види звітності; розрахунки, декларації, кошториси, калькуляції, договори, контракти, накази, розпорядження; матеріали контрольних заходів; дані, що отримані за результатами експертних перевірок, контрольних замірів, проведених за участю працівників підрозділу внутрішнього аудиту; інші документи та матеріали, необхідні для проведення внутрішнього аудиту.

У ході перевірки вивчається вся вище зазначена документація, також проводяться індивідуальні та колективні співбесіди. Аудитор аналізує зібрану інформацію, визначає слабкі та сильні сторони, робить висновок та пропонує рекомендації щодо поліпшення роботи та підвищення продуктивності праці.

Офіційним документом є аудиторський висновок – документ, складений за результатами внутрішнього аудиту, який містить відомості про хід внутрішнього аудиту, стан системи внутрішнього контролю, аудиторський висновок. До аудиторського звіту додаються рекомендації щодо вдосконалення діяльності установи залежно від характеру виявлених проблем. Пропонується визначати внутрішні стандарти проведення аудиту персоналу на підприємствах: загальні стандарти (визначення концептуальної бази); основні стандарти (підготовка і планування аудиту персоналу, технологія аудиту системи управління персоналом, вимоги до формування висновку); стандарти професії (вимоги до кваліфікації внутрішніх аудиторів відповідно до напрямів і рівнів аудиту персоналу) [10, с. 151–154].

Це свідчить про те, що аудит персоналу як технологія внутрішнього аудиту дає змогу сформувати нову якість у керівника – вміння знаходити дефекти реалізації управлінських функцій та розробляти механізми їх усунення. Системне запровадження аудиту персоналу в системі управління підприємством сприяє розвитку системи управління персоналом у цілому, а також допомагає перевірити на відповідність стандартам управління якістю [6].

Висновки з цього дослідження. Нині конкурентна боротьба за споживача точиться вище норм стандартів. У світовій практиці найбільш прогресивним підходом, що зорієнтований на перевищення норм стандартів, є соціально орієнтована концепція TQM (Total Quality Management).

Лідерство керівників та залучення працівників належить до восьми фундаментальних принципів, на яких базується TQM. Основними стратегіями TQM є провідна роль вищого керівництва в управлінні якістю та навчання якості, залучення до управління, мотивація і вивчення інтересів співробітників. Велика роль відводиться також делегуванню повноважень кожному співробітникові організації [5].

Дуже важливо проводити в організації аудит персоналу, щоб визначити, наскільки сильний склад персоналу підприємства, аналізувати та вдосконалювати систему мотивації. Своєчасно виконаний аудит персоналу може запобігти великим витратам організації та мати висококваліфікований колектив, який буде прагнути до досягнення цілей організації, як до своїх власних, оскільки заохочення брати участь у процесі вдосконалення компанії є однією з головних конкурентних переваг системи управління якістю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. ДСТУ ISO 9001:2009 Системи управління якістю. Вимоги. (ISO 9001:2008 IDT). – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 32 с.

2. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація : [підручник] / Р.В. Бичківський, П.Г. Столярчук, П.Р. Гамула. – Львів : Львівська політехніка, 2004. – 500 с.

3. Учебник для вузов / Под ред. О.П. Глудкина. – М. : Горячая линия-Телеком, 2001. – 600 с.

4. Калита П.Я., Сарнавская Т.И. Система всеобщего управления качеством (TQM) / П.Я. Калита, Т.И. Сарнавская. – К. : ПРИРОСТ, 1997. – 38 с.

5. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості : [навч. посіб.] / О.І. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2007 – 368 с.

6. Рамперсад Х.К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения / Х.К. Рамперсад ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 256 с.

7. Рачинський А.П. Аудит персоналу як технологія забезпечення ефективності систем управління персоналом органів влади : [навч.-метод. матеріали] / А.П. Рачинський ; уклад Н.А. Коняшина. – К. : НАДУ, 2013 – 36 с.

8. Анісімова І.І. Удосконалення систем менеджменту якості в умовах глобалізації ринку / І.І. Анісімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : cyberleninka.ru/…/improvingquality-manageni.

9. Вісім принципів менеджменту якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdamzavas.net/l-9909.html.

10. Фриман Є.В. Організаційні засади аудиту персоналу при прийнятті кадрових рішень на підприємстві / Є.В. Фриман // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 154.

11. Кибанов А.Я. Формирование системы управления персоналом / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. – М. : ГАУ, 2003. – 376 с.

УДК 005.95:657:005.52:331.101.64

Аналіз трудових показників в аудиті персоналу

Урусова З.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету

Тарасенко Ю.В.
студентка
Запорізького національного університету

Статтю присвячено аналізу трудових показників в аудиті персоналу, які дають можливість установити ефективність використання трудових ресурсів в організації. Розглянуто теоретичні аспекти формування системи управління трудовими ресурсами підприємства, характеристику та етапи проведення аудиту аналізу трудових показників на підприємстві. Визначено, що на виробництві персонал нині став ресурсом, який є ключовим у капіталі сучасної організації, від якого залежать успішність і процвітання підприємства. З'ясовано, що саме система аналізу дає змогу своєчасно виявити недоліки на підприємстві, визначити заходи щодо їх усунення та запобігти їх виникненню в майбутньому.

Ключові слова: трудові ресурси, трудові показники, ефективність, продуктивність праці, результативність, виробіток, трудомісткість, чисельність персоналу, внутрішній аудит.

Урусова З.П., Тарасенко Ю.В. АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В АУДИТЕ ПЕРСОНАЛА

Статья посвящена анализу трудовых показателей в аудите персонала, позволяющих установить эффективность использования трудовых ресурсов в организации. Рассмотрены теоретические аспекты формирования системы управления персоналом предприятия, характеристика и этапы проведения аудита анализа трудовых показателей на предприятии. Определено, что на производстве персонал в наше время стал ресурсом, который является ключевым в капитале современной организации, от которого зависят успешность и процветание предприятия. Выяснено, что именно система анализа позволяет своевременно выявить недостатки на предприятии, вовремя определить меры по их устранению и предотвратить их возникновение в будущем.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудовые показатели, эффективность, производительность труда, результативность, выработка, трудоемкость, численность персонала, внутренний аудит.

Urusova Z.P., Tarasenko Y.V. ANALYSIS OF LABOR INDICATORS IN PERSONAL AUDIT

The article is devoted to the analysis of labor indicators in the personnel audit, which make it possible to determine the effectiveness of the use of labor resources in the organization. The article deals with the theoretical aspects of the formation of the management system of labor resources of the enterprise, the characteristics and stages of the audit of the analysis of labor indicators at the enterprise are considered. It is determined that in the production of personnel in our time has become a resource that is the key to the capital of a modern organization, on which the success and prosperity of the enterprise depends. It was found out that it is the analysis system that allows timely detection of deficiencies in the enterprise, timely identification of measures to eliminate them and will prevent them from occurring in the future.

Keywords: labor resources, labor indicators, efficiency, labor productivity, productivity, production, labor complexity, number of personnel, internal audit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині ефективне управління персоналом є одним із ключових моментів підвищення продуктивності праці та створення конкурентоспроможної продукції. Оскільки працівники є рушієм успішної діяльності підприємства, то передусім необхідно створювати умови, необхідні для їх ефективної роботи. Саме за допомогою системи трудових показників, роботодавець може оцінити діяльність працівників та розробити необхідні заходи, що сприяли б підвищенню результативності їх роботи та вдосконаленню мікросередовища підприємства. Основними цілями аудиту трудових ресурсів є оцінка діяльності економічного суб'єкта у сфері праці та трудових відносин, встановлення відповідності застосовуваних економічним суб'єктом форм і методів організації трудової діяльності та вироблення на підставі результатів перевірок пропозицій щодо оптимізації організації трудової діяльності та трудових відносин, здійснюваних економічним суб'єктом.

© Урусова З.П., Тарасенко Ю.В.

Аудит персоналу може застосовуватися як метод, що визначає ефективність системи прийняття управлінських рішень та здійснення контролю над ефективністю системи управління персоналом. Глибокі дослідження методів і процедур управління персоналом можуть відкрити нові можливості служби управління персоналом, сприяти задоволенню організаційних, функціональних та персональних цілей організації. Якщо ця оцінка виконана належним чином, вона підсилить взаємну підтримку служби управління персоналом і лінійних менеджерів. Отже, існує необхідність в аналізі наявних систем трудових показників для їх удосконалення, адже в сучасному суспільстві роботодавець, який володіє повною інформацією про власне підприємство, вже має конкурентні переваги порівняно з іншими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності використання трудових ресурсів висвітлено в роботах таких вітчизняних учених, як О.А. Грішнова [1], Г.В. Назарова [2], Г.Т. Завіновська [3], О.І. Іляш [4], Т.Г. Мельник [5], А.В. Линенко [6] та ін. Вчені досліджують сутність трудових показників, трудового потенціалу, робочої сили, пропонують підходи до оцінки персоналу різних галузей, виділяють основні завдання та етапи оцінки аналізу трудових показників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало теоретичних і методичних аспектів аналізу трудових показників, які використовують в аудиті персоналу, потребують подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз трудових показників в аудиті персоналу як одного з головних чинників визначення ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз трудових показників – це вид економічних досліджень для визначення рівня результативності виконання виробничих, управлінських функцій трудовим колективом, а також для розроблення заходів щодо підвищення ефективності праці на підприємстві.

Аудит дає уявлення лінійним менеджерам про внесок їх підрозділів в успіх фірми, формує професійний образ менеджерів і фахівців служби управління персоналом, допомагає прояснити роль служби управління персоналом, що призводить до більшої стабільності всередині фірми. Найважливіше, що аудит розкриває проблеми і гарантує узгодженість із законодавством. Менеджер у своїй роботі повинен знати і постійно відслідковувати поведінку персоналу в організації, а також уміти застосовувати методи ефективного управління людськими ресурсами. До таких методів належать:

– аналіз роботи;

– планування потреби в персоналі та найм кандидатів на роботу;

– відбір кандидатів і навчання нових працівників;

– управління винагородою та оплатою праці;

– забезпечення мотивації та пільг;

– оцінка виконання, спілкування, навчання та розвиток;

– створення у працівників почуття відповідальності;

– здоров'я та безпека працівників;

– робота зі скаргами та трудові відносини [3].

Аудит персоналу дає змогу організації:

– сформувати стратегічні переваги організації у сфері управління персоналом;

– впливати на ефективність організації в цілому;

– бути лідером у своїй галузі діяльності в будь-яких ситуаційних умовах і сприяє побудові сильної організації, готової до зміни у зовнішньому середовищі, яка може адаптуватися до цих змін із користю для себе. При цьому внутрішньофірмовий аудит трудових ресурсів може поліпшити імідж служби управління персоналом та її роль у компанії [4].

Основними завданнями аналізу трудових показників на підприємстві є:

– забезпечення об'єктивної оцінки використання трудових ресурсів підприємства;

– визначення кількісних та якісних чинників на зміну трудових показників;

– дослідження шляхів усунення негативного впливу на ефективність формування персоналу підприємства;

– розроблення рекомендацій щодо поліпшення використання трудових ресурсів для підвищення продуктивності праці.

Етапами проведення аудиту аналізу трудових показників на підприємстві є:

– з’ясування форми та системи оплати праці, які застосовуються на даному підприємстві, що дасть змогу аудиторові визначити аудиторський ризик;

– загальне дослідження об’єкта за допомогою тесту;

– перевірка розрахункових та платіжних відомостей, особисті рахунки співробітників, а також первинні документи;

– після тестування аудитор розробляє програму перевірки, згідно з якою здійснюється детальне вивчення операцій [5].

Для проведення повномасштабного аудиту персоналу будь-якої організації потрібне доскональне знайомство з особливостями кадрової політики і результатами її здійснення. Цілком природно, що зовнішні аудитори, вперше проводячи аудит на даному підприємстві, зажадають необхідну інформацію від служби по управлінню персоналом. І тут неоціниму допомогу може надати документація внутрішнього аудиту, якщо такий регулярно проводиться в організації. Аналізуючи динаміку трудових показників, можна здійснити їх прогнозування та дізнатися, наскільки ефективно підприємство використовує трудові ресурси [7].

Систематичних аналіз трудових показників визначає можливості для узгодження процесу взаємодії окремих характеристик, що дає змогу оцінювати вплив кожного параметра окремо та всієї сукупності на загальну результативність праці. У процесі аналізу трудових показників потрібно здійснювати науково обґрунтовану вибірку із загального масиву показників найбільш результативних із погляду їх впливу на результативність і прибутковість підприємства.

До системи трудових показників О.А. Грішнова відносить:

а) загальноекономічні показники (обсяг виробництва або вартість виробленої продукції, величину основних фондів, частку основних фондів невиробничого призначення та ін.);

б) результативність роботи (виробіток у натуральному, вартісному та трудовому вимірах, трудомісткість, коефіцієнт змінності, прибуток, загальні витрати робочого часу, частку фондів споживання в прибутку та ін.);

в) кадрові показники (чисельність персоналу, частку окремих категорій персоналу, плинність кадрів, рівень освіти, середній вік працівників, середній розряд працівників, середній розряд виконаних робіт, періодичність підвищення кваліфікації і т. ін.);

г) оплату праці (загальну величину фонду заробітної плати, частку зарплати у витратах на виробництво продукції, середню заробітну плата працівників, міжкваліфікаційну диференціацію заробітної плати, динаміку заробітної плати за кілька періодів і т. ін.);

д) витрати на соціальні виплати (витрати на соціальні виплати, передбачені законодавством, витрати на додаткові соціальні виплати і пільги, частку витрат на соціальні виплати у витратах на виробництво продукції, витрати на утримання соціальної інфраструктури, витрати на участь у прибутках, середній розмір дивідендів і т. ін.);

е) загальні витрати на персонал (витрати на оплату праці, на розвиток персоналу, на соціальні виплати, витрати на персонал в розрахунку на одиницю продукції, частку витрат на персонал у загальних витратах виробництва, динаміку витрат на персонал); умови праці (чисельність і частку працівників, що працюють у важких та шкідливих умовах праці, рівень травматизму, захворюваності, витрати на виплату пільг та компенсацій за несприятливі умови праці, динаміку цих показників та ін.) [1, с. 258].

Така система показників є вдалою, оскільки групи показників, які вона виділяє, дають найбільш повну інформацію про функціонування персоналу та підприємства у цілому.

Наприклад, Г.В. Назарова, виділяє інформацію, що переважно стосується витрат на персонал і належним чином не враховує результативність його діяльності, і визначає такі показники:

а) показники чисельності, структури та руху персоналу: чисельність персоналу, частка окремих категорій працівників, рівень освіти, середній вік працівників, середній рівень кваліфікації, періодичність підвищення кваліфікації, плинність персоналу;

б) показники оплати праці: загальна величина фонду оплати праці, частка заробітної плати у витратах підприємства, середня заробітна плата працівників, міжкваліфікаційна (міжпосадова) диференціація заробітної плати, динаміка заробітної плати за кілька періодів;

в) показники результативності праці: виробіток у натуральному, вартісному та трудовому вимірах, трудомісткість, загальні витрати робочого часу, частка фонду споживання у величині чистого прибутку;

г) показники витрат на соціальні виплати: витрати, передбачені законодавством, додаткові пільги і компенсації, частка витрат на соціальні виплати у загальних витратах, витрати на утримання соціальної інфраструктури, витрати на участь у прибутках, середній розмір дивідендів;

д) показники загальних витрат на персонал: витрати на оплату праці, витрати на розвиток персоналу, витрати на соціальні виплати, витрати на персонал у розрахунку на одиницю продукції чи послуг, частка витрат

на персонал у загальних витратах виробництва, динаміка витрат на персонал;

е) показники, які характеризують умови праці: чисельність та частка працівників, що працюють у важких та шкідливих умовах праці, рівень травматизму, захворюваності, витрати на виплату компенсацій за несприятливі умови праці [2, с. 360–363].

Порівняльний аналіз зазначених систем показав, що більш удалою, на нашу думку, можна назвати систему трудових показників О.А. Грішнової, незважаючи на те що вона є дещо застарілою. У цілому можна зробити висновок, що саме за допомогою аналізу всіх вищеназваних трудових показників можна з усіх боків охарактеризувати не лише діяльність персоналу, а й сам персонал, що дасть змогу роботодавцю раціонально оцінювати власних працівників.

Висновки з цього дослідження. На даному етапі розвитку країни планування трудових показників набуває особливого значення, оскільки пріоритетним та першочерговим для підприємства завданням є набуття конкурентоспроможних переваг. Оскільки ми виявили, що саме конкурентоспроможний, освічений персонал є передумовою для ефективного розвитку підприємства, то існує необхідність у раціональному аналізі не лише показників результатів праці, а й кадрової політики підприємства.

У цілому аудит трудових показників дає змогу оцінити економічну ефективність трудової діяльності на рівні підприємства та його структурних підрозділів. У звіті аудитора повинні бути сформульовані рекомендації щодо вдосконалення організації управління персоналом, передбачаючи приведення у повну відповідність вимогам ринку наявних на підприємстві форм, методів та процедур роботи з кадрами, а також відповідні зміни функцій та структур служб, що забезпечують кадрову політику.

Отже, існує необхідність у проведенні аудиту трудових ресурсів за допомогою показників, які б найширше розкривали не лише всі аспекти діяльності персоналу, а й ступінь використання його потенціалу та характеристику політики управління персоналом підприємства. Систематичне проведення аудиторських перевірок дає можливості для оцінки стану і розвитку трудових відносин економічного суб'єкта, що підкреслює перспективи аудиту трудових ресурсів на вітчизняному ринку аудиторських послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносин : [підручник] / О.А. Грішнова. − К. : Знання, 2004. – 535 с.

2. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [навч. посіб.] / За ред. Г.В. Назарової. − К., 2012. − 573 с.

3. Завіновська Г.Т. Економіка праці : [навч. посіб.] / Г.Т. Завіновська. − К. : КНЕУ, 2003. − 300 с.

4. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини / О.І. Іляш, С.С. Гринкевич. – К. : Знання, 2010. – 476 с.

5. Мельник Т.Г. Ефективність праці: методи вимірювання продуктивності праці та її оплати / Т.Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2005. – Вип. 7. – С. 291–296.

6. Линенко А.В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А.В. Линенко, О.Л. Шевченко // Держава та регіоні. Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 111–116.

7. Шлендер П.Е. Аудит і контролінг персоналу організації : [навч. посіб.] / За ред. проф. П.Е. Шлендера. – М. : Вузівський підручник, 2007. – 224 с.

УДК 658.5.011

Вплив трансферу ресурсів на управління промисловими підприємствами

Феєр О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

У статті показано роль та місце трансферних операцій основних видів ресурсів у процесі здійснення підприємницької діяльності. Доведено, що саме оптимальна організація трансферу сировинних, енергетичних, інноваційних, інформаційних, трудових та фінансових ресурсів є одним з резервів покращення управління підприємством. Дано характеристику об'єктів трансферу, які використовуються у процесі функціонування підприємств. А також показано зв'язки зовнішніх суб'єктів трансферу і підприємства.

Ключові слова: управління підприємством, об'єкт трансферу, суб'єкт трансферу, трансферні операції, внутрішній трансфер, зовнішній трансфер.

Фэер О.В. ВЛИЯНИЕ ТРАНСФЕРА РЕСУРСОВ НА УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье показана роль и место трансферных операций основных видов ресурсов в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Доказано, что именно оптимальная организация трансфера сырьевых, энергетических, инновационных, информационных, трудовых и финансовых ресурсов является одним из резервов улучшения управления предприятием. Дана характеристика объектов трансфера, которые используются в процессе функционирования предприятий. А также показано связи внешних субъектов трансфера и предприятия.

Ключевые слова: управление предприятием, объект трансфера, субъект трансфера, трансферные операции, внутренний трансфер, внешний трансфер.

Feyer O.V. INFLUENCE TRANSFER OF RESOURCES ON MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article shows role and place of transfer operations the main types of resources in the process of entrepreneurial activity. It is proved that exactly the optimal organization of the transfer of raw materials, energy, innovation, information, labor and financial resources is one of the reserves for improving enterprise management. Description objects of transfer, which are used in the process of functioning the enterprises, is given. And also shows the connections of external entities of the transfer and enterprise.

Keywords: enterprise management, object of transfer, subject of transfer, transfer operations, internal transfer, external transfer.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі економіка України загалом і промисловості зокрема потребує докорінних змін. Промисловий сектор займає найбільшу частку у економіці країни, зокрема у 2016 році обсяг виробленої продукції становив 48,6 % від загального річного обсягу виробництва товарів та послуг України, при чому цей сектор обслуговувало 37,1 % працівників від загальної кількості працюючого населення [1]. Статистичні дані підтверджують вагомість промислового виробництва у економіці держави.

Промисловість України складається з великої кількості галузей основними з яких є машинобудування, металургія, хімічна, будівельна, деревообробна, харчова тощо. Ефективність функціонування промислових підприємств у значній мірі залежить від рівня системи управління процесом виробництва та фінансами. Основними показниками виробництва є продуктивність, енерговитратність, собівартість, технологічна озброєність, рівень автоматизації тощо. Особливо важливими показниками є матеріало- та енергоощадність виробництва, мінімізація браку, які безпосередньо впливають на фінансові втрати підприємства.

Промислові підприємства в процесі своєї виробничо-господарської діяльності використовують найрізноманітніші види ресурсів, передовсім інвестиційні, фінансові, інноваційні, сировинні, енергетичні, матеріальні та інші. Якщо мова йде про машинобудівні підприємства, то для них найважливішими є фінансові, сировинні, енергетичні, інноваційні та матеріальні у вигляді напівфабрикатів та комплектуючих. Вказані ресурси підприєм-

© Феєр О.В.

ство отримує від фінансових установ та інших організацій, закуповує у постачальників або виготовляє самостійно. Залежно від постачальника тих чи інших ресурсів в процесі виробничо-господарської діяльності підприємства, розрізняється поняття зовнішнього та внутрішнього трансферу. Якщо мова йде про закупівлю ресурсів від зовнішніх постачальників, то у цьому випадку має місце зовнішній трансфер, який є типовим для переважної більшості підприємств. У разі використання ресурсів власного виробництва чи внаслідок виробничо-господарської діяльності, така операція трактується, як внутрішній трансфер. Трансферні операції є невід'ємною частиною функціонування підприємств, при цьому вони мають значний вплив на результати виробництва. Це означає, що оптимальна організація цих операцій може забезпечити позитивний вплив на економічні показники підприємств і промислового сектору України в цілому. Тому організація оптимального трансферу ресурсів є вагомим резервом підвищення ефективності функціонування виробничо-господарської діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор, в яких розглядають цю проблему і підходи її розв'язання. Дослідженням трансферу технологій присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: Андросова О.Ф. [2], Верби В. А. [3], Грейсона Дж. [4], Рапопорта В. [5], Хемела Г. [6] та Стіла Л. [7], які займалися розвитком теорії, методології та комерціалізації трансферу і технологізацією управління. Крім цього в науковій літературі широко вживаються поняття «трансфер технологій», «міжбюджетний трансфер», «трансферна ціна», «трансферне ціноутворення», «трансфер капіталу» тощо [8]. Ці поняття є загальними, а окремі з них мають місце на підприємствах різних галузей.

Виконаний аналіз літературних джерел показує, що основна увага вчених була наділена дослідженню трансферу інновацій, тоді як решта видів ресурсів залишилися поза увагою. З цього видно, що дослідженням впливу трансферу сировинних, енергетичних, трудових та інших видів ресурсів на виробничо-господарську діяльність підприємства у публікаціях наділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування необхідності організації та ролі трансферу основних видів ресурсів для підвищення показників виробничо-господарської діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція на національних та міжнародних ринках постійно посилюється через суперництво між виробниками з метою отримання високих прибутків та завоювання нових ринків збуту. Це змушує виробників готової продукції здійснювати пошуки та впроваджувати різноманітні заходи спрямовані на підвищення основних показників конкурентоспроможності готової продукції. Одним із резервів підвищення ефективності управління підприємством є організація трансферу основних видів ресурсів, які є об'єктами трансферу, що дозволяє підвищити показники виробничо-господарської діяльності наприклад знизити собівартість готової продукції.

У процесі виробництва структурні підрозділи підприємства функціонують як єдиний організм виконуючи виробничі завдання націлені на отримання найкращих фінансово-економічних показників. На підприємствах постійно відбуваються процеси передачі об'єктів трансферу (рис. 1). Операції трансферу цих ресурсів зумовлені потребами виробництва і відбуваються як всередині підприємства, так і з зовнішніми суб'єктами господарювання.

Суб'єктами трансферу ресурсів виступають,з одного боку, підприємства, наукові установи, організації, державні органи влади, вищі навчальні заклади та інші юридичні особи незалежно від форми власності, що володіють певними видами ресурсів (суб'єкти зовнішнього трансферу), а з іншого – структурні підрозділи та відділи підприємства (суб'єкти внутрішнього трансферу).

Результативність виробництва у великій мірі залежить від рівня організації трансферних операцій і взаємодії між підприємством та зовнішніми суб'єктами трансферу. Трансферні операції відбуваються на підприємстві постійно, починаючи від закупівлі об'єктів трансферу, таких як сировина, матеріали, енергія тощо і закінчуючи реалізацією готової продукції. До таких операцій можна віднести трансфер фінансових ресурсів, трансфер сировини і матеріалів, трансфер різних енергоносіїв (електричної енергії, теплової), трансфер науково-технологічної інформації та інноваційних рішень, трансфер трудових ресурсів, трансфер технологічного обладнання, трансфер напівфабрикатів та готової продукції тощо. На кожній стадії управління підприємством має місце взаємний вплив цих операцій одна на одну, від яких в сукупності залежить результат виробничо-господарської діяльності підприємства.

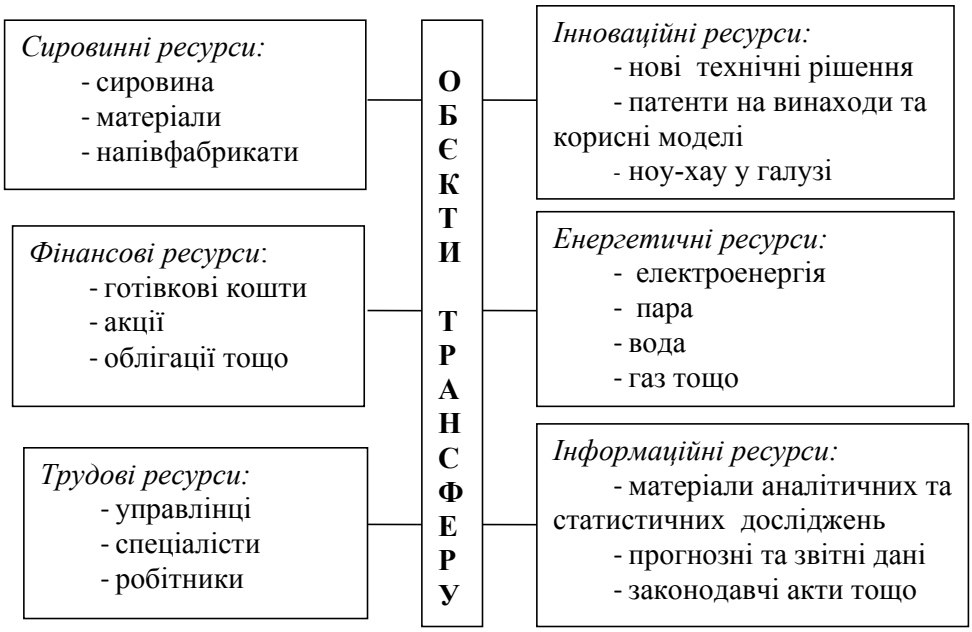


Рис. 1. Об'єкти трансферу підприємства

Під трансфером сировинних ресурсів слід розуміти сукупність операцій пошуку сировини, реальної оцінки її вартості, транспортування та розрахунків за неї. Таким чином, трансфер сировинних ресурсів утворює ланцюжок взаємопов'язаних операцій поєднаних однією метою отримання ресурсів необхідної якості, придатних для реалізації технологічного процесу та в потрібних обсягах за оптимальною ціною. Основним завданням трансферу сировинних ресурсів є пошук способів максимального зниження їх ціни за умови збереження необхідної якості.

Трансфер енергетичних ресурсів полягає у виборі енергетичних носіїв, систем їх постачання до місця споживання за прийнятними цінами і в необхідних обсягах. Враховуючи різноманітність енергоносіїв за різними властивостями, характеристиками та параметрами трансфер енергоресурсів є досить різноманітний, однак у найбільших обсягах споживається електрична енергія. Тому важливим завданням трансферу електроенергії є оцінка можливості використання та реалізація впровадження альтернативних та відновлювальних джерел.

Трудові ресурси підприємства є сукупністю працездатних працівників, які задіяні у сфері виробництва. Облік та контроль трудових ресурсів підприємства здійснюється з метою визначення їх чисельності і складу, вивчення динаміки росту, спостереження за розподілом за статтю, віком, стажем роботи, кваліфікацією та спеціальністю, вивчення переміщення працюючих, обчислення використання трудових ресурсів і робочого часу. Чисельність та структура трудових ресурсів характеризує можливості виконання обсягу праці підприємства з метою забезпечення основного та додаткового виробництва [9].

Однією з трансферних операцій трудових ресурсів підприємства є добір професійного складу. Особливу цінність мають фахівці, які організовують та реалізовують основний технологічний процес, також спеціалісти, котрі здійснюють експлуатацію і обслуговування технологічного обладнання. Не менш важливу роль відіграють працівники основних відділів (технічний, постачання, бухгалтерія, фінансово-економічного, збуту, маркетингу), які здійснюють організацію і контроль виробництва. Їх добра теоретична підготовка та практичний досвід уможливлює успішне виконання поставлених завдань і, відповідно, економічне зростання.

Фінансові ресурси – сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства і призначені для різноманітних фінансових операцій з метою забезпечення функціонування підприємства. Частково вони формуються на початку діяльності підприємства, тобто на етапі створення статутного фонду. В подальшому ці кошти інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення і розвитку виробництва [10].

Крім того, фінансові ресурси постійно використовуються в процесі функціонування під-

приємства, а також забезпечують та обслуговують виробничу, інвестиційну, інноваційну та інші види діяльності.

Під інформаційними ресурсами промислових підприємств розуміють набір інформації про поточний стан фінансово-господарської, виробничо-комерційної, кадрової, інвестиційної та інших видів діяльності підприємства, що дозволяє організувати оперативне управління підприємством у різних умовах його функціонування.

Українське законодавство трактує інновації як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваційні ресурси для промислових підприємств – це можливість для забезпечити собі технологічні та організаційні зміни, які забезпечать підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва. Формування та використання інноваційних ресурсів повинно бути невід'ємною частиною загальної системи управління на підприємстві. Відповідно менеджмент підприємства повинен використовувати проактивний та адаптативний менеджмент для отримання і розвитку конкурентних позицій.

На рис. 2. наведено схема організації трансферних операцій підприємства, яка показує місце трансферу ресурсів у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства.

Вказана взаємодія є мало ефективною, оскільки залежить від рівня узгодження трансферу різними видами ресурсів (сировинними, фінансовими, енергетичними, трудовими, напівфабрикатами, певними видами послуг, інформацією, інноваціями тощо) між суб'єктами трансферу. На ефективність відзначених трансферних операцій впливають не лише управлінські рішення керівників підприємством, а й безпосередні виконавці та керівники середньої ланки управління. Це означає, що ефективна організація транс-



Рис. 2. Взаємодія об'єктів і суб'єктів трансферу у процесі функціонування підприємства

феру ресурсів вимагає високої виконавчої дисципліни, кваліфікації виконавців та належної бази даних щодо джерел ресурсів. Разом з тим необхідно забезпечити належний контроль за здійсненням трансферних операцій з боку керівництва підприємства, що вимагає удосконалення організаційної структури управління підприємством.

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку. Аналіз управління підприємствами показує, що трансферні операції є невід'ємними елементами їх функціонування, а ефективна організація трансферних операцій є вагомим резервом підвищення показників діяльності підприємства в умовах конкуренції на зовнішніх та внутрішніх ринках. В подальших дослідженнях доцільно здійснити кількісну оцінку впливу трансферу ресурсів на виробничо-господарську діяльність підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України 1998-2018рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org

2. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: [монограф.] / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К.: Кондор. – 2007. – 356 с.

3. Верба В. А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. -– 2010. – № 5. – С. 52–59.

4. Грэйсон Дж. К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. Грэйсон, К. О'Делл ; пер. с англ. ; предисл. Б. З. Мильнер. – М. : Экономика, 1991. – 319 с.

5. Рапопорт В. Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В. Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 127 с.

6. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Гари Хэмел, К.К. Прахалад, Говард Томас, Д. О'Нил; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.

7. Steele L. W. Managing technology: The strategic view / Lowell W. Steele. -New York : St. Louis : McGraw-Hill Company, 1989. – 384 p.

8. Князь С. В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: [монографія] / С.В. Князь. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 332 с.

9. Экономическая статистика / Под ред. А.Я. Боярского и Е.Г. Ясина. М. – Изд-во Моск. ун-та, 1980. – 478 с.

10. Хрущ Н. В. Аналіз та оцінка рівня прибутковості фінансових ресурсів підприємства / Н. В. Хрущ // Економіст. – 2007. – № 7. – С. 28-31.

УДК 65.012.123

Забезпечення ринкового аспекту економічної безпеки фармацевтичних підприємств

Філіпковська Л.О.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Савченко Г.С.
магістрант
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Стаття присвячена дослідженню ринкової складової економічної безпеки підприємств фармацевтичної галузі України, а також її впливу на формування стратегічних задач розвитку суб'єктів господарювання. Виконано оцінку стану фармацевтичного ринку. Виявлено основні загрози, а також запропоновано можливі шляхи реалізації ринкового аспекту економічної безпеки підприємств фармацевтичної промисловості.

Ключові слова: фармацевтична галузь, економічна безпека, ринкова складова, загрози економічної безпеки, показники ринкової складової економічної безпеки фармпідприємств.

Филипковская Л.А., Савченко А.С. ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЫНОЧНОГО АСПЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию рыночной составляющей экономической безопасности предприятий фармацевтической отрасли Украины, а также ее влияния на формирование стратегических задач развития субъектов хозяйствования. Выполнена оценка состояния фармацевтического рынка. Выявлены основные угрозы, а также предложены возможные пути реализации рыночного аспекта экономической безопасности предприятий фармацевтической промышленности.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, экономическая безопасность, рыночная составляющая, угрозы экономической безопасности, показатели рыночной составляющей экономической безопасности фармпредприятия.

Filipkovska L.O., Savchenko G.S. PROVIDING THE MARKET ASPECT OF THE ECONOMIC SECURITY OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

The article is devoted to the research of the market component of the economic security of the enterprises of the pharmaceutical industry of Ukraine, as well as its influence on the formation of strategic tasks for the development of economic entities. The state of the pharmaceutical market was assessed. The main threats have been identified and possible ways of implementing the market aspect of the economic security of the pharmaceutical industry are suggested.

Keywords: pharmaceutical industry, economic security, market component, threats to economic security, indicators of the market component of the economic security of the pharmaceutical enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Показник здоров'я нації є одним з найважливіших індикаторів економічного рівня країни, оскільки висвітлює дійсний стан якості життя населення. Фармацевтична галузь відноситься до високотехнологічного та наукоємного виробництва. Розвиток та стабільність фармації має високий вплив на підвищення рівня економіки країни загалом, розвиток охорони здоров'я, страхового діла та фінансів.

Фармацевтична галузь є важливою ланкою господарства України. Її представляють більше сотні підприємств. Згідно з даними Державної служби статистики України спостерігаються зростання частки вітчизняної продукції на внутрішньому ринку на 9,1% порівняно з 2016 р.; зростання експорту вітчизняної фармпромисловості (на 19% у 2016 р. порівняно з 2015 р.) [1].

Вихід України на європейські ринки спонукав до істотних змін у підготовці кадрів, модернізації обладнання, стандартів якості, відстежуванні фальсифікату, ціноутворенні та доступності ліків населенням. Україна має великий потенціал щодо виготовлення своїх високоякісних препаратів. Зараз існує значний резерв імпортозаміщення препаратів кардіології, анестезіології, ревматології, протимі-

© Філіпковська Л.О., Савченко Г.С.

кробних засобів, що дає змогу відмовитись від 63% імпортних аналогів. Важливо, що вітчизняна фармацевтична промисловість забезпечує робочі місця понад 25 тис. громадян України без урахування фармацевтів та провізорів.

Утім, розвиток фармацевтичної галузі зазнає певних проблем. До загальних проблем відносяться умови діяльності підприємств України, а саме фінансові економічні зміни, нестабільність цінової та економічної політики держави, низька купівельна спроможність населення, недостатність власних обігових коштів у основних замовників. У фармацевтичному виробництві є специфічні проблеми [2, с. 247], такі як введення мораторію на підвищення цін і тарифів на лікарські засоби й продукцію медичного призначення, встановлення обмежень на торговельну націнку для дистриб'юторів лікарських засобів вітчизняного виробництва, висока ставка акцизного податку на лікарські препарати, низький технічний рівень виробництва в країні, висока собівартість продукції, падіння попиту на безрецептурні лікарські засоби, дефіцит сировини вітчизняного виробника та коливання цін на імпортну сировину.

У цих умовах досягнення належного рівня забезпечення населення лікарськими засобами багато в чому залежить від реалізації економічної безпеки фармацевтичної галузі.

Перелічені специфічні проблеми, а також посилення конкуренції на українському фармацевтичному ринку й конкуренції з більш дешевими препаратами виробників, не сертифікованих по GMP (Індія, Росія, Білорусь), свідчать про те, що успіх діяльності підприємств фармацевтичної галузі залежить від правильності вибраної моделі поведінки на ринку, збутової політики, ціноутворення тощо.

Вищенаведене зумовило актуальність статті, оскільки успіх діяльності фармацевтичних виробників є більш вразливим саме з ринкового аспекту економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значущість дослідження зумовлена тим, що в доступній вітчизняній та зарубіжній літературі практично відсутні роботи, які аналізують ринкову складову економічної безпеки у фармацевтичній галузі та вивчають її вплив на формування стратегічних задач розвитку фармпідприємств, а також на процеси досягнення економічної безпеки та підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Фармацевтична галузь не може ефективно і налагоджено працювати без державного втручання і підтримки. Інноваційні та інвестиційні державні програми спонукають до розвитку підприємства, держава не допускає монополізації ринку, а державні цільові програми намагаються забезпечити населення необхідними препаратами.

В економічній літературі навіть уведено і досліджено поняття фармацевтичної безпеки як складової економічної безпеки держави в умовах інноваційної моделі соціально-економічного розвитку.

Загальні проблеми економічної безпеки, що включають у себе елементи забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємництва, знайшли своє відображення в роботах Л.І. Абалкіна, Т.Г. Васильціва, В.М. Геєця, С.Б. Довбні, Т.Т. Ковальчука, О.М. Ляшенка та інших вчених.

Питаннями економічної безпеки фармацевтичної галузі займаються такі вітчизняні дослідники, як І.А. Герасименко, В.М. Голубка, Г.П. Оласюк, та такі зарубіжні вчені, як З.М. Голант, Д.А. Кузнєцов, Е.О. Коржавих, Л.В. Мошкова.

Визначенню методології та критеріїв забезпечення фармацевтичної безпеки держави, а також аналізу показників фармацевтичної безпеки з урахуванням тенденцій вітчизняного фармацевтичного ринку присвячено роботи А.Й. Дацко, О.І. Дацко, В.П. Черниха, В.В. Шаповалова.

Фармацевтичний ринок сьогодні має дуже багато проблем і загроз. Серед основних загроз слід назвати жорстку конкуренцію як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, недостатню роботу маркетингу, стійке місце іноземних виробників на вітчизняному ринку, збільшення фальсифікату. Всі ці загрози ще більше підкреслюють необхідність захисту галузі з боку ринкового аспекту економічної безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, фармацевтична галузь є однією з провідних галузей в економіці країни, а забезпечення економічної безпеки цієї ланки – це пріоритетна задача. Але, проаналізувавши останні публікації, можемо зробити висновок, що аналізу саме ринкової складової економічної безпеки приділяється мало уваги або вона розглядається у складі іншого аспекту, незважаючи на те, що ця складова найбільше потребує реалізації заходів економічної безпеки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення концептуальних підходів до дослідження впливу ринкового аспекту на досягнення економічної безпеки підприємств фармацевтичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява категорії економічної безпеки в науковій літературі обумовлена переходом економіки України до ринкової і як наслідок, виходом на світові ринки, поглибленням інтеграційних зв'язків тощо. Розвиток ринкових механізмів в економіці України значно посилює вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємств.

Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, що не позначаються негативно на його діяльності [3].

Складовими економічної безпеки є фінансова, інтелектуальна, кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова.

Економічна безпека фармацевтичної галузі – стан фінансового, науково-дослідного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу галузі, а також інституційних, правових, організаційно-економічних відносин державних органів управління та виробників, що забезпечує її здатність функціонування на інноваційній основі та гарантує доступність для населення та високу медичну ефективність лікарських засобів [3].

Можна виділити дві основні загрози економічній безпеці фармацевтичної галузі країни [4, с. 26]:

1) нездатність забезпечити населення основною номенклатурою лікарських засобів, увесь цикл виробництва яких знаходиться на території держави;

2) низький рівень інновацій і технологій, що використовуються під час розроблення та виробництва лікарських засобів.

На основі літературних джерел визначено чотири принципи забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі:

1) орієнтування на інноваційну модель розвитку галузі;

2) відведення якості, ефективності та безпечності лікарських засобів ключових позицій у фармпромисловості;

3) позначення пріоритетності національної фармацевтичної галузі в реалізації державних програм у сфері охорони здоров'я;

4) імпортозаміщення лікарських засобів.

Зважаючи на специфіку фармацевтичної галузі, у табл. 1 ми дали характеристику найвпливовіших складових економічної безпеки фармпідприємств (порядок переліку зроблено з урахуванням вагомості складової).

Беручи до уваги велику кількість конкурентів як на внутрішньому, так і зовнішньому

Таблиця 1

Складові економічної безпеки підприємства фармацевтичної галузі

Складові економічної безпеки	Характеристика складової економічної безпеки
Фінансова	Вказує на ефективне використання фінансових ресурсів. Основними проблемами є неправильне фінансове планування, управління активами, некоректна цінова політика, неправильно вибрана фінансова стратегія тощо.
Ринкова	Характеризує ступінь відповідності можливостей підприємства адаптуватися до зовнішніх умов та вимог ринку. Основними проблемами є зменшення частки на ринку, здача конкурентних позицій тощо.
Інтелектуальна та кадрова	Відповідає за збереження інтелектуального потенціалу підприємства. Загрозами стає недостатня кваліфікація персоналу, низька продуктивність, неправильне управління інтелектуальною власністю.
Техніко-технологічна	Основною задачею є відповідність технологій та обладнання сучасним аналогам з точки зору використання ресурсів. Основною проблемою є фізичне й моральне зношування бази.
Політико-правова	Правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства на всіх рівнях його діяльності. Причинами виникнення проблем є невиконання договірних відносин, господарські суперечки, зміна положень національного й міжнародного законодавства, економічна й політична блокада, ембарго.
Екологічна	Виконання екологічних норм, мінімізація забруднення навколишнього середовища. Основними проблемами постають штрафи за порушення екологічних норм, втрата ринку як наслідок порушення екологічних параметрів продукції.

ринках, дуже низьку платоспроможність населення, певні заборони у напрямі реклами лікарських засобів, помилки в політиці ціноутворення, можна стверджувати, що найбільшої загрози економічна безпека фармацевтичної галузі сьогодні зазнає саме з боку ринкової складової.

З іншого боку, нестабільність переваг покупців, неможливість контролювати або передбачити дії конкурентів й постачальників призводять до того, що незахищеність безпеки ринкового аспекту веде до збільшення загроз з боку інших складових. Так, наприклад, неправильна рекламна політика може створити негативний імідж компанії, що знизить продаж виготовленої продукції. Наслідком цього є зниження прибутку, що унеможливить або значно ускладнить розвиток та удосконалення самого підприємства (модернізацію обладнання, підвищення кваліфікації працівників, розробку нового препарату).

Через те, що саме ринкова складова вказує на рівень відповідності виробничих можливостей підприємства до запитів ринку, як налагоджено діють науково-дослідна робота, виробництво та збут, а також як діяльність підприємства відповідає потребам споживачів, покращення показників цієї складової приведе до покращення показників інших складових.

Фармацевтичний ринок – один з найпотужніших промислових секторів економіки України. Незважаючи на те, що ключові макроекономічні показники країни погіршуються (ВВП збільшився за минулий рік лише на 2,9%, а в 2015 р. впав на 31,3%, загальний державний борг в доларовому еквіваленті досяг відмітки 75,01 млрд. спостерігається нестабільність курсу валют), фармацевтична промисловість продовжує розвиватися. За підсумками 2016 р. обсяг продажів лікарських засобів склав 60 млрд. грн. за 1,5 млрд. упаковок.

З березня 2017 р. фіксується певна стабілізація курсу гривні до долара і, як наслідок, відбувається зменшення роздрібнених цін на імпортні лікарські засоби. Якщо така ситуація продовжиться, то ціни й на українські препарати також стабілізуються.

Аналізуючи структуру споживання лікарських засобів, бачимо, що переваги українців зміщуються в бік вітчизняної продукції, що дало змогу українським виробникам зміцнити свої позиції на ринку.

На рис. 1 та 2 показано обсяги продажів лікарських засобів на українському фармацевтичному ринку за 2014–2016 рр. із зазначенням темпів приросту/убутку порівняно з попереднім роком.

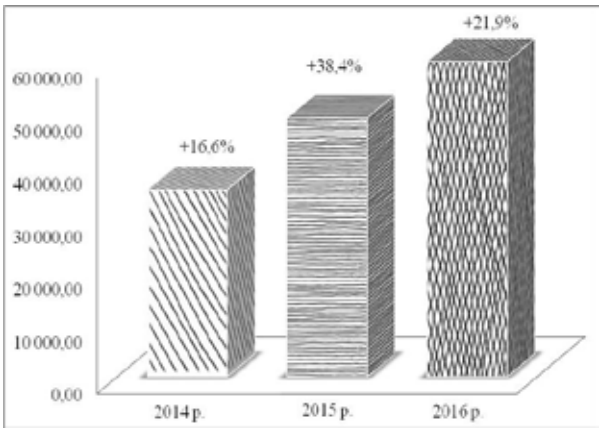


Рис. 1. Динаміка аптечних продажів лікарських засобів за 2014–2016 рр., млн. грн.

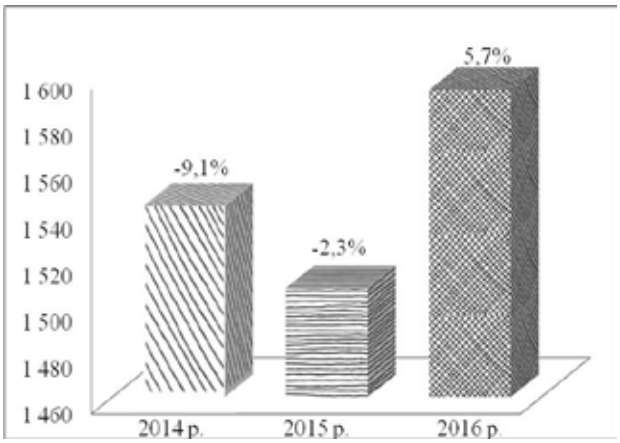


Рис. 2. Динаміка аптечних продажів лікарських засобів у натуральному вираженні за 2014–2016 рр., млн. упаковок

Система розвитку фармацевтичного ринку дуже складна. Стримуючими факторами є значне перевищення пропозиції над попитом, недостатнє використання ресурсного потенціалу, значна різниця у зростанні ринку в грошовому та натуральному вираженні.

Таким чином, успішне вирішення ринкового аспекту економічної безпеки фармпідприємства допоможе знайти шляхи виживання та адаптуватися до певних умов функціонування.

За ринкову складову безпеки на підприємстві відповідає служба маркетингу. Цей аспект безпеки вказує на рівень відповідності виробничих можливостей підприємства до зовнішніх, що формуються в ринковому середовищі, тобто на те, наскільки науково-дослідна робота, виробнича і збутова діяльність відповідають запитам ринку і конкретним потребам споживачів.

Авторами досліджено загрози ринкової складової економічної безпеки фармпідприємств. На рис. 3 представлено внутрішні та зовнішні види загроз.

Нині головною загрозою ринкової складової економічної безпеки фармацевтичної галузі є дуже низька платоспроможність населення. Тобто на практиці не виконується головна мета будь-якої галузі – доведення продукції до споживача. Для ліквідації цієї загрози треба вирішити проблему ціноутворення та нарахування відсотків на лікарські засоби як власного виробництва, так і імпортних засобів.

Серед нечесних дій конкурентів в середовищі ринку можна виділити корупцію в ліцензійній сфері. Також серед вагомих ризиків, що вплинуть на адаптацію підприємств на ринку, є змоги до порушення антимонопольного законодавства, порушення стандартів безпеки виробленої продукції, невідповідність до вимог реклами (бо реклама лікарських засобів значно відрізняється від реклами будь-яких інших засобів, що обумовлено її специфікою), неправомірне використання об'єктів інтелектуальної власності.

Не можна не відзначити складність виходу українських виробників на європейський ринок. І ця складність стосується більше не якості продукції, адже в Україні діють такі ж стандарти до якості, що й в країнах ЕС, а саме недосконаліть правової системи. Нормативні акти, що діють зараз, дають змогу зарубіжним компаніям майже вільно продавати свої препарати на ринку України, а вихід українських компаній на зарубіжні ринки дуже складний. Виробництво фармацевтичної продукції в Україні здійснюють близько 120 підприємств. Найбільшими українськими виробниками

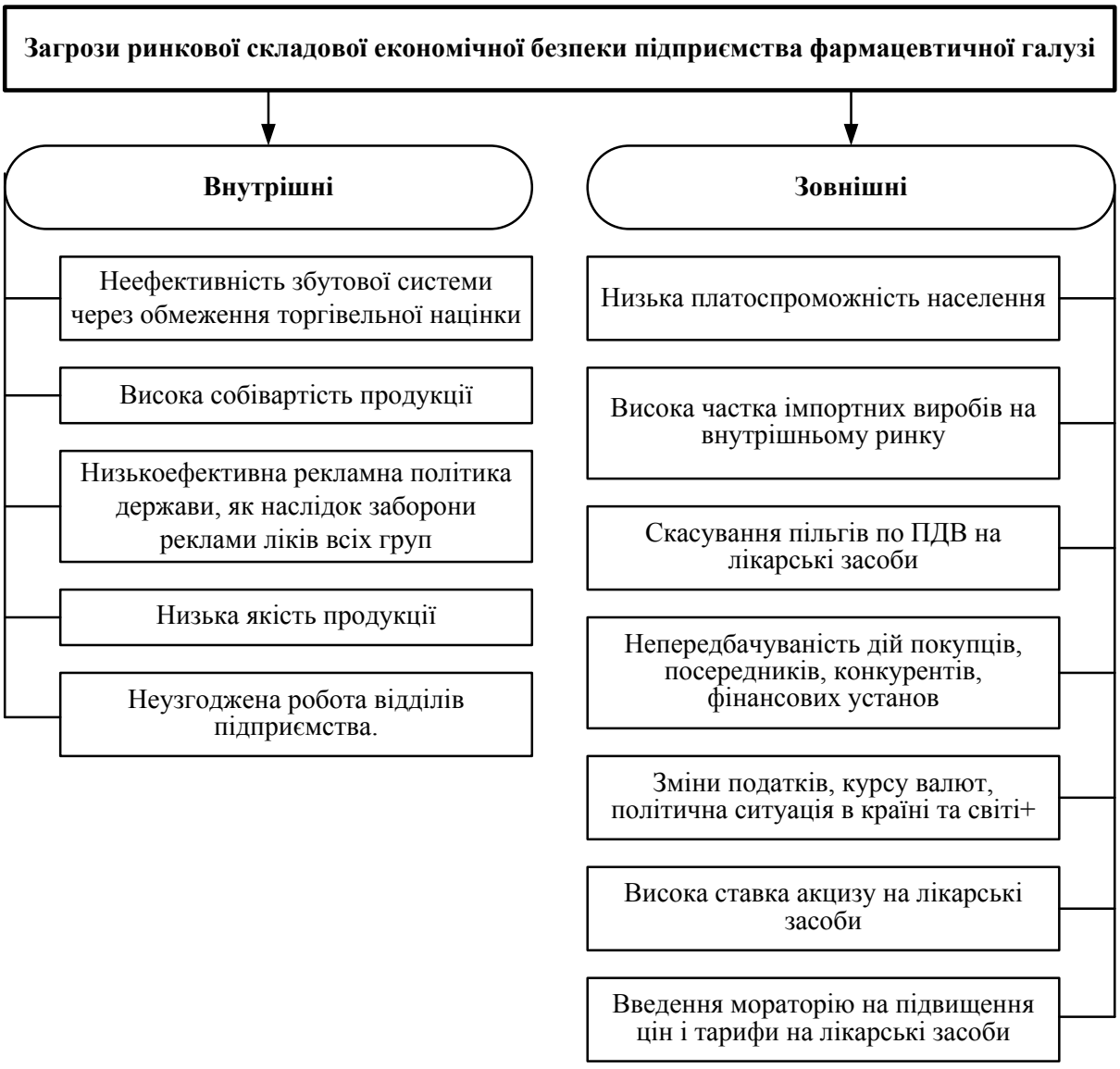


Рис. 3. Види загроз ринкової складової економічної безпеки

фармацевтичної продукції є ПАТ «Фармак», Корпорація «Артеріум» («Київмедпрепарат», «Галичфарм»), ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»».

На базі літературних джерел [3; 4, с. 25–26] виділено економічні показники, що характеризують ринкову складову економічної безпеки підприємств фармацевтичної галузі:

– коефіцієнт ринкової віддачі активів, що повинен зростати;

– частка фірми на ринку, що повинна зростати;

– коефіцієнт інноваційних витрат, що повинен зростати;

– коефіцієнт ефективності рекламної політики підприємства (позитивний результат спостерігається за значення більш 15%).

За даними Державної служби статистики [1] були розраховані вищезазначені показники для п'яти фармпідприємств України. Підприємства були вибрані за рейтингом обсягу аптечних продажів у грошовому вимірі. Результати наведено в табл. 2.

Аналіз значень показників ринкової безпеки основних підприємств фармацевтичної галузі вказує на досить низький рівень ринкової безпеки. Показники мають тенденцію до збільшення, але зростають недостатніми темпами. Найбільш вразливим виявлено показник ефективності реклами, який в усіх випадках є нижче нормативного (>15%), за винятком ПАТ «Фармак».

Не досить високим є й коефіцієнт інноваційних витрат, що з роками здебільшого погіршується.

Для успішної реалізації ринкового аспекту економічної безпеки підприємств фармацевтичної галузі авторами розглянуто та сформульовано проблеми, які потребують подальшого вирішення (табл. 3).

Розвиток вітчизняного фармацевтичного ринку не може здійснюватись без урахування досвіду провідних країн та країн-сусідів. Виділимо особливості вжиття заходів щодо досягнення економічної безпеки цих держав.

Так, проблемами безпеки фармацевтичної галузі в Польщі займаються спеціальні фірми, які звітують Міністерству охорони здоров'я, і їх функції не дублюються.

Наприклад, в Білорусії питанням економічної безпеки займається лише держава, оскільки майже всі підприємства-виробники є державними і функціонують завдяки реалізації державних програм. Для захисту ринку від імпорту країна реалізує державну закупівлю препаратів для госпіталів. Також однією з найуспішніших програм імпортозаміщення є програма виготовлення ліків для хворих на цукровий діабет на одному з найбільших заводів країни. За минулий рік Білорусь зменшила обсяг імпортних засобів за рахунок виробництва аналогічних на 2%. На перше півріччя 2017 р. в грошовому вимірі доля вітчизняних препаратів досягла 53%. Згідно з даними Белстату їх ринок забезпечений власними ліками на 70%, до того ж цей показник з кожним місяцем лише збільшується.

Висновки з цього дослідження. Фармацевтична галузь для досягнення своєї мети – покращення здоров'я населення – пови-

Таблиця 2

Показники ринкової складової безпеки фармпідприємств України

Підприємство	Коефіцієнт ринкової віддачі активів			Частка фірми на ринку, %			Коефіцієнт інноваційних витрат			Коефіцієнт ефективності рекламної політики, %		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ПРАТ «Дарниця»	0,182	0,171	0,125	7,254	7,598	5,685	0,164	0,168	0,133	4,47	3,94	2,72
ПАТ «Фармак»	0,088	0,118	0,155	5,917	8,028	11,287	0,072	0,086	0,112	14,17	16,36	17,20
ПАТ «Галичфарм»*	0,024	0,054	0,038	0,624	1,312	1,035	0,028	0,064	0,044	8,11	9,14	14,69
ПАТ «Київмедпрепарат»*	0,095	0,036	0,038	3,201	1,198	0,845	0,111	0,050	0,042	12,10	2,01	2,55
ПАТ «Київський вітамінний завод»	0,081	0,273	0,133	1,108	3,424	2,411	0,054	0,144	0,109	5,35	4,92	5,20

* підприємства корпорації «Артеріум»

Таблиця 3

Основні проблеми, які потребують вирішення під час реалізації ринкового аспекту економічної безпеки підприємств фармацевтичної галузі

№	Проблема	Заходи щодо досягнення ринкової складової безпеки
1.	Розвиток конкурентоздатності галузі	1) Моніторинг та діагностика внутрішніх та зовнішніх погроз; 2) підвищення рівня організаційного менеджменту, удосконалення методів управління економічною діяльністю фармпідприємств та процесами збуту; 3) запобігання ймовірних ризиків на підприємствах фармацевтичної галузі [5, с. 11]; 4) стратегічне планування процесу підвищення якості функціонування внутрішнього середовища фармпідприємств; 5) адміністрування на підприємствах, орієнтоване на попередження та пом'якшення впливу довгострокових негативних наслідків кризи.
2.	Удосконалення рекламної політики	1) Впровадження належної законодавчо-нормативної бази; 2) соціально-психологічне дослідження споживачів фармацевтичного ринку; 3) підвищення рівня інформаційного забезпечення ринку; 4) підвищення ролі цільового маркетингу.
3.	Збільшення частки вітчизняних препаратів на ринку	1) Розроблення системи заходів щодо припинення поширення імпортних засобів (часткова заборона або складність виходу на ринок, можливо, підвищення податків як на іноземні підприємства-виробники, так і на вітчизняні дистриб'ютори); 2) регулювання податкової, експортної, митної політики держави.
4.	Висока ціна на продукцію за рахунок собівартості	1) Регулювання амортизаційної, податкової, бюджетної політики держави; 2) впровадження системи страхового або державного повернення коштів за ліки кінцевому споживачу.
5.	Повільний розвиток інновацій у галузі	1) регулювання патентної, бюджетної, кредитної інноваційної політики держави; 2) підвищення ролі маркетингу інновацій; 3) організація уніфікованого діловодства, порядку зберігання, перевезення носіїв комерційної таємниці.

нна вирішити для себе певні соціальні задачі: підвищення якості фармацевтичного забезпечення, доступність, раціональне використання лікарських засобів та ресурсів, а потім оцінка впливу на показники здоров'я населення.

Таким чином, підкреслено значущість ринкового аспекту економічної безпеки у фармацевтичній галузі – відповідальність за доведення виготовленої продукції до конкретного споживача. Для досягнення стійко високих показників ринкової складової потрібна реалізація спільної стратегії держави та підприємств щодо забезпечення належної нормативної бази, покращення інвестиційного клімату, імпортозаміщення та підтримки українського виробника.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html.

2. Мороз С.Г. Особливості та проблеми розвитку фармацевтичної галузі в Україні / С.Г. Мороз // Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку : матеріали III науково-практичної конференції (4 листопада 2014 р.). – Х., 2014. – С. 245–248.

3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com.

4. Вороніна І.С. Фармацевтична безпека як складова економічної безпеки держави в умовах інноваційної моделі соціально-економічного розвитку / І.С. Вороніна // Право та інноваційне суспільство. – 2016. – № 2 (7). – С. 24–28.

5. Лебединець В.О. Оцінювання, аналізування та управління ризиками для якості на фармацевтичному підприємстві / В.О. Лебединець, С.М. Коваленко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2011. – № 6 (20). – С. 10–15.

УДК 338.47.656

Стратегії інноваційного розвитку міського пасажирського транспорту та їх реалізація

Філіппов В.Ю.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету

Лазар В.А.
студентка
Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету

Проаналізовано результати досліджень міського пасажирського транспорту у м. Одеса. Сформовано інноваційні стратегії розвитку міського пасажирського транспорту як спосіб його вдосконалення та структуризації. Запропоновано проект реалізації інноваційної стратегії в організації та заходи, спрямовані на підвищення рівня суспільної безпеки в громадському транспорті.

Ключові слова: інновація, конкурентоспроможність, розвиток, МПТ, стратегія, ефективність, функціонування.

Филиппов В.Ю., Лазарь В.А. СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ

Проанализированы результаты исследований городского пассажирского транспорта в г. Одесса. Сформированы инновационные стратегии развития городского пассажирского транспорта как способ его совершенствования и структуризации. Предложен проект реализации инновационной стратегии в организации и мероприятий, направленных на повышение уровня общественной безопасности в общественном транспорте.

Ключевые слова: инновация, конкурентоспособность, развитие, ГПТ, стратегия, эффективность, функционирование.

Filippov V.Y., Lazar V.A. INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGIES OF URBAN PASSENGER TRANSPORT AND THEIR IMPLEMENTATION

The results of urban passenger transport research in Odessa are analyzed. The innovative strategies of urban passenger transport development as a way of its improvement and structuring are formed. A project is proposed to implement an innovative strategy for organizing and conducting activities aimed at increasing the level of public safety in public transport.

Keywords: innovation, competitiveness, development, UPT, strategy, efficiency, functioning.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міський пасажирський транспорт (МПТ) займає особливе місце в загальній структурі пасажирського транспорту. У сучасному місті він є своєрідним життєдіяльним органом, бо життя міста нині неможливо уявити без постійного ефективного функціонування транспортного комплексу. Стандарти та вимоги сучасного життя зовсім інші, ніж були раніше, населення повинно задовольняти свої потреби в зручному переміщенні до місць роботи, культурних та освітніх закладів, а також до місць проживання інших людей та різноманітних сфер. Якість пасажирських перевезень впливає на психологічний та фізичний стан людей, продуктивність їх праці, відпочинок. Виходячи із цього, вдосконалення організації пасажирських перевезень та підвищення їх якості має велике народногосподарське та соціальне значення.

Разом із цим під час організації пасажирських перевезень необхідно приділяти значну увагу розробкам, спрямованим на задоволення вимог екологічної безпеки міст, щоб знизити шкідливі викиди транспортних засобів. Основними критеріями ефективної роботи пасажирського транспорту має бути безпека та комфорт пасажирів, а також зручні маршрути та менші затрати часу на переїзд з одного місця до іншого. Згідно з Транспортною стратегією України на період до 2020 р., яку затвердив Кабінет Міністрів ще у 2009 р., рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів, енергоефективності, техногенного навантаження на довкілля не відповідають сучасним вимогам. Таким

© Філіппов В.Ю., Лазар В.А.

чином, постало питання раціональної організації міського пасажирського транспорту у м. Одеса.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективного та безперебійного функціонування МПТ присвячено роботи відомих українських та зарубіжних учених: О.І. Амоші [1], В.Х. Далеки, В.В. Димченка, Ю.М. Коссого, І.О. Башинської [2], В.В. Костецького, В.М. Лисюка, М.Ю. Радченка. Особлива увага сприянню сталому розвитку МПТ приділяється з боку Європейської Комісії, яка систематично розробляє та затверджує відповідні нормативні документи [3]. О.С. Філіппова серед напрямів управління пасажирським транспортом виділяє державне регулювання якості та безпечності пасажирських перевезень; створення та регулювання відповідної законодавчо-нормативної бази та тарифне та фінансове регулювання [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основними частинами загальної, не вирішеної раніше проблеми найбільш значимих проектів розвитку транспортної інфраструктури в сучасних містах, які розробляються і реалізуються в даний час, є поліпшення екологічної ситуації, забезпечення гармонійного розвитку міста та районів за рахунок транспортної системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розробити та науково обґрунтувати інноваційні стратегії розвитку МПТ, які допоможуть підвищити його конкурентоспроможність та ефективність функціонування.

Посилення інноваційного складника розвитку міського пасажирського транспорту м. Одеса дасть змогу модернізувати транспортну систему та підвищити ефективність її функціонування, збільшити пропускну спроможність транспортної мережі, підвищити рівень безпеки на транспорті, прискорити темпи інтеграції вітчизняної транспортної системи до європейської та світової транспортних систем. Розроблення та впровадження інновацій здійснюється шляхом застосування принципово нових технологій у перевізному процесі, що веде до ефективних перетворень та модернізації МПТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення ставлення пасажирів до якості транспортного обслуговування у м. Одеса серед її жителів було проведене дослідження. Аналіз оцінок виявив особливу невдоволеність рівнем комфортності перевезень, неповним інформуванням, швидкістю руху, відсутністю розкладу та недотриманням інтервалу руху. Для поліпшення привабливості МПТ необхідно: по-перше, оновити тролейбусний та трамвайний парк, що задовольнить потреби споживачів у комфорті та швидкості; по-друге, оптимізувати схему руху, забезпечивши, таким чином, потребу в зручності та інтенсивності курсування; по-третє, треба створити єдиний координаційний цент руху, визначити розклад руху транспорту, забезпечивши задовільний режим руху у вечірні години та доступ до нього споживачів.

Міський пасажирський транспорт м. Одеса включає в себе 112 одиниць, серед яких: тролейбуси (12 маршрутів), трамваї (24 маршрути), автобуси в звичайному режимі руху (8 маршрутів), автобуси в режимі маршрутного таксі (56 маршрути) та приміський автобусний транспорт (12 маршрутів). Кількість рухомого складу – 1 429 од. Загальна протяжність маршрутів – 3 297,9 км (рис. 1) [5].

У результаті проведених досліджень було встановлено, що в м. Одеса основними проблемами вдосконалення системи міських пасажирських перевезень є такі:

1. Абсолютна більшість пасажирів перевозяться в режимі маршрутного таксі й, як наслідок, виникають проблеми з перевезенням пільгових категорій пасажирів.

2. Відсутність у місті швидкісного виду транспорту (метро, швидкісного трамвая).

3. Зниження безпеки та якості пасажирських перевезень.

4. Недосконалість наявної маршрутної мережі пасажирського транспорту, значне дублювання маршрутними таксі маршрутів електротранспорту.

5. Недостатня динаміка нарощування кількості автобусів великої та середньої місткості.

6. Погіршення екологічної ситуації в місті за рахунок зростання кількості маршрутних транспортних засобів малої та середньої пасажиромісткості [1].

Найбільш раціональним напрямом підвищення ефективності функціонування МПТ у містах є використання інноваційних стратегій розвитку [3]. Передумовою розроблення інноваційних стратегій розвитку МПТ слугував розгляд концепції соціально-етичного маркетингу міських пасажирських перевезень, згідно з якою під час дослідження й удосконалення системи пасажирських перевезень необхідно враховувати інтереси трьох сторін [6]:

– громади міста. Інтересами цієї сторони є екологічний стан міста, обмежене забруд-

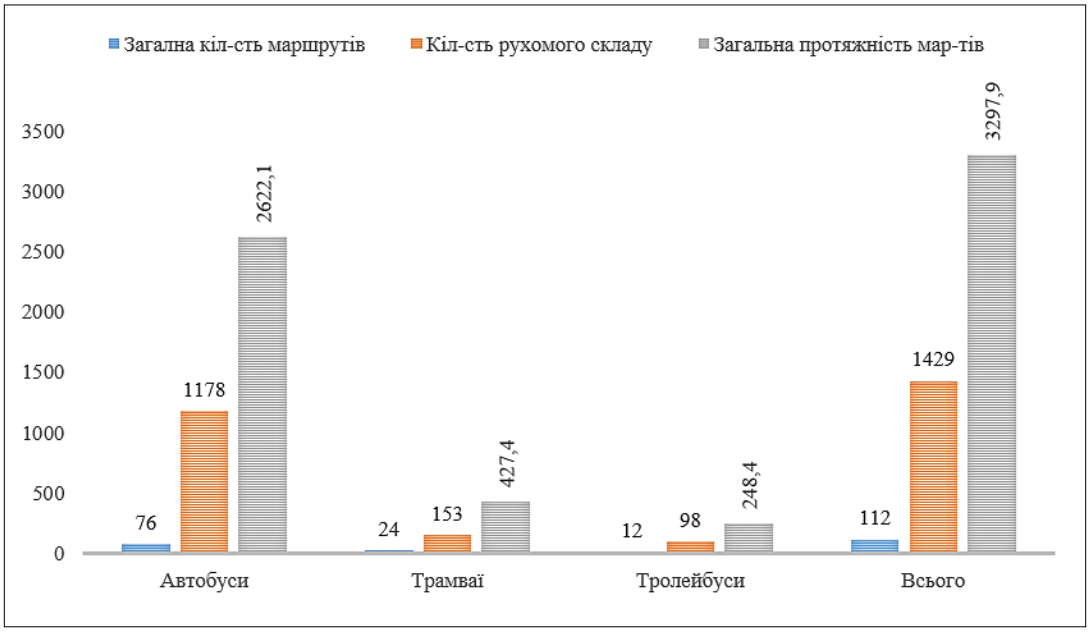


Рис. 1. Розподіл кількості маршрутів за типом рухомого складу і режимом перевезень

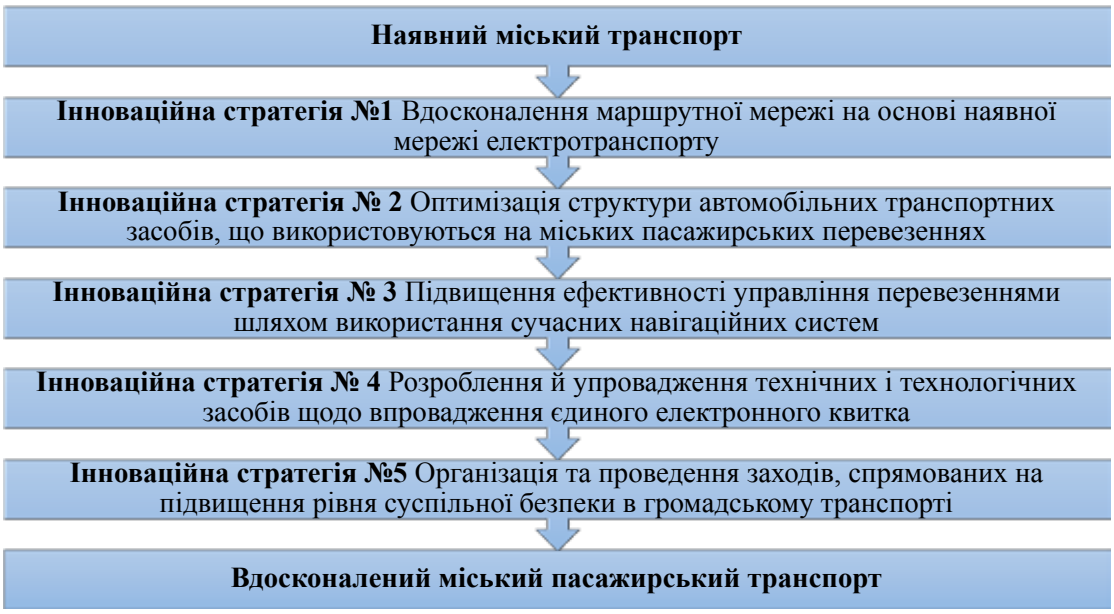


Рис. 2. Інноваційні стратегії розвитку МПТ для м. Одеса

нення довкілля, зменшення кількості транспортних засобів на дорогах;

– інтереси пасажирів – це в першу чергу комфорт перевезень, нижча вартість поїздок, мінімум часу на пересування:

– інтереси транспортних підприємств або перевізників (мінімізація витрат, вищий прибуток).

На основі аналізу літературних джерел, досвіду зарубіжних країн та проблем розвитку пасажирського транспорту в містах України, для м. Одеса розроблено такі інноваційні стратегії (рис. 2).

Інноваційна стратегія № 1. Для вдосконалення маршрутної мережі на основі наявної мережі електротранспорту охарактеризуємо сторони МПТ та складемо базову матрицю SWOT-аналізу (табл. 1).

З табл. 1 видно, що електротранспорт має більше сильних сторін та можливостей порівняно з автотранспортом [7]. Саме цей вид МПТ менш забруднює навколишнє серед-

Таблиця 1

SWOT-аналіз МПТ м. Одеса

Сильні сторони (S)	**Слабкі сторони (W)**
– суттєва популярність серед населення за рахунок установлення регулярних інтервалів між зупинками; – регулярність та чіткість руху; – наявність необхідної транспортної інфраструктури; – менше забруднення навколишнього середовища електротранспортом порівняно з численними маршрутними таксі; – в середньому електротранспорт транспорт використовує в 3,4 рази менше енергії на один пасажиро-кілометр перевезень, ніж автотранспорт; – контроль якості перевезень на державному рівні	– взаємозалежність певних видів транспорту від інших, можливість зриву графіків та інтервалів руху значної кількості транспорту в разі виникнення несправностей на транспортних лініях; – певна залежність діяльності підприємства від зовнішніх джерел фінансування; – маршрутна мережа автомобільного транспорту більш широка, ніж електротранспорту
Можливості (O)	**Загрози (T)**
– підтримка держави та ЄС щодо вирішення питань стосовно оновлення рухомого складу підприємства, реконструкції наявних трамвайних та тролейбусних колій та будівництва нових; – залучення додаткової категорії пасажирів, зокрема соціально незахищеного населення (інваліди та особи з обмеженими можливостями) за рахунок придбання спеціальних низькопідлогих транспортних засобів; – розширення наявної маршрутної мережі у міру розвитку інфраструктури міст	– зниження рівня фінансування субвенцій із державного бюджету; – залежність цін на енергоносії від світових тенденцій; – зростання цін на сучасні трамвайні, тролейбусні вагони, а також автобуси і запчастини до них; – зростання питомої ваги індивідуального транспорту в загальному обсязі пасажирських перевезень; – пріоритетний розвиток пасажирського автотранспорту (зокрема, автобусів середньої та малої місткості) над електротранспортом за рахунок їх більшої маневреності

овище та є пріоритетним у країнах Європи порівняно з автотранспортом. Це дає змогу стверджувати, що розвиток та збільшення електротранспорту в міських пасажирських перевезеннях порівняно з автобусами маршрутного таксі принесе позитивні наслідки для жителів міста.

Інноваційна стратегія № 2. Оптимізація структури автомобільних транспортних засобів, що використовуються на міських пасажирських перевезеннях. Ускладнення руху по дорогах і збільшення шкідливих викидів в атмосферу відбувається за рахунок того, що основна маса пасажирів перевозиться великою кількістю автобусів малої пасажиромісткості – автобусами в режимі маршрутного таксі. Використання таких автобусів ддає змогу освоювати невеликі пасажиропотоки, а за великого пасажиропотоку, наприклад на маршруті № 146, кількість транспортних засобів потрібно збільшувати, що призводить до підвищеної інтенсивності руху транспортних засобів на дорогах міста. На цьому маршруті кожен день працює приблизно 50 одиниць рухомого складу. Часткове вирішення цих питань можливо у разі використання автобусів середньої та великої пасажиромісткості. У табл. 2 можна побачити середню кількість перевезень у січні-червні 2017 р. по м. Одеса [8].

На основі даних табл. 2 можна побудувати діаграму, яка визначить відсоткове співвідношення структури видів пасажирських перевезень у січні-червні 2017 р. по м. Одеса пасажирообігу та кількості перевезених пасажирів до загального значення транспорту (рис. 3).

Інноваційна стратегія № 3. Підвищення ефективності управління перевезеннями шляхом використання сучасних навігаційних систем. За допомогою цих систем, можливо буде спостерігати за графіком руху МПТ на кожній зупинці та дізнаватися про час очікування транспортного засобу по конкретному маршруту. Також за допомогою навігаційних системи можна проводити контроль дотримання графіку руху. Ця система вже використовується для спостереження за рухом електротранспортом, лишилося впровадити його для маршрутного таксі.

Інноваційна стратегія № 4. Розроблення й упровадження технічних і технологічних засобів для впровадження єдиного електронного квитка. Першим кроком для реалізації цієї стратегії має стати впровадження електронного проїзного квитка на всі види МПТ.

Інноваційна стратегія № 5. Організація та проведення заходів, спрямованих на підвищення рівня суспільної безпеки в громадському транспорті. Установка камер відеоспостереження у громадському транспорті, що знаходяться на балансі «Одесміськелектротранспорту» з функцією аварійного виклику оперативної служби Національної поліції України в Одеській області.

Відповідно до цієї стратегії, було розроблено соціальний проект під назвою «Безпечний МПТ», основною метою кого є підвищення рівня безпеки мешканців м. Одеса в громадському транспорті.

Нині криміногенна ситуація в Одесі продовжує погіршуватися. Згідно зі статистикою, було зареєстровано 23 тис. кримінальних правопорушень, з яких 16 тис. становили злочини проти власності. Кількість сварок та бійок між пасажирами громадського транспорту, а також крадіжок у громадському транспорті зростає з кожним днем. До того ж нещодавно громадськість міста шокував випадок вживання наркотичних речовин водієм маршрутного таксі на робочому місці. Громада Одеси зацікавлена в підвищенні заходів безпеки, які сприятимуть поліпшенню громадської безпеки. Система відеоспостереження – це ефективний інструмент, який дасть змогу здійснювати нагляд за дотриманням правопорядку. При цьому система відеоспостереження буде відображати все, що відбувається у громадському транспорті, та буде транслюватися в Управлінні національної поліції в м. Одеса для запобігання скоєнню злочинів. Розрахунок бюджету наведено в табл. 3.

План заходів із реалізації проекту:

1. Закупівля системи відеоспостереження.
2. Монтаж.
3. Тестування системи.
4. Висвітлення проекту у ЗМІ.
5. Доведення до відома працівників «Одеськміськелектротранспорт».

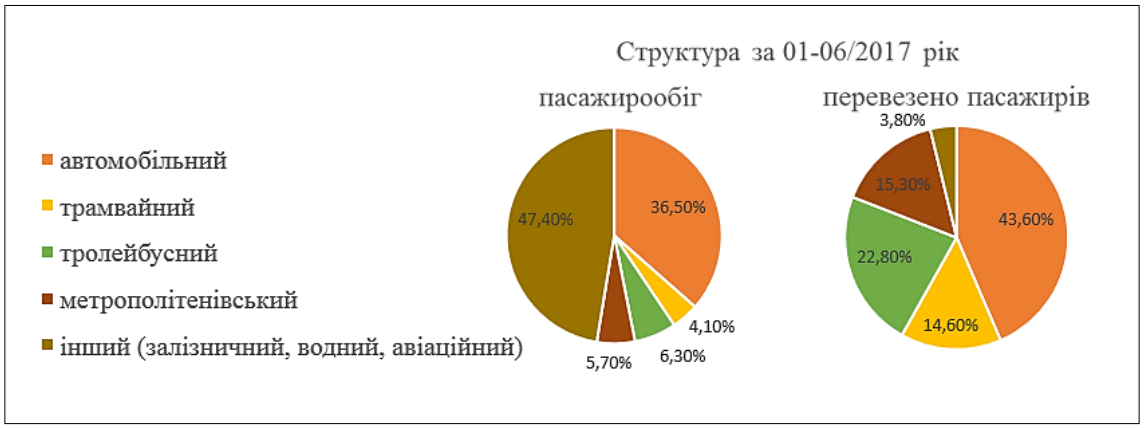


Рис. 3. Відсоткове співвідношення структури видів пасажирських перевезень у січні-червні 2017 р.

Таблиця 2

Пасажирські перевезення у січні-червні 2017 р. по м. Одеса

Вид транспорту	Пасажирообіг			Перевезено пасажирів		
	млн. пас. км	У % до 01-06 2016 р.	структура	млн.	У % до 01-06 2016 р.	структура
Транспорт	47485,9	109,4	100,0%	2319,8	100,8	100,0%
автомобільний	17095,7	101,7	36,5	1010,4	100,4	43,6
трамвайний	1950,8	96,2	4,1	337,7	95,9	14,6
тролейбусний	3009,4	102,6	6,3	528,2	102,2	22,8
метрополітенівський	2724,3	104,7	5,7	355,8	104,8	15,3
інший (залізничний, водний, авіаційний)	22705,7	347,64	47,8	87,7	368,1	3,8

Таблиця 3

Розрахунок бюджету на впровадження проекту «Безпечний МПТ»

№	Найменування товарів (робіт, послуг)	Кількість одиниць	Ціна за од./грн.	Вартість, грн
1	Камера відеоспостереження	920	1058	973 360
2	Відеореєстратор із жорстким диском	230	3968	912 525
3	Аварійна кнопка	230	2700	621 000
4	Монітор водія	230	8000	1 840 000
5	3G-модем	230	2700	621 000
6	Наклейки «Ведеться відеоспостереження у громадському транспорті», емблеми Wi-Fi...	690	10	6900
Всього:	4 974 785			

Ключовими показниками оцінки результату проекту є:

– зменшення кількості злочинів у громадському транспорті;

– підвищення рівня безпеки пасажирів;

– позитивний вплив на криміногенну ситуацію в м. Одеса.

Реалізація та моніторинг виконання інноваційних стратегій здійснюється в межах повноважень Кабінету Міністрів України, Мінінфраструктури, інших органів виконавчої влади за участі громадських організацій та об'єднань підприємців, міжнародних організацій. У разі виникнення необхідності внесення змін до стратегій буде відбуватися відповідно до чинного законодавства.

Для реалізації однієї з інноваційних стратегій було розроблено проект (стратегічний план заходів), який включає: визначення ключових завдань та заходів; відповідальний орган/виконавця; терміни та зв'язок між ключовими завданнями; основні етапи; графік реалізації; оцінку ресурсів та витрат; механізми моніторингу, оцінки та перегляду.

Також буде утворено моніторинговий комітет, до складу якого буде включено представників заінтересованих державних органів, громадських організацій, представників бізнесу, засобів масової інформації тощо [5].

У рамках здійснення моніторингу передбачаються підготовка та оприлюднення щорічного звіту про стан виконання проекту (стратегічного плану заходів) її реалізації.

Забезпечення ефективної реалізації проекту реалізації інноваційної стратегії здійснюватиметься з використанням відповідних інструментів моніторингу ключових показників ефективності та посилення інституційної спроможності Мінінфраструктури, інших центральних органів влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через міністра інфраструктури України.

Висновки з цього дослідження. У статті представлено результати досліджень міського транспорту м. Одеса. У зв'язку з необхідністю вдосконалення МПТ виділено основні інноваційні стратегії його розвитку.

Проведений аналіз показав, що існують ефективні шляхи вдосконалення функціонування міського пасажирського транспорту, але для кожної стратегії повинні бути визначені критерії оцінки, обмеження та основні напрями реалізації. Реалізація стратегій повинна бути скоординована за термінами виконання і наявними ресурсами.

Результатом упровадження однієї зі стратегії стало розроблення соціального проекту «Безпечний МПТ» шляхом використання відеоспостереження, що дасть можливість підвищити рівень безпеки мешканців Одеси в громадському транспорті.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амоша О.І. Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту / О.І. Амоша, О.С. Філіппова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2010. – Т. 6. – № 4. – С. 179–189.

2. Bashynska I. Smart-innovations in the urban passenger transport in the context of smart-city concept // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 11/1. – С. 35–47.

3. Департамент транспорту, зв'язку та організації дорожнього руху Одеської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://omr.gov.ua.

4. Філіппова О.С. Інтермодальна транспортна система як чинник ефективного функціонування міського пасажирського транспорту / О.С. Філіппова // Містобудування та територіальне планування. – 2013. – №. 48. – С. 470–477 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/MTP_2013_48_76.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org.

6. Инновации в развитии городского транспорта и транспортной инфраструктуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.e-xecutive.ru/media/123/Itogi_Expo_2010.pdf.

7. Bashynska I. Risk Management. Lecture course / I. Bashynska, S. Filyppova. – Харків : Діса плюс, 2017. – 101 с.

8. Система моніторингу пасажирського/комунального транспорту в реальному часі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://transport.odessa.ua.

УДК 330.34:65.016

Формування термінологічного поля процесу розгортання збалансованого розвитку підприємства

Хобта В.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Донецького національного технічного університету (м. Покровськ)

Кладченко І.С.
аспірант кафедри економіки підприємства
Донецького національного технічного університету (м. Покровськ)

В роботі актуалізоване використання категорії збалансованості як ключового параметру процесу розвитку соціально-економічних систем різного рівня упорядкування. Проведений загальнонауковий аналіз категорії «збалансований розвиток», а також обґрунтовані її несуперечливість, цілісність та наукова придатність. Систематизовані й структуровані особливості її вживання сучасною науковою спільнотою на концептуальному, національному, регіональному рівнях та рівні окремого підприємства. На системній основі сформульовані основні підходи до визначення збалансованого розвитку підприємства, а також розкрита його сутність. Окреслені перспективи оцінки збалансованості динаміки розвитку підприємства.

Ключові слова: розвиток, рівновага, діалектичний підхід, збалансований розвиток підприємства, динамічна рівновага, гомеостаз і гомеокинез розвитку.

Хобта В.М., Кладченко И.С. ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО ПОЛЯ ПРОЦЕССА РАЗВЕРТЫВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе актуализировано использование категории сбалансированности в качестве ключевого параметра процесса развития социально-экономических систем разного уровня упорядочения. Проведен общенаучный анализ категории «сбалансированное развитие», а также обоснованы её непротиворечивость, целостность и научная применимость. Систематизированы и структурированы особенности её употребления современным научным сообществом на концептуальном, национальном, региональном уровнях и уровне отдельного предприятия. На системной основе сформулированы основные подходы к определению сбалансированного развития предприятия. Очерчены перспективы оценки сбалансированности динамики развития предприятия.

Ключевые слова: развитие, равновесие, диалектический подход, сбалансированное развитие предприятия, динамическое равновесие, гомеостаз и гомеокинез развития.

Khota V.M., Kladchenko I.S. TERMINOLOGICAL FIELD FORMING OF DEPLOYMENT PROCESS OF ENTERPRISE'S BALANCED DEVELOPMENT

Application of the "balance" category as a key parameter of social economic systems, different in level-ordering, is actualized in the paper. A general scientific analysis of the category "balanced development" is conducted; its consistency, integrity and scientific applicability are justified. The category usage's peculiarities by modern scientific society at conceptual, national, regional levels and individual enterprises' level are systematized and structured. On a systematic basis, the main approaches to the definition of "balanced enterprise's development" are formulated. The prospects of assessing the balance of the enterprise development dynamics are highlighted.

Keywords: development, balance, dialectical approach, balanced development of the enterprise, dynamic equilibrium, homeostasis and homeokinesis development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови господарювання характеризуються значними соціально-економічними та геополітичними зрушеннями. За позитивності інтегративних характеристик глобалізації ієрархічність в розподілі ресурсів та результатів, транзитивність кризових явищ набувають чинності. Глобальні процеси дуже швидко стають локальними для конкретного підприємства як первісної ланки національної економіки. В цих умовах такі імперативи розвитку, як безпека та стійкість, стають важливими складовими стратегічного управління на підприємстві. Це актуалізує проблематику збалансованості в процесі розгортання розвитку підприємства як важливої передумови забезпечення його прогресивної спрямованості та надання йому безперервного характеру. Умовою успішного вирішення окреслених питань є систематизація й поглиблення категоріального апарату та методичних інструментів збалансованого розвитку підпри-

© Хобта В.М., Кладченко І.С.

ємства в розрізі його пропорційності, гармонійності та керованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спираючись на фундаментальні надбання класичної школи економічної теорії Ф. Кене, Т. Мальтуса, А. Маршала, Л. Вальраса, В. Парета, Дж.М. Кейнса, які досліджували властивості стаціонарних станів встановлення рівноваги на макро- та макрорівнях економіки, зосередимось на питаннях протікання процесу змін, рушійних силах, факторах та основних тенденціях розвитку, що підіймали представники альтернативного напряму – еволюційної економіки (Й. Шумпетер, Т. Веблен, Р. Нельсон, С. Уінтер).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В рамках проблематики еволюційного напряму та синергетичної концепції з урахуванням сучасної динаміки та пропорції розвитку й функціонування національної економіки та її частин слід відзначити зростаючу актуальність та водночас недостатню систематизованість, надмірну широту й багатозначність тлумачення категорії «збалансований розвиток підприємства», що знижує можливості її наукового та практичного використання у сфері управління ефективністю та результативністю зрушень соціально-економічних систем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є визначення місця збалансованості в розгортанні процесу розвитку підприємства шляхом декомпозиції та систематизації відповідного категоріально-понятійного апарату. Це передбачає опис та деталізацію утворювальних складових та механізму розвитку як процесу еволюції, висвітлення смислових взаємозв'язків між категоріями розвитку та рівноваги, формування внутрішньої логіки побудови, специфіки застосування та прояву на різних рівнях упорядкування поняття «збалансований розвиток» на основі загальноприйнятих вимог до наукових категорій та понять, які формуються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйняте розуміння фундаментальної наукової категорії розвитку є сталим сьогодні. Воно ґрунтується на діалектичному підході та розкривається тріадою законів матеріалістської діалектики. Розвиток є насиченою за змістом універсальною категорією та в широкому розумінні виступає формою, способом та принципом буття свідомості й матерії [1]. Як особливий вид руху розвиток означає прямування від простого до складного, від нижчого до вищого шляхом незворотних, закономірних, спрямованих змін. Концептуально процес розвитку регламентує роздвоєння цілого на протилежності, їх боротьбу та з'єднання в новій якості через діалектичне заперечення старого та зняття накопичених протиріч. Саме чергування, зміна станів руху та спокою, порядку та хаосу, стійкості та нестабільності передбачають розвиток. Навпаки, антагоністичне протиставлення, тобто абсолютизація одного з них, приводить до деградації та руйнації. Тобто неможливо постійно знаходитися в одному, навіть найбільш ефективному стані, адже з часом він обернеться на власну протилежність згідно з об'єктивними закономірностями розвитку. Так, стан спокою без руху перетворюється на застій, одночасно рух без спокою можна назвати рухом без мети.

Ілюстрацією вищесказаного є дослідження соціально-економічних систем, в яких їх ефективність, життєздатність, функціональність часто супроводжуються такими категоріями, як «перспективний, успішний, рівномірний розвиток», [2, с. 167–171], «стійкий, постійний розвиток» [3, с. 29; с. 106], «сталий розвиток» [4], «гнучкий розвиток» [5, с. 109], «гармонійний розвиток» [6, с. 5], «безпечний розвиток» [7, с. 60], «планомірний розвиток» [8, с. 70]. Водночас, виступаючи позитивним маркером, розвиток за власною природою передбачає порушення налагодженого процесу функціонування через зміни, які стають потенційною загрозою для роботи системи загалом, зумовлюючи можливість переходу системи на регресійну гілку розвитку шляхом деградаційного механізму розгортання кризи та руйнації.

Всесвітня економічна історія стає, зокрема, історією розгортання світових та національних криз [9, с. 321], свідком того, коли соціально-економічні системи різного рівня впорядкування (від підприємств, галузей до національних та світових економік) здійснюють різку зміну напрямку руху в процесі власного розвитку. Класичними прикладами такого розвитку подій вважається перша світова криза, що розпочалася в індустріальній Англії (1825 р.), Велика депресія (1929–1933 рр.), енергетична криза нафтодобувних держав (1971–1974 рр.), визнання дефолту Російською Федерацією (1998 р.), світова криза (2008–2009 рр.).

Суперечливість розвитку виявляється в тому, що він як цілісний процес сам у собі одночасно вміщує протилежності. Розвиток передбачає протилежні тенденції руху (прогресивна та регресивна його гілки), хвильовий

характер протікання (висхідна та східна частини хвилі), відносно повільні кількісні зміни та швидкий стрибок – перехід у нову якість, а також зумовлюється названими факторами. Розвиток виступає не просто безперервним потоком змін, але й процесом з притаманними йому характеристиками спрямованості, що зумовлює його цільовий характер, а отже, наявність певного підсумку, результату або закінченості розвитку (переривчастість безперервності). В процесі розвитку порушується рівновага, однак він спрямований на збереження рівноваги як стану цілісності, тривалості існування (стійкість нестійкості).

Будь-який предмет, процес, стан можна аналізувати в контексті через призму гармонії або співвідношення та зв'язку категорій міри, балансу, рівноваги, збалансованості. Відповідь на запитання про гармонійність дає можливість глибше зрозуміти основні аспекти функціонування та розвитку об'єкта дослідження, а саме його внутрішню побудову (склад, структуру та взаємозв'язки), його взаємодію із зовнішнім середовищем, динаміку його руху у напрямі реалізації основної мети існування, а також тісно корелює з фундаментальними показниками корисності, оптимальності, ефективності, доцільності, цілеспрямованості, функціональності, безпеки та життєздатності.

Символізація процесу розвитку дає змогу звернутися до його істотних сторін. Отже, саме використання образу ваг для опису механізму розгортання розвитку дає змогу побачити його діалектичну природу, коли процес розвитку пов'язується одночасно зі змінністю та збереженням цілісності. Так, коли на чашах терезів опиняються протилежності, то стан неврівноваженості ваг (відхилення, коливання в той чи інший бік) ілюструє виникнення протиріччя та боротьбу протилежностей. Момент, коли чаші ваг приходять у спокій, (тобто встановлюється баланс), відображає стан рівності протилежностей (баланс сил протилежностей), тобто момент їх об'єднання в нове ціле, момент народження нової якості – момент розвитку.

Отже, збалансованість (баланс, рівновага) розуміється як параметр порядку, який перетворює безперервний потік змін на розвиток. Збалансованість забезпечує стійкість розвитку, тобто виступає головною передумовою його безперервності. Принцип збалансованості дає змогу вирішувати на діалектичній основі протиріччя розвитку, тобто з'єднувати ініціюючий, забезпечувальний, організаційний та підтримувальний цикли в єдиний зімкнутий цикл розвитку.

Конвергенція (взаємопроникнення) досліджених вище категорій є плідною з наукової точки зору, бо пояснює й робить легітимною в теоретичному та прикладному аспектах категорію «збалансований розвиток». Внутрішня природа, механізм та форми збалансованого розвитку як наукової категорії розкриті на рис. 1.

Так, на основі використання методології діалектичної тріади «тезис – антитезис – синтез» категорії збалансованості та розвитку поєднано в фундаментальний концепт «збалансований розвиток», який діалектично вмістив у собі протилежні смислові ланцюжки «баланс – стійкість – незмінність – спокій» та «розвиток – нестійкість – мінливість – рух», створивши нову цілісність на більш високому якісному рівні. На схемі виокремлено базові та результативні характеристики утворювальних складових збалансованого розвитку. Показано, що на основі реалізації принципу збалансованості та процесного підходу збалансований розвиток розгортається у формі динамічної підтримки гомеостазу (динамічної рівноваги) та сумісної, взаємозумовленої еволюції (коеволюції), а також підтримки необхідного рівня мінливості (гомеокинез).

Збалансований розвиток забезпечує відносну стійкість внутрішнього середовища та його функціонала. Він забезпечує саме динамічну, але не статичну постійність, бо передбачає не тільки можливість, але й необхідність коливань складу внутрішнього середовища та параметрів функцій у допустимих межах з метою досягнення оптимального рівня життєдіяльності системи. Збалансований розвиток передбачає оптимальний режим функціонування системи, який поєднує стабільність та розвиток.

Таким чином, «збалансований розвиток» є змістовною категорією, яка описує якісні та пропорційні зміни, що забезпечують стійкість та життєздатність системи за допомогою створення необхідних композицій і пропорцій як між системою та зовнішнім середовищем, так і всередині самої системи [3, с. 168].

Враховуючи специфіку формування та розвитку соціально-економічних систем, ми провели дослідження прикладних аспектів застосування категорії «збалансований розвиток» сучасними вченими на макро-, мезо- та мікрорівнях (табл. 1). Проведене дослідження підтверджує правомірність та поширеність використання сполучення «збалансований розвиток» як економічної категорії на різних рівнях впорядкування. Кожен наступний

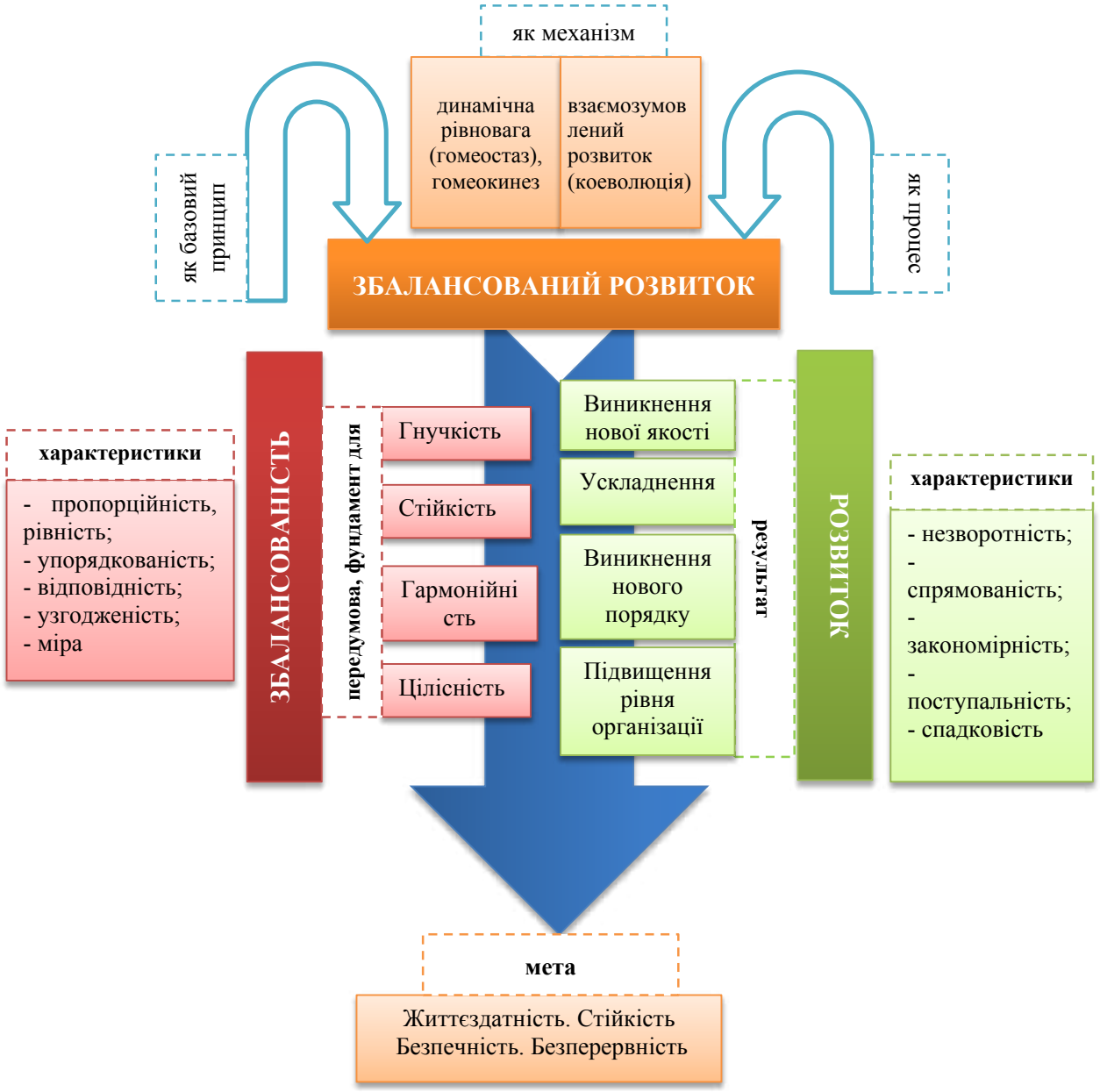


Рис. 1. Смислові складові збалансованого розвитку як системної загальнофілософської категорії

рівень, а саме концептуальний, національний, регіональний, рівень окремого підприємства, не відміняє, але конкретизує та розширює межі попередніх рівнів, які виступають принципами та орієнтирами. Збалансований розвиток виступає характеристикою, яка відповідає за зміст розвитку (зберігання балансу пропорцій на еволюційній гілці розвитку), за механізм розвитку (дія/протидія внутрішнього і зовнішнього середовищ; спадковість – мінливість – відбір; флуктуація – адаптація – біфуркація), за потенціал розвитку та забезпечення його реалізації, реалізованості.

З метою деталізації та поглиблення сутності категорії «збалансований розвиток підприємства» виокремлено основні підходи (рис. 2).

Згідно з діалектикою розгортання процесів розвитку будь-яка економічна система проходить етапи народження та становлення, етапи зростання та успіху, послаблення та спаду, етапи зупинки власного існування або стрибка на нову сходинку розвитку. Розкриваючи природу циклічності розвитку економічних систем, слід підкреслити, що «життєвий цикл не зникає та не завершується в нікуди, а лише переходить від однієї фази до іншої, а структури, що еволюціонують, переходять із одного стану до другого, від одної форми до іншої» [22, с. 152].

Таблиця 1

Дослідження прикладного характеру застосування категорії «збалансований розвиток» сучасними науковцями

Рівень агрегування	Параметр порядку розвитку	Категорія	Джерело
Концептуальний рівень	Баланс інтересів майбутніх та теперішніх поколінь	Концепція сталого розвитку	Програма дій «Порядок денний на XXI століття» [4]
	Баланс складових екологічної безпеки, економічного зростання та соціальної справедливості	Цивілізаційна концепція збалансованого розвитку	С.К. Харічков [10]
	Баланс сили техногенного впливу та адаптаційного ресурсу екосистем	Збалансований (сталий) розвиток суспільства	Ю.М. Саталкін, А.А. Кремова [11]
Рівень національної економіки	Пропорційність взаємопов'язаних галузей	Міжгалузевий баланс	І.М. Ляшенко, М.В. Коробова, І.А. Горіцина, Г.П. Соляник, О.М. Подлевська [12–14]
	Ресурсний баланс відтворювального процесу	Збалансованість національної економіки	
Регіональний рівень	Баланс використання та накопичення економічного потенціалу територіальних утворень	Збалансований розвиток регіону	О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, Н.Ю. Мущинська [15; 16]
	Узгодженість динаміки просторових зав'язків територіальної системи		
	Екологічно-економічний баланс, спрямований на економічну безпеку		
Рівень підприємства	Баланс стратегічних цілей та операційної діяльності на основі ключових показників ефективності	Система збалансованих показників	Д. Нортон, Р. Каплан [17]
	Відповідність стадій життєвого циклу підприємства стратегіям управління, стилям керівництва, функціям менеджменту	Концепція життєвого циклу організації	І.К. Адізес, Л. Грейнер [18; 19]
	Єдність реалізації трьох циклів, а саме виробничого, інноваційного, інвестиційного	Збалансований розвиток економічного циклу	А.В. Сельськов [20]
	Моніторинг та системне виявлення дисбалансів	Збалансованість функціонування та розвитку підприємства	Р.Н. Лепа, С.В. Коверга [21]
	«Золоті пропорції» в структурі бізнес-процесів	Гармонійне підприємство, гнучкий розвиток	Г.В. Горчаківська, І.П. Кислухина [5; 6]

Отже, перший підхід до визначення збалансованого розвитку підприємства полягає у його тлумаченні як забезпечення наявності та певної упорядкованості взаємопереходів або узгодженої (коеволюційної) реалізації дуалістичних форм розвитку підприємства як соціально-економічної системи протягом її життєвого циклу. Так, різним стадіям життєвого циклу підприємства притаманні (ефективними є певні форми розвитку) власні форми та динаміка розвитку. Такий підхід дає змогу говорити про повторювальні стани розвитку в певних пропорціях і структурі, які зумовлюють хвильову й ритмічну його динаміку. Збалансованість між визначеними формами розвитку забезпечує планомірність, ритмічність, позитивну спрямованість, довгостроковий характер, здійсненність, прогнозованість розвитку підприємства.

Другий підхід підкреслює необхідність закладення принципу збалансованості під час формування безпосередньо механізму розвитку, який передбачає зміну станів соціально-

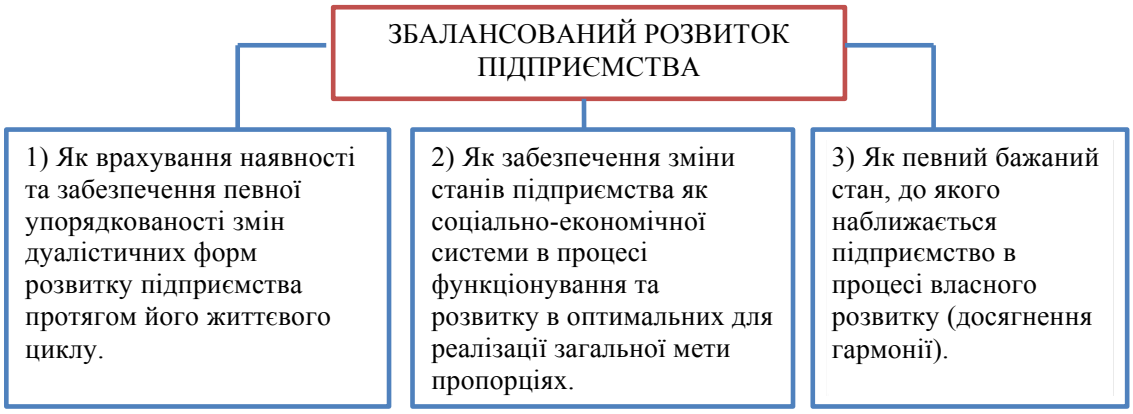


Рис. 2. Ключові підходи до формування сутності категорії «збалансований розвиток підприємства»

економічної системи в певних пропорціях, а саме з певною швидкістю, тривалістю у часі, масштабами.

Реалізація цього механізму повинна забезпечуватися за певними правилами:

– стрибки розвитку повинні бути некатастрофічними (м'яка втрата стійкості, рівноваги);

– тривалість перманентного стану нерівноваги має бути мінімальною;

– поряд з біфуркаційними механізмами повинна забезпечуватись можливість дії адаптаційних механізмів розвитку (гармонічність, цілісність) (позитивний та від'ємний зворотній зв'язок);

– забезпечення реалізації функціонального потенціалу системи в процесі розвитку (ефективність, збереження існування в процесі еволюційного відбору).

Третій підхід розглядає збалансованість як певний бажаний стан, до якого наближається в процесі власного розвитку соціально-економічна система, який характеризується порядком, гармонією, збалансованими («золотими») пропорціями.

Окреслюючи подальші перспективи дослідження, слід сказати про таке. Для підприємства як системи, що розвивається, забезпечення збалансованої (стійкої) динаміки розвитку є важливою. Тому представлення підприємства як динамічної системи, параметри якої змінюються у часі, її розвитку як руху, а збалансованість її розвитку як стійких форм цього руху є потенційно прогресивним напрямом подальших досліджень в рамках оцінки та подальшого забезпечення збалансованого розвитку підприємства.

Висновки з цього дослідження. Отже, збалансований розвиток підприємства виступає складним еволюційним процесом якісної та пропорційної трансформації життєзабезпечувальних функціональних систем підприємства, інтеграційних та формоутворювальних зв'язків між ними, спрямований на зростання його ринкової вартості у довгостроковій перспективі й підвищення соціально-економічної ефективності. Це складна, але вагома категорія, за допомогою якої можна оцінити як поведінку підприємства та особливості розгортання його життєвого циклу, так і на основі балансового методу досліджувати такі важливі стани, як стійкість, сталість, ефективність та безперервність розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Новая философская энциклопедия / [А.А. Степин, Г.Ю. Гусейнов, А.В. Семигин, А.П. Огурцов]. – М. : Мысль, 2010. – 2816 с.

2. Заргана М.А. Концептуальные аспекты управления перспективным развитием производственно-хозяйственных систем / М.А. Загарна // Економіка і організація управління. – 2008. – № 3. – С. 167–176.

3. Акимова Т.А. Экономика устойчивого развития / Т.А. Акимова, Ю.Н. Мосейкин. – М. : Экономика, 2009. – 430 с.

4. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» ; пер. з англ. – 2-ге вид. – К. : Інтелект-сфера, 2000. – 360 с.

5. Кислухина И.П. Концепция гибкого развития предприятия как основа противодействия экономическим кризи сам / И.П. Кислухина // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 11. – С. 109–121.

6. Горчаківська Г.В. Гармонійне підприємство і дія принципу «золотого перетину» в економічних системах / Г.В. Горчаківська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2 (104). – С. 4–8.

7. Ареф'єва О.В. Суперечності розвитку як основне джерело загрози безпеці рівноваги економічних систем / О.В. Ареф'єва, О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 3 (57). – С. 57–64.

8. Иоргачев Д.В. Планомерное развитие – залог экономического успеха / Д.В. Иоргачев // Экономист. – 2010. – № 10. – С. 70–71.

9. Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов : в 3 т. / Л.А. Мендельсон. – М. : Соцэкгиз, 1959–1964. – Т. 1. – 1959.

10. Харічков С.К. Екоінноваційний збалансований розвиток як імператив суспільного прогресу / С.К. Харічков // Економічні інновації : зб. наук. пр. – Вип. 40. – О. : ІПРЕЕД НАН України, 2010. – С. 363–376.

11. Саталкін Ю.М. Вибір методології збалансованого розвитку: синергетичний підхід / Ю.М. Саталкін, А.А. Кремова // Екологічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecoj.dea.gov.ua/wp-content/uploads/2013/02/SELECTIO.pdf

12. Моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів / [І.М. Ляшенко, М.В. Коробова, І.А. Горіцина]. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2010. – 320 с.

13. Соляник Г.П. Концепция оценки ресурсной сбалансированности производства / Г.П. Соляник // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 2. – С. 60–68.

14. Подлевська О.М. Пріоритети національної стратегії збалансованого розвитку України / О.М. Подлевська, Ю.В. Красовська // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8. – С. 478–481. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/82.pdf.

15. Амоша О.І. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : [монографія] / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова. – Донецьк : НАН України, ін-т економ. пром-сті, 2012. – 534 с.

16. Мущинська Н.Ю. Збалансований розвиток регіону: теоретичний аспект / Н.Ю. Мущинська // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_2_87.

17. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 231 с.

18. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации / И.К. Адизес ; пер. с англ. В.В. Кузина. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.

19. Greiner L. Evolution and revolution as organizations grow / L. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50. – № 4. – P. 37–46.

20. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер ; пер. на рус. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 «Менеджмент». – Вып. 4. – С. 76–92.

21. Сельсков А.В. Система сбалансированного развития инновационного, инвестиционного и производственного процессов промышленной корпорации / А.В. Сельсков. – М. : Риалтекс, 2009. – 324 с.

22. Інновації у маркетингу і менеджменті : [монографія] / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус»», 2013. – 616 с.

23. Садченко К.В. Эволюция экономических систем на микро- и макроэкономических уровнях / К.В. Садченко // Эволюционная экономика: проблемы и противоречия теории и практики. – М., 2001 – С. 149–166.

УДК 338.2

Методологічні підходи до формування кадрової політики на підприємстві

Хондока В.А.
магістр
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут» імені Ігоря Сікорського

Марченко В.М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут» імені Ігоря Сікорського

У статті наведено теоретичні аспекти формування та реалізації кадрової політики на підприємствах. Виокремлено та охарактеризовано основні типи кадрової політики організації. Окреслено нові підходи до реалізації кадрової політики як необхідної умови успішного функціонування організації.

Ключові слова: персонал, кадри, управління кадрами, кадрова політика, кадрова робота, управління людськими ресурсами.

Хондока В.А. Марченко В.Н. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье приведены теоретические аспекты формирования и реализации кадровой политики на предприятиях. Выделены и охарактеризованы основные типы кадровой политики организации. Определены новые подходы к реализации кадровой политики как необходимого условия успешного функционирования организации.

Ключевые слова: персонал, кадры, управление кадрами, кадровая политика, кадровая работа, управление человеческими ресурсами.

Khondoka V.A., Marchenko V.M. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF PERSONNEL POLICY ON ENTERPRISE

The article presents theoretical aspects of the formation and implementation of personnel policy at enterprises. The main types of personnel policy of the organization are highlighted and described. New approaches to the implementation of personnel policy as a necessary condition for the successful functioning of the organization are outlined.

Keywords: personnel, personnel, personnel management, personnel policy, personnel work, management of human resources.

Постановка проблеми. Кадрова політика в сучасних умовах передбачає передусім підходити до роботи з кадрами, розглядаючи її в нерозривному зв'язку із сутністю проблем, що вирішуються на цьому етапі, підбираючи кадри відповідно до нових завдань. Особлива увага приділяється використанню людського фактора, підвищенню якості і творчої віддачі інтелектуального та кадрового потенціалу, покращанню підготовки і використання спеціалістів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток методології формування кадрової політики підприємств зробили М.О. Вихристюк, Л.М. Гасюк, А.М. Грицай, М.В. Зось-Кіор, О.О. Кравченко, О.С. Крючко, В.А. Стец, Т.С. Удовенко, О.А. Шаповал та інші.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування методологічних підходів до формування кадрової політики як дієвого інструменту управління людськими ресурсами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Робота з кадрами належить до ключових моментів діяльності будь-якого підприємства як елемента економіки держави. Кадрова політика кожного підприємства повинна забезпечити:

– організаційну інтеграцію – вище керівництво і лінійні керівники приймають розроблену та скоординовану стратегію управління людськими ресурсами як «свою власну» і реалізують її у своїй оперативній діяльності, тісно взаємодіючи зі всіма функціональними службами;

© Хондока В.А., Марченко В.М.

– високий рівень відповідальності всіх працівників, під яким розуміють як ідентифікацію з базовими цінностями підприємства, так і реалізацію визначених цілей у практичній роботі;

– функціональність – варіантність функціональних завдань, що передбачає відмову від традиційного розмежування різних видів робіт, а також використання різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість);

– структурність – адаптацію до постійного навчання, організаційних змін, гнучкість організаційно-кадрового потенціалу, високу якість роботи та її результатів, умов праці (робоче середовище, зміст роботи, задоволеність працівників).

Основними завданнями кадрової політики на підприємстві є:

– повне та своєчасне забезпечення організації персоналом певної якості і кількості відповідно до стратегії розвитку;

– створення умов реалізації передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян;

– раціональне використання персоналу;

– формування і підтримка ефективної роботи на підприємстві [1, с. 158].

Робота з кадрами – одна зі складових частин управлінської роботи з керівництва підприємством. Вона, як і вся робота керівника, вимагає передусім планомірності та обдуманості дій, уміння протиставити калейдоскопу справ, які щоденно оточують нас, твердий, попередньо підготовлений план.

Планування роботи з кадрами відбиває основні аспекти управління кадрами: виробничо-економічний, політичний, соціальний, психологічний та адміністративно-правовий.

Політичний аспект управління кадрами – це максимум демократизму, за якого людина відчувала би себе хазяїном і творцем, це налаштування кадрів на ефективну роботу, необхідність революційних перетворень в умовах ринкової економіки.

Соціальний аспект управління кадрами спрямований на активізацію виробництва, на покращання умов, що впливають на процеси праці робітників (житлових, культурно-побутових, охорони здоров'я, підвищення рівня освіти та кваліфікації).

Психологічний аспект управління кадрами відображає дію на кожну окрему особистість з урахуванням її психологічних і психофізіологічних якостей, інтересів з метою стимулювання високої продуктивності та якості праці.

Адміністративно-правовий аспект управління кадрами спрямований на вирішення завдань координування діяльності робітників у процесі вирішення визначеного виробничого завдання, розстановки кадрів за робочими місцями з урахуванням їх професійного і кваліфікаційного рівня.

Виробничо-економічний аспект управління кадрами безпосередньо пов'язаний з організацією і стимулюванням праці в нових умовах господарювання. Він вирішує завдання ефективності виробництва за рахунок найбільш повного задоволення економічних інтересів трудових колективів. Поряд з іншими аспектами управління кадрами виробничо-економічний аспект спрямований на встановлення повної відповідності між цілями і завданнями виробництва, з одного боку, та інтересами працівників – з іншого [2, с. 359].

Кадрова політика в організації майбутнього, на думку західних фахівців, повинна будуватися на таких основних принципах, як повна довіра до працівника і надання йому максимальної самостійності; у центрі економічного управління повинні бути не фінанси, а людина та її ініціатива; результат діяльності підприємства визначається ступенем згуртованості колективу; максимальне делегування функцій управління працівникам; розвиток мотивації працівників. Ці принципи коригуються через різницю в типах кадрової політики (пасивний, реактивний, превентивний, активний).

За пасивної кадрової політики управлінський апарат організації не має чіткої програми з роботи з персоналом і вимушено реагує на проблеми, що виникли в процесі роботи (нестача кваліфікованих кадрів, конфліктні ситуації, наявність відкритих вакансій). В організаціях державної форми власності здебільшого реалізується пасивна кадрова політика.

Під час здійснення реактивної кадрової політики керівництво організації діагностує проблеми з персоналом, що виникли, аналізує причини кадрових невирішених конфліктних ситуацій та вживає заходів для ліквідації наслідків непорозумінь.

За превентивної кадрової політики керівництво організації має обґрунтовані прогнози розвитку кадрової ситуації.

Активна кадрова політика характеризується наявністю у керівництва не лише кадрового прогнозу, а й засобів впливу на кадрову ситуацію. При цьому активна кадрова політика може бути раціональною та авантюристичною. Керівництво організації за раціо-

нальної кадрової політики має обґрунтований прогноз розвитку кадрової ситуації та керується короткостроковими, середньостроковими і довгостроковими планами роботи з різноманітними варіантами розвитку ситуації.

За авантюристичної кадрової політики керівництво організації не може обґрунтовано прогнозувати розвиток кадрової ситуації, проте прагне впливати на неї.

Кадрову політику також розділяють на закриту та відкриту. Це залежить від орієнтації на зовнішнє або внутрішнє середовище у процесі формування складу персоналу, тобто підприємства залучають персонал або ж принципово розвивають лише власні кадри.

Основна риса відкритої кадрової політики – це можливість прийому персоналу «зі сторони» на будь-які посади. Закрита кадрова політика найбільш характерна в ситуації кадрового дефіциту. Весь персонал компанії формується переважно з первинного складу. Недоліком закритого типу корпоративної політики є необхідність керівного апарату штучно надавати колективу нові ідеї, посилювати мотивацію, вчасно помічати негативні настрої серед співробітників [3, с. 261].

Підприємства можуть використовувати різні типи кадрової політики. При цьому велику увагу приділяють змінам, що можливі за зміни кон'юнктури ринку, що також потребує невідкладного внесення змін до вибраної кадрової політики.

Основою формування кадрової політики підприємства є аналіз структури персоналу, ефективності використання робочого часу, прогнози розвитку підприємства і зайнятості персоналу. Іноді ця робота проводиться за допомогою спеціальних консалтингових організацій, і хоча оплата їхніх послуг висока, проте результат набагато перевищує витрати [4, с. 153].

Для повного аналізу кадрової політики будь-якого підприємства необхідно виокремити критерії оцінки: кількісний і якісний склад персоналу, рівень плинності кадрів, гнучкість проведеної політики, ступінь урахування інтересів працівника/виробництва.

Аналіз кількісного складу персоналу є необхідним для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Рівень якісного складу персоналу визначає рівень ефективності функціонування підприємства, тому що від особистих властивостей працівників, їх загальноосвітнього і кваліфікаційного рівня залежить якість управлінських рішень і результати їх реалізації. Від якості складу оперативного і допоміжного персоналу залежить якість обслуговування.

Аналіз якісного складу персоналу підприємства передбачає вивчення працівників за статтю, віком, освітою, кваліфікацією, стажем роботи та іншими ознаками. Важливими показниками якісного складу персоналу є:

1. Укомплектування підприємства необхідною кількістю персоналу певних професій, спеціальностей та кваліфікацій (рівень освіти; середній вік працівників; стать працівників; стаж роботи за спеціальністю (на посаді) і стаж роботи на цьому підприємстві; чисельність працівників, які опанували суміжні професії, і соціальна активність працівників).

2. Співвідношення чисельності чоловіків і жінок на різних посадах і у професійних групах.

3. Якість розстановки кадрів за посадами і спеціальностями.

4. Ступінь відповідальності працівника до вимог робочого місця.

5. Тривалість використання працівника на одній посаді [5].

Гнучкість кадрової політики оцінюється, виходячи з її характеристик: стабільності або динамічності. Кадрова політика повинна динамічно перебудовуватися під впливом мінливих умов і обставин.

Стабільність показує внесок персоналу в сталий розвиток організації (це процеси, пов'язані зі співробітниками, що протікають аналогічно: спадкоємність персоналу, передача досвіду, знань; надійність виконуваних робіт; відсутність напруженості і конфліктів у колективі). Гнучкість припускає здатність співробітників адаптуватися за зовнішніх змін до нових умов (уміння приймати нові рішення; готовність іти на конфлікт; сприяння змінам). Мистецтво менеджменту у цьому разі полягає в здатності знаходити баланс між цими протилежними тенденціями.

До показників, які найбільше визначають ефективність системи управління персоналом, а отже, гнучкість цієї системи, можна віднести:

– ступінь задоволеності працівників;

– стан соціально-психологічного клімату в колективі підприємства;

– креативність персоналу та його готовність до інноваційної діяльності;

– ступінь згуртованості персоналу та розвиток корпоративної культури.

Гнучкість кадрового управління забезпечує конкурентоспроможність персоналу. Досягти його підвищення можна такими методами, як:

– заохочення персоналу до підвищення знань (вища освіта або друга освіта у тій самій сфері);

– командний інструктаж щодо нововведень у роботі (або нова комп'ютерна програма, або зміна нормативних документів тощо);

– преміювання за впровадження нововведень у роботу;

– організація корпоративних поїздок, свят, де співробітники можуть дізнатися один про одного у неформальній обстановці;

– обмін досвідом між співробітниками організації, її філій;

– обговорення проблем організації, їх спільне вирішення.

Отже, кадрова політика на підприємстві має бути гнучкою. Це значить, що вона повинна бути, з одного боку, стабільною, оскільки саме зі стабільністю пов'язані певні очікування робітника, а з другого – динамічною, тобто коректуватися відповідно до змін тактики підприємства, виробничої та економічної ситуації.

Ступінь урахування інтересів працівника розглядається порівняно зі ступенем урахування інтересів виробництва. Досліджується наявність або відсутність індивідуального підходу до працівників підприємства [5].

Якщо брати кожний із критеріїв оцінки кадрової політики порізно, то вони здаються не дуже істотними, але в сукупності вони дають змогу підняти на новий ступінь усю роботу з кадрами. Комплексна оцінка ефективності системи управління персоналом є ключовим фактором успіху в системі менеджменту персоналу будь-якого підприємства. Оцінка ефективності кадрової політики організації зводиться до визначення того, наскільки кадровий складник сприяє досягненню цілей організації та виконанню відповідних завдань.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективне функціонування підприємств у сучасних умовах залежить від ефективності процесу формування та реалізації їх кадрової політики. Відповідно, удосконалення методів і механізмів формування ефективної кадрової політики підприємств забезпечить їм стійкі конкурентні позиції на ринку товарів і послуг. Однак необхідно відзначити, що більшість вітчизняних підприємств не приділяє достатньої уваги питанням кадрової політики. На жаль, кадрова політика найчастіше здійснюється на основі інтуїції та досвіду керівників без урахування теоретичних та практичних розробок у цій сфері. Таким чином, для успішного функціонування системи кадрової політики підприємства необхідно систематично проводити аналіз використання людських ресурсів підприємства, своєчасно визначати кадрові потреби та розглядати систему кадрової політики на стратегічному рівні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гасюк Л.М. Сутність, роль і зміст кадрової політики підприємства в ринкових умовах / Л.М. Гасюк // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 5. – С. 155–159.

2. Кравченко О.О. Роль кадрової політики на підприємстві / О.О. Кравченко // Економіка і суспільство. – 2016. – №3. – С. 355–359.

3. Зось-Кіор М.В. Особливості формування кадрової політики сучасної організації / Економіка та управління підприємствами. – 2016. – Вип.13. – С. 259–263.

4. Грицай А.М. Теоретико-методичні засади формування кадрової політики підприємства / А.М. Грицай // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1. – С. 148–155.

5. Вихристюк М.О. Критерії оцінки та удосконалення кадрової політики / М.О. Вихристюк // Науково-практична конференція науково-педагогічних працівників, науковців, аспірантів та співробітників академії: збірник тез доповідей. Укр. інж.-пед. академія. – Х. 2011. – С. 47.

6. Кавтиш О.П. Кадрова політика як інструмент стратегічного управління персоналом підприємства / О.П. Кавтиш, О.В. Максимішина // Сучасні проблеми економіки і підприємництво. – 2015. – № 16. – С.160–166.

7. Крючко О.С. Теоретичні аспекти кадрової політики на підприємстві в сучасних умовах / О.С. Крючко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 4(2). – С. 275–279.

8. Стец В.А. Менеджмент персоналу: навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей / В.А. Стец, І.І. Стец, М.Ю. Костючик. – Тернопіль : Лілея, 1996. – 180 с.

9. Удовенко Т.С. Формування ефективної кадрової політики на підприємстві / Т.С. Удовенко, С.М. Невмержицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 3. – С. 125–127.

10. Шаповал О.А. Кадрова політика та шляхи її покращення / О.А. Шаповал // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 9. – С. 712–715.

УДК 65.338.3

Теоретико-методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу підприємства

Хринюк О.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Гримашевич Т.І.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Уточнено сутність понять потенціалу, виробничого потенціалу підприємства. Розглянуто методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу. Представлено складники та внутрішню структуру виробничого потенціалу підприємства. Обґрунтовано необхідність виокремлювати два види виробничого потенціалу – валовий та робочий. Визначено показники для проведення оцінки кожного. Запропоновано методику оцінки рівня виробничого потенціалу.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, структура, оцінка.

Хринюк А.С., Гримашевич Т.И. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Уточнена сущность понятий потенциала, производственного потенциала предприятия. Рассмотрены методические подходы к оценке производственного потенциала. Представлены составляющие и внутренняя структура производственного потенциала предприятия. Обоснована необходимость выделять два вида производственного потенциала – валовый и рабочий. Определены показатели для проведения оценки каждого. Предложена методика оценки уровня производственного потенциала.

Ключевые слова: потенциал, производственный потенциал, структура, оценка.

Khryniuk O.S., Hrymashevych T.I. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATIONOF PRODUCTION POTENTIAL OF ENTERPRISE

The nature of concepts-building, productive capacity of the enterprise are clarified. Methodical approaches to production estimation potential are considered. The components and internal structure of the production potential of the enterprise are presented. The necessity to distinguish two types of production capacity, the gross and work, is proved and indicators to assess each are identified. Methodology of production potential evaluation is offered.

Keywords: potential, production potential, structure, evaluation.

Постановка проблеми. Сучасний стан економічних, політичних та соціальних процесів, ускладнення зв'язків економічних систем, світові процеси глобалізації приводять до необхідності стратегічного планування діяльності підприємств. Розроблення стратегії підприємств повинне орієнтуватися на дослідження потенціалу, на вивчення його достатності за всіма складовими елементами. Це передбачає проведення оцінки як складових елементів, так і загального його рівня.

Актуальність дослідження теоретико-методичних засад оцінки виробничого потенціалу зумовлюється значущістю питань забезпечення виробництва необхідними ресурсами для розвитку підприємств. Це пов'язано з потребами формування стратегічних планів підприємств і відображення в них потенційних можливостей розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження сутності виробничого потенціалу, його ролі та значення для ефективної роботи підприємств, методів оцінки присвячено роботи багатьох учених, таких як В.Н. Авдєєнко, В.Г. Андрейчук, Д.В. Андрощук, О.В. Ареф'єва, Ю.О. Барнич, Л.Й. Білоус, Т.В. Бова, Є.І. Бойко, М.П. Бутко, Л.В. Дейнеко, С.О. Іщук, О.М. Ліпич, І.М. Рєпіна, М.П. Сахацький, В.І. Шиян, А.Е. Юзефович та ін. Питання окремих характеристик виробничого потенціалу, методичних та методологічних підходів до його оцінки досліджували Л.М. Гаєвська, Л.В. Запащук, І.М. Лісовенкова, Н.М. Побережна, О.С. Хринюк, Т.О. Бойко [1–4; 6].

© Хринюк О.С., Гримашевич Т.І.

Однак слід зазначити, що підходи до оцінки виробничого потенціалу різні й узгодженості щодо цього питання немає. Це зумовлює необхідність продовження наукового пошуку у вирішенні цієї проблеми.

Постановка завдання. Мета статті – визначити теоретичні та методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу підприємства. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити таке завдання, як виявлення сутності та представлення методики оцінки виробничого потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір аспектів вивчення потенціалу в теоретичному та практичному плані насамперед зумовлений важливістю його місця та ролі у проведенні виробничої діяльності, його значенням у процесах відтворення соціально-орієнтованої економіки. Використання наявних резервів є важливим елементом інтенсифікації економіки як країни загалом, так і окремих підприємств зокрема.

Розділяємо думку, що в загальному розумінні потенціал підприємства – це можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати певний результат для зацікавлених осіб шляхом реалізації бізнес-процесів [7, с. 9]. Уточнюючи сутність цієї категорії, можна зазначити, що потенціал – це можливості мобілізації засобів та джерел, які є у суб'єктів господарювання, для досягнення певних цілей або вирішення будь-яких проблем чи завдань.

Водночас підприємства, володіючи певними можливостями, по-різному ними розпоряджаються і неоднаково формують, концентрують, використовують, реалізують у різних аспектах та сферах своєї діяльності. Виходячи з цього, можна виокремити два види виробничого потенціалу: валовий і робочий. Призначення валового виробничого потенціалу – створити умови для виробничого процесу. В аналітичному плані він відображає всі наявні ресурси, які призначені для виробничих потреб. Робочий виробничий потенціал – це частина валового виробничого потенціалу, яка безпосередньо задіяна та використовується у виробничій сфері. Різниця між ними полягає у ступені використання ресурсів, активів, можливостей та безпосереднього обслуговування виробничого процесу. У подальшому під час оцінки це має враховуватися. В обліковому плані вони відрізняються своїм складом та структурою.

Дефініція поняття «виробничий потенціал підприємства» є одним із найбільш актуальних питань для розуміння його змісту та наповнення. Вченими пропонується декілька підходів до трактування цієї економічної категорії: ресурсний, структурний та цільовий [8, с. 75].

1. Ресурсний підхід орієнтований на визначення виробничого потенціалу як комплексу виробничих ресурсів. Цей підхід розглядає виробничий потенціал як суму фізичних і вартісних оцінок його окремих складників.

2. Структурний підхід акцентує увагу на раціональній структурі виробничого потенціалу підприємств. Цей підхід визначає його розмір і структуру, орієнтуючись на прогресивні норми і нормативні співвідношення, які задаються досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремими ланками підприємств галузі.

3. Цільовий підхід (або результативний підхід) пов'язує наявний потенціал із досягненням поставлених цілей. Результативний підхід передбачає визначення величини потенціалу як ступеня відповідності його окремих складових елементів необхідному рівню, ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який відображено в нормативних «деревах цілей» з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків.

Таким чином, підсумовуючи сутність підходів, що вказані вище, можна дійти висновку, що під виробничим потенціалом підприємства слід розуміти певну сукупність можливостей із використання наявних активів для досягнення поставлених виробничих цілей.

У методичному плані важливо встановити послідовність кроків оцінки величини, стану чи рівня виробничого потенціалу. Через неоднозначне розуміння поняття «виробничий потенціал підприємства» існують різні підходи та методи його оцінки.

Для проведення оцінки виробничого потенціалу підприємства можна сформувати алгоритм дій (рис. 1).

Зупинимося на характеристиці окремих етапів. Так, для оцінки структури виробничого потенціалу підприємства важливо визначити його складники. В узагальненому вигляді виробничий потенціал підприємства складається з таких елементів, як:

1) нематеріальні ресурси, які, з одного боку, обслуговують виробничий процес, а з другого – формують його сучасну основу для оновлення;

2) трудові ресурси, від кількості та якості яких залежить виробнича здатність госпо-



Рис. 1. Алгоритм оцінки виробничого потенціалу підприємства

Джерело: – розроблено автором.

дарської ланки, якість роботи та виготовленої продукції;

3) матеріальні ресурси, які формують основу виробничого процесу, однак здебільшого відновлюються поза господарською системою, що дещо знижує можливості впливу підприємства на якість своєї продукції;

4) просторові (земельні) ресурси, які слугують платформою для виробництва продукції, або (наприклад, в аграрній сфері) основним засобом виробництва.

У подальшому під час оцінки кожен із цих структурних елементів потребує деталізації, виходячи з особливостей підприємств.

Слід мати на увазі, що виробничий потенціал являє собою систему, яка складається з елементів, що у процесі виготовлення продукції виконують певні функції, а тому виробничому потенціалу притаманні такі риси, як [1, с. 184]:

1) цілісність, коли всі елементи потенціалу відповідають загальним цілям, що стоять перед системою;

2) складність, що проявляється за наявності декількох основних складових елементів, кожен із яких складається з окремих частин, які, у свою чергу, включають декілька менших частин виробничого потенціалу;

3) взаємозамінність, яка зобов'язує здійснювати оцінку можливості, доцільності та меж заміни одного елемента на інший. Так, збільшення величини основних засобів за одночасного підвищення їх технічного рівня значно зменшує такий елемент виробничого потенціалу, як робоча сила;

4) взаємозв'язок і взаємодія елементів виробничого потенціалу підприємства, які породжуються загальним економічним законом відповідності між основними елементами виробничих сил суспільства, тобто між речовими, особистими і неречовими факторами виробництва;

5) здатність складників виробничого потенціалу до сприйняття досягнень НТП – особливість розвитку виробничого потенціалу підприємства як системи, яка зумовлює форми взаємозв'язків між елементами за рахунок пристосування до нововведень;

6) гнучкість, що забезпечує можливість переорієнтації виробничої системи відповідно до нових потреб;

7) кількісний вимір виробничих можливостей підприємства, який визначає місце конкретної господарської одиниці в галузевому і в народному господарстві.

На практиці вкрай необхідна комплексна оцінка рівня виробничого потенціалу. Зважаючи на складність внутрішньої будови виробничого потенціалу, для комплексної оцінки слід використати ресурсний, структурний, вартісний і витратний.

Першим етапом такої оцінки буде формування структурних елементів виробничого потенціалу.

На нашу думку, оцінку виробничого потенціалу можна провести за такими елементами, як:

1) потенціал необоротних ресурсів;
2) потенціал оборотних засобів;
3) трудовий потенціал;
4) земельний потенціал;
5) інформаційний потенціал;
6) інвестиційний потенціал;
7) інноваційний потенціал.

Слід відзначити, що внутрішній будові виробничого потенціалу властиві такі ознаки:

1) оптимальне співвідношення між елементами виробничого потенціалу;

2) елементи виробничого потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємств. З одного боку, вони піддаються фізичному та моральному зносу та зберігають свою форму, з іншого – вони витрачаються і втрачать свою форму;

3) у певних межах існує взаємозамінність елементів виробничого потенціалу, яка створює допустимі співвідношення між елементами виробничого потенціалу.

Слушною є думка, що для початку оцінки виробничого потенціалу підприємства потрібно здійснити оцінку його структурних складників. Однак на другому етапі слід визначитися із показниками, які б адекватно відображали структурні елементи виробничого потенціалу. Так, не можна не погодитися з думкою, що найбільш інформативним показником виробничого потенціалу є ціна або вартість [1, с. 185], що спонукає в основу оцінки покласти вартісний, а як його доповнення – і витратний підхід. Оскільки ми вирішуємо завдання оцінки рівня виробничого потенціалу, то цілком виправданим буде використання затратних показників, оскільки дасть змогу виявляти загальні обсяги залучених ресурсів на виробничі цілі, а для забезпечення порівняльності доцільно представляти їх у річному еквіваленті.

Виходячи із прийнятої структури виробничого потенціалу, пропонуємо такі показники для оцінки його складників (табл. 1).

На третьому етапі необхідно провести оцінку виокремлених структурних елементів виробничого потенціалу. У зв'язку з цим слід зазначити, що кожний складник, який формує структуру виробничого потенціалу, визначає його можливості. Водночас вона має різний зміст та форму. Через це для оцінки кожного окремого елемента використовуються різноманітні натуральні та вартісні показники. Однак на кінцевий результат має вплив саме сукупна взаємодія елементів потенціалу, оцінка якої є складним методичним завданням. Для вирішення цього завдання можна було б скористатися, наприклад, експертною оцінкою, яку слід було б рекомендувати проводити на кожному підприємстві окремо власними силами чи з допомогою залучених фахівців, і це дало б змогу більш об`єктивно врахувати його галузеві та інші особливості. Однак така оцінка не була б уніфікованою, її неможливо було б використовувати для оцінки потенціалу вищих адміністративних утворень. А використання вартісних показників уже частково вирішує питання порівняльності показників, які стають уніфікованими.

Далі слід врахувати в оцінці різну природу складників частин потенціалу. Так, основною особливістю потенціалу необоротних ресурсів є тривалий термін служби. Тому, базуючись на затратному принципі, виходячи з норм амортизації, можна розрахувати їх середньорічну вартість, що дасть змогу перейти до річного еквіваленту наявних чи залучених у виробництво необоротних ресурсів. Окрім того, під час віднесення тих чи інших необоротних ресурсів слід враховувати їхню фактичну роль у виробництві. Наприклад, законсервовані основні засоби мають рахуватися у складі валового виробничого потенціалу, а діючі – у складі робочого виробничого потенціалу.

Таблиця 1

Показники для оцінки складників потенціалу

Складники потенціалу	Показники оцінкисукупного потенціалу	Показники оцінкивалового потенціалу
Потенціал необоротних ресурсів (Пнр)	Приведена відновна середньорічна вартість необоротних ресурсів	Річна сума амортизаційних відрахувань за відновною середньорічною вартістю необоротних ресурсів
Потенціал оборотних засобів (Пор)	Середньорічна вартість усіх оборотних ресурсів	Усі річні затрати, які включаються у собівартість продукції, крім витрат на оплату праці та амортизаційних відрахувань
Трудовий потенціал (Пт)	Середньорічні витрати на робочу силу	Средньорічні затрати на оплату праці
Земельний потенціал (Пз)	Теперішня ринкова вартість земельних ресурсів	Дисконтована вартість поліпшень земельних ресурсів
Інформаційний потенціал (Пінф)	Приведені річні витрати на інформаційні ресурси	Приведені річні затрати на інформаційні ресурси
Інвестиційний потенціал (Пінв)	Дисконтована вартість інвестицій	Дисконтована вартість інвестицій у виробництво
Інноваційний потенціал (Пінн)	Витрати на НДДКР	Затрати на підготовку та впровадження нововведень

Найбільшою різноманітністю характеризуються оборотні активи. Оборотними називаються засоби виробництва, що беруть участь в одному виробничому циклі та повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції, змінюючи при цьому свою речову форму, тому їх величину можна прямо використовувати під час визначення оборотного потенціалу. Однак слід задатися питанням, якого саме – валового чи робочого. У вартісному виразі оборотні засоби поділяють на дві групи – оборотні фонди і фонди обігу, перша з яких обслуговує сферу виробництва і формує потім матеріальні компоненти та склад продукції, а друга перебуває у сфері обігу і авансується для придбання матеріальних елементів першої частини. Оборотні засоби, перебуваючи у різних формах, створюють можливості для проведення виробничих процесів. Тому вони, на наш погляд, мають відображатися у складі валового виробничого потенціалу. Та частина оборотних засобів, яка споживається під час виробництва продукції, має ввійти в робочий валовий потенціал.

Для створення зіставної основи сучасних складників виробничого потенціалу – інформаційного, інвестиційного та інноваційного – можна використати прийом дисконтування загальних витрат на відповідні цілі, визначаючи теперішню приведену вартість для розрахунків валового виробничого потенціалу, а виділяючи понесені відповідні затрати у виробництві, можна формувати названі елементи робочого виробничого потенціалу.

На четвертому етапі знаходяться сумарні показники відповідно валового та робочого виробничого потенціалів шляхом підсумовування значень окремих їх складників. Використання вартісних показників дає змогу визначити рівні досліджуваних видів можливостей підприємств, простежити за їх динамікою, визначити структуру, оцінити ступінь використання.

На наступному етапі може бути проведена оцінка ефективності використання наявного потенціалу, виходячи із цільових пріоритетів підприємства, яка і буде характеризувати ефективність його роботи.

Висновки. Таким чином, виробничий потенціал підприємства є однією з найголовніших ланок ефективного функціонування та розвитку підприємства. З огляду на роль та місце окремих ресурсів та активів, доцільно виокремлювати два види виробничого потенціалу – валовий та робочий. Оцінку виробничого потенціалу можна проводити через сукупність його елементів. Використання ресурсного, структурного, вартісного та витратного підходів дає змогу виробити доступну для практики методику оцінки виробничого потенціалу.

Наукова новизна проведеного дослідження полягає у представленні сутності та змісту поняття виробничого потенціалу через виокремлення низки його істотних ознак, у представленні наукових підходів для його оцінки та виокремленні його видів – валового та робочого.

Практичну значущість має методика оцінки виробничого потенціалу, що відкриває можливості для її використання на будь-якому підприємстві.

Подальше дослідження пропонується проводити в напрямі оцінки ефективності системи управління виробничим потенціалом підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаєвська Л.М., Чернова О.В. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства // ВІСНИК ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185.

2. Запащук Л.В. Методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства // ВІСНИК ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 60–63.

3. Лісовенкова І.М. Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи // Економічний вісник НГУ. – 2011. – № 2. – С. 47–55.

4. Побережна Н.М. Ефективність використання виробничого потенціалу: теоретичний та практичний аспекти // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 212–220.

5. Хачатуров Т.С. Экономика предприятия / Т.С. Хачатуров, Г.З. Суша, Г.К. Оноприенко. –М.: Высшая школа, 2008. – 370 с.

6. Хринюк О.С., Бойко Т.О. Виробничий потенціал підприємства: підходи та методи його оцінки // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 521–526.

7. Устенко О.Л. Економіка підприємництва: метод. посібн. / О.Л. Устенко. – К.: МАУП, 1999.

8. Петухов Г.Б. Методологические основы внешнего проектирования целенаправленныхпоцессов и целеустремленных систем / Г.Б. Петухов, В.И. Якунин. – М.: АСТ, 2006. – 504 с.

УДК 65.016:330.341.1

Особливості управління розвитком підприємства на інноваційній основі

Христенко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Коцюруба Б.Ю.
студент
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Обґрунтовано значення інноваційної діяльності та інновацій для сучасних підприємств. Досліджено процес управління розвитком підприємства на інноваційній основі. Визначено основні переваги, які отримує підприємство завдяки розвитку на інноваційній основі. Виокремлено основні принципи, дотримання яких забезпечить ефективне управління розвитком підприємства на інноваційній основі.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний проект, підприємство, розвиток, управління.

Христенко Е.В., Коцюруба Б.Ю. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

Обосновано значение инновационной деятельности и инноваций для современных предприятий. Исследован процесс управления развитием предприятия на инновационной основе. Определены основные преимущества, которые получает предприятие за счет развития на инновационной основе. Выделены основные принципы, соблюдая которые, предприятие обеспечит свое развитие на инновационной основе.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный проект, предприятие, развитие, управление.

Khrystenko O.V., Kotsyruba B.Yu. FEATURES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT ON THE INNOVATIVE BASIS

The significance of innovations and innovations for modern enterprises was substantiated in the article. Authors investigated the process of enterprise development management on the innovative basis. The main advantages that received enterprise through development on the innovative basis were determined. The basic advantages observance of which will ensure effective management of the enterprise development on the innovative basis were highlighted.

Keywords: innovation activity, innovation project, enterprise, development, management.

Постановка проблеми. Здатність до створення і використання інновації (інноваційність) сьогодні визнається найважливішим чинником формування конкурентної переваги підприємства. Прискорення інноваційних процесів сприяло появі нової категорії підприємств, для яких інновації становлять предмет основної діяльності, що спричиняє посилення конкурентної позиції. Для таких підприємств інновації можна трактувати як чинник, що випереджає зміни в оточенні.

З іншого боку, зростання ролі інновацій зумовлює необхідність реструктуризації багатьох підприємств, основним елементом якої є зміна стратегії дій з одночасним спрямуванням на зростання інноваційного потенціалу. У нових умовах функціонування сучасного підприємства особливо важливим стає розвиток підприємства на інноваційній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в обґрунтування загальних засад інноваційної діяльності зробили такі науковці, як М.П. Войнаренко [2], Н.А. Заглумина [3], Р.С. Квасницька [4], Л.А. Коваль [5], Е.Н. Кравцова [6], А.Є. Нікіфоров [7], Л.Е. Нікіфорова [8], Л.І. Федулова [9] та ін. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанню інноваційної діяльності, питання управління розвитком підприємства на інноваційній основі досліджено недостатньо. Все вищезазначене зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є дослідження особливостей управління розвитком підприємства на інноваційній основі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із перспективних шляхів

© Христенко О.В., Коцюруба Б.Ю.

економічного зростання підприємства є його розвиток на інноваційній основі. Практика показує, що інноваційні перебудови на сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання можуть не лише забезпечити високі показники економічного розвитку, але й підвищити конкурентоспроможність сучасних підприємств, їх експортний потенціал, а також допоможуть вирішити економічні, екологічні та соціальні проблеми [4].

Інноваційна діяльність передбачає розроблення і реалізацію нових продуктів, товарів, технологій, організаційно-управлінських нововведень за допомогою розвитку і використання інноваційного потенціалу підприємства. Тобто розвиток на інноваційній основі дає змогу підприємствам іти в ногу з часом.

Слід зазначити, що результатом цієї діяльності є інновації. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» під поняттям «інновації» необхідно розуміти новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Підприємствам необхідно використовувати інновації відповідно до задоволення своїх потреб і зростання вимог ринку. У результаті ефективної інноваційної діяльності підприємство підвищує рівень конкурентоспроможності та оптимізує окремі види своєї діяльності.

З огляду на викладене зрозуміло, що здатність до створення і використання (комерціалізації) інновації (інноваційність) є важливим чинником формування конкурентної переваги підприємства. Підприємство, яке функціонує в конкурентному середовищі, повинне постійно створювати (або приймати з оточення) і впроваджувати різного виду інновації, що забезпечують ефективність його діяльності та розвитку [7].

Необхідно відзначити, що управління розвитком підприємства на основі інновацій містить низку етапів, що представлені на рис. 1.

Розглянемо детальніше кожен із вищенаведених етапів.

Для визначення стратегії поведінки на ринку та цілей інноваційної діяльності спершу проводиться аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища передбачає глибоке вивчення постачальників ресурсів, покупців продукції, наявності ринків збуту, технологій, конкурентів, законодавства,



Рис. 1. Процес управління розвитком підприємства на інноваційній основі

[розроблено автором на основі власних досліджень]

можливостей фінансування та інших складників середовища. Аналіз внутрішнього середовища передбачає аналіз самого підприємства, тобто рівня забезпеченості ресурсами; технологій, що застосовуються для виробництва продукції; персоналу, управлінської і виробничої структур; визначення рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства загалом тощо. [8].

На першому етапі управління розвитком підприємства на інноваційній основі варто використовувати SWOT-аналіз. Цей аналіз дасть підприємству змогу визначити загрози та можливості, які існують у зовнішньому середовищі, а також сильні та слабкі сторони підприємства. Ця методика допоможе підприємству визначити стратегію своєї поведінки на ринку та найбільш критично проаналізувати середовище свого функціонування.

На другому етапі відповідно до результатів аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства визначаються напрями інноваційної діяльності. На цьому етапі важливо сформувати основну мету інноваційної діяльності підприємства, відповідно до якої будуть розроблені та реалізовані інноваційні проекти.

На третьому етапі відбувається безпосередньо розроблення альтернативних

варіантів інноваційного проекту та проводиться їх критичний аналіз. Також на даному етапі визначаються всі можливі ризики, що пов'язані з даним проектом та враховується їх значущість [5].

На четвертому етапі відбувається вибір та реалізація розробленого інноваційного проекту. Цей етап передусім полягає в інформування учасників інноваційного проекту про його реалізацію, визначаються відповідальні за його результат.

Заключний етап процесу управління розвитком підприємства на інноваційні основі полягає у контролі за реалізацією інноваційного проекту. У разі появи певних відхилень відбувається швидкий пошук можливих причин та їх усунення.

Слід зазначити, що процес управління розвитком підприємства на інноваційній основі містить процеси впровадження і використання нової техніки, технологій, управлінських, організаційних та інших видів інновацій, здійснювані за допомогою координації, організації, впорядкування, регулювання інноваційних процесів та інноваційної діяльності підприємства. Все це спрямовано на збереження, підтримку і посилення конкурентоспроможності підприємства загалом.

Варто зазначити, що підприємство вважається таким, що розвивається на інноваційній основі, якщо воно [3–4]:

– постійно здійснює в широкому діапазоні роботи з досліджень і розвитку (або здійснює закупівлі нових продуктів або технологій);

– виокремлює на таку діяльність порівняно великі фінансові ресурси;

– систематично впроваджує нові науково-технічні рішення;

– представляє велику частку новинок (виробів і технологій) в обсязі продукції і послуг;

– постійно впроваджує інновації на ринок.

Інноваційним є розвиток, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства у змінних умовах зовнішнього середовища у межах обраної місії і прийнятої системи мотивації працівників до здійснення інноваційної діяльності. Інноваційний розвиток пов'язаний із модифікацією наявних і формуванням нових ринків збуту. Відповідно до такого погляду управління розвитком підприємства на інноваційній основі набуває стратегічного характеру, а отже, його ефективність залежить від розроблення та реалізації оптимальних стратегій [5].

Для вітчизняних підприємств забезпечення ефективного процесу управління розвитком підприємства на інноваційній основі є, по суті, єдиною передумовою їх виживання та потенційного виходу на світові ринки. У цьому контексті йдеться не лише про технологічні чи продуктові інновації, які через нестачу ресурсного забезпечення діяльності становлять неабиякі проблеми щодо їх реалізації, але й про маркетингові та організаційні інновації. Саме зазначені види інновацій можуть стати не лише дієвою передумовою стійкого розвитку підприємства, але й каталізатором до нарощення всіх складників його інноваційного потенціалу, що в майбутньому забезпечить комплексний інноваційний розвиток.

Однак сучасні вітчизняні підприємства мало уваги приділяють пошуку інноваційних напрямів діяльності, що приводить до втрати ринків збуту, невчасної реакції на суспільні виклики в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Визначено, що потреба в розвитку вітчизняних підприємств на інноваційній основі зумовлена [7]:

– посиленням інтенсивних чинників розвитку виробництва, які сприяють застосуванню науково-технологічного прогресу в усіх сферах економічної діяльності;

– визначальною роллю науки в підвищенні ефективності розроблення й упровадження нової техніки;

– необхідністю істотного скорочення термінів створення, освоєння нової техніки;

– підвищенням технічного рівня виробництва;

– необхідністю розвитку творчих навичок винахідників і раціоналізаторів;

– збільшенням витрат і погіршенням економічних показників підприємств під час освоєння нової продукції;

– швидким моральним старінням техніки і технології;

– об'єктивною необхідністю прискореного впровадження нової техніки й технології тощо.

Необхідно зазначити, що для забезпечення ефективності процесу управління розвитком підприємства на інноваційній основі слід дотримуватися принципів [8]:

– адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх та внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності підприємства і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);

– динамічності – динамічного приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів

(стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, працівників);

– самоорганізації – самостійного забезпечення підтримки умов функціонування у сфері обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

– саморегуляції – коригування системи управління інноваційно-орієнтованою виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

– саморозвитку – самостійного забезпечення умов тривалого виживання та розвитку підприємства на основі розроблення, створення і просування інновацій на ринок (відповідно до місії та прийнятої системи мотивації діяльності).

Управління розвитком підприємства на інноваційній основі охоплює стратегічні й оперативні аспекти і має бути націленим, з одного боку, на створення або оперативне залучення таких інновацій, котрі забезпечуватимуть збереження та зміцнення ринкових позицій підприємства у тривалій перспективі, а з іншого – на систематичну і цілеспрямовану діяльність із вдосконалення наявних технологій, прийомів та способів виконання роботи, завдяки яким життя інновацій подовжується [5].

У загальному вигляді перехід суб'єкта господарювання на інноваційний шлях розвитку дасть йому змогу [6]:

– адаптуватися до змін умов господарювання;

– підвищити якість продукції та повніше задовольняти запити споживачів;

– застосовувати цінові стратегії «зняття вершків»;

– підтримувати високу ефективність виробництва та збуту продукції;

– зміцнити фінансовий стан;

– посилити імідж продукції та товаровиробника;

– зміцнити партнерські зв'язки (зі споживачами, постачальниками, посередниками, кредитно-фінансовими установами тощо);

– удосконалити організаційну структуру підприємства;

– підвищити рівень кваліфікації персоналу;

– підвищити результативність діяльності загалом.

Таким чином, розвиток інноваційної діяльності має важливе значення для сучасного підприємства. Для забезпечення інноваційного розвитку суб'єкта господарювання необхідно сформувати комплекс заходів із нейтралізації впливу чинників, які негативно позначаються на інноваційному процесі, та заходів щодо підсилення дії тих чинників, що впливають на інноваційний процес позитивно.

Для забезпечення ефективності управління розвитком підприємства на інноваційній основі необхідно здійснити певний комплекс управлінських дій, таких як [4, 7]:

– аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, а також прогнозування їх розвитку;

– виявлення напрямів та варіантів інноваційного розвитку шляхом проведення SWOT-аналізу діяльності підприємства;

– вибір сегментів ринку для реалізації проектів інноваційного розвитку;

– аналіз та кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку і всього процесу загалом, коригування робіт за результатами аналізу;

– виокремлення пріоритетних напрямів діяльності підприємства;

– формування оптимальної організаційної структури управління інноваційним розвитком;

– планування виробничо-збутової і фінансової діяльності за обраними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності;

– контроль виконання заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку;

– підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямів інноваційного розвитку.

Отже, результатом розвитку підприємства на інноваційній основі будуть постійні прогресивні зміни його якісного стану. Розумне поєднання елементів інноваційного розвитку забезпечить отримання належного прибутку у процесі його економічного розвитку.

Висновки. Інноваційна діяльність є одним з основних складників процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Тому сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства.

Активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств сприятиме зміцненню конкурентних переваг галузі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках шляхом реалізації науково-технічного потенціалу, що проявлятиметься у:

– підвищенні якості та, відповідно, конкурентоспроможності продукції за рахунок використання нових або модернізованих способів виробництва;

– захопленні нових ринків та збільшенні обсягів реалізації продукції шляхом впровадження інноваційних технологій в організацію збуту та позиціонування товарів на ринку;

– покращенні фінансових результатів діяльності підприємств за рахунок збільшення грошових надходжень від реалізації інноваційної продукції;

– оптимізації бізнес-процесів та раціонального використання виробничих потужностей підприємства шляхом запуску передових інноваційних технологій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р.(із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi

2. Войнаренко М.П. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки: монографія / М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 444 с.

3. Заглумина Н.А. Формирование инструментария оценки уровня инновационного развития предприятия: автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.05 / Н.А. Заглумина. – Н. Новгород, 2011. – 26 с.

4. Квасницька Р.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р.С. Квасницька, Н.С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 247–251.

5. Коваль Л.А. Розвиток наукової думки про інновації – як предмет особливої трудової діяльності / Л.А. Коваль, С.А. Романчук // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 22 (ч. II). – С. 40–46.

6. Кравцова Е.Н. Инновационная деятельность предприятия / Е.Н. Кравцова, В.П. Воронин // Креативная экономика. – 2008. – № 6 (18). – С. 3–8.

7. Никифоров А.Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія / А.Є. Никифоров. – К.: КНЕУ, 2010. – 420 с.

8. Никифорова Л.Е. Управление инновационным развитием организации на основе принципов стратегического менеджмента / Л.Е. Никифорова // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 338. – С. 143–148.

9. Федулова Л.І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика: монографія / Л.І. Федулова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 844 с.

УДК 330.65.014

Особливості формування стратегії соціально-економічного розвитку сучасного підприємства

Чайкіна А.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Шакун І.В.
магістрант
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті визначено суть та значення соціально-економічного розвитку сучасного підприємства. Розкрито особливості формування стратегії соціально-економічного розвитку та доведено її актуальність для забезпечення стабільного функціонування підприємства. Авторами запропоновано власне бачення соціально-економічного розвитку підприємства, а також принципи його формування. Запропоновано алгоритм розроблення стратегії соціально-економічного розвитку сучасного підприємства.

Ключові слова: підприємство, соціальний розвиток, економічний розвиток, стратегія, соціально-економічний розвиток.

Чайкина А.А., Шакун И.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена суть и значение социально-экономического развития современного предприятия. Раскрыты особенности формирования стратегии социально-экономического развития современного предприятия и доказана ее актуальность для обеспечения стабильного функционирования предприятия. Авторами предложено свое видение социально-экономического развития предприятия, а также принципы его формирования. Предложен алгоритм разработки стратегии социально-экономического развития современного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, социальное развитие, экономическое развитие, стратегия, социально-экономическое развитие.

Chaikina A.O., Shakun I.V. FEATURES OF FORMATION THE STRATEGY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AT A MODERN ENTERPRISE

In the article, the essence and meaning of the socio-economic development of a modern enterprise were defined. The peculiarities of formation of the strategy of socio-economic development at a modern enterprise were revealed as well as its relevance to ensure the stable operation of the enterprise was proved. Authors proposed their own vision of the socio-economic development of a modern enterprise, as well as the principles of its formation. An algorithm for developing a strategy for the socio-economic development of a modern enterprise was proposed.

Keywords: enterprise, social development, economic development, strategy, socio-economic development.

Постановка проблеми. Забезпечення стабільного розвитку підприємства в швидкозмінних умовах викликає необхідність визначення особливостей формування стратегії його соціально-економічного розвитку. Підприємство, правильно формуючи стратегію своєї діяльності, може вчасно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, адаптуватися до появи ризиків і загроз, зменшуючи негативний вплив від їх появи. Забезпечуючи конкурентні позиції на ринку, підприємець намагається мінімізувати витрати, використати дешевші ресурси, зменшити рівень запасів, непродуктивних втрат та інше з метою отримання економічного ефекту, а саме – максимально можливого прибутку. Але сьогодні приділяти увагу лише економічному розвитку підприємства не є доцільним та не приведе до очікуваного успіху. Лише у разі взаємодії двох складників розвитку підприємства (економічного та соціального) можна досягти успіху та отримати стабільно високі конкурентні переваги.

Метою статті є визначення особливостей формування стратегії соціально-економічного розвитку сучасного підприємства, а

© Чайкіна А.О., Шакун І.В.

також розроблення загального алгоритму її формування та впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковцями доведено, що економічний розвиток підприємства неможливий без соціального складника. Соціальний розвиток підприємства передбачає не лише формування позитивного клімату в трудовому колективі, ефективної команди, чітких правил та норм поведінки на підприємстві, але і запровадження соціальної відповідальності підприємства перед громадою, державою та іншими підприємствами.

Економічний розвиток підприємства передбачає певну спрямованість об'єктів матеріального виробництва на перетворення в новий якісний стан, у тому числі перетворення його складу і структури [1, с. 529]. Різні вчені трактують економічний розвиток під різними кутами. Зокрема, С. Мочерний [2, с. 623] під економічним розвитком розуміє незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва. О. Талавиря [3, С. 132] визначає економічний розвиток підприємства як процес якісних і кількісних змін господарської діяльності, що дає йому змогу підвищувати результативність своєї діяльності шляхом ефективного використання усіх наявних ресурсів. Ми погоджуємось із підходами, але сьогодні у конкурентній боротьбі важливе не тільки планування економічного розвитку, яке передбачає розрахунок планових витрат та доходів, визначення впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, але і забезпечення соціального розвитку підприємства.

А. Петров [4] під соціальним розвитком підприємства розуміє комплексний розвиток соціального середовища підприємства, різнобічний розвиток персоналу, розвиток форм компенсації трудової участі персоналу і розвиток організаційної культури. Вчений вважає, що саме соціальний розвиток підприємства є важливим елементом економічного розвитку підприємства і формує його додаткові конкурентні переваги.

О. Грішнова [5] трактує соціальний розвиток як розвиток трудового колективу, який містить у собі суму факторів, що формують показники соціальної сфери життєдіяльності трудового колективу та сприяють здійсненню ними визначених функцій. При цьому соціальна функція підприємства реалізується на основі обов'язкових і добровільних соціальних програм, які розробляються і реалізуються на підприємстві. Отже, можна дійти висновку, що економічний розвиток підприємства на сучасному етапі розвитку економіки неможливий без соціального складника.

Відповідно необхідно визначити, що являє собою соціально-економічний розвиток підприємства та які існують підходи до визначення цього поняття. Л. Барабанник [6, с. 6] під соціально-економічним розвитком підприємства розуміє здатність керівництва забезпечувати довгострокове функціонування та досягнення стратегічних і тактичних цілей на основі використання системи наявних ресурсів. На противагу цьому підходу І. Ворожейкін [7, с. 45] соціально-економічний розвиток трактує через сукупність матеріальних, духовних, природних, трудових ресурсів, які залучені в процеси суспільного виробництва і соціального розвитку та можуть бути реалізовані для зміцнення соціально-політичної стабільності, підвищення рівня якості життя населення, зростання ефективності галузей народного господарства.

Виклад основного матеріалу. Проте ми вважаємо за доцільне запропонувати власний підхід до тлумачення поняття *«соціально-економічний розвиток підприємства»*, під яким ми розуміємо трансформацію (наявних і потенційних) матеріальних і нематеріальних ресурсів підприємства у якісно новий стан, що забезпечить отримання максимального прибутку та реалізацію програм соціальної відповідальності перед працівниками, суспільством і державою. Відповідно ефективне управління соціально-економічним розвитком будь-якого підприємства повинне базуватися на принципах:

– визначення можливості реалізації потенціалу підприємства;

– підвищення прибутковості підприємства та зменшення рівня непродуктивних втрат, залишків продукції;

– розширення сфери збуту та створення стійкого позитивного іміджу;

– активної інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства;\

– розроблення та затвердження корпоративної соціальної відповідальності;

– швидкої адаптації до змін навколишнього середовища [3; 8].

Внутрішнє та зовнішнє середовище впливає на розвиток підприємства як у напрямі економічної ефективності, так і у напрямі соціального розвитку. До факторів зовнішнього середовища, що впливають на економічну ефективність підприємства, слід віднести рівень податкового навантаження, зміни у законодавстві, відносини з партнерами, наяв-

ність потужних конкурентів, інноваційний розвиток, клієнтську базу та рівень довіри споживачів, вартість комунальних платежів тощо. До внутрішніх факторів слід віднести рівень витрат, собівартість виготовленої продукції, технічне оснащення, кількість запасів та нераціональних витрат ресурсів. До факторів, що впливають на соціальний розвиток, можна віднести зовнішні (середня заробітна плата у регіоні, рівень інфляції та безробіття) та внутрішні (клімат у колективі, діяльність профспілки, дотримання усіх соціальних гарантій, соціальна допомога працівникам, наявність розробленої корпоративної соціальної відповідальності тощо).

Усі зазначені фактори мають вплив на підприємство, саме тому менеджеру під час розроблення стратегії розвитку підприємства необхідно враховувати їх вплив. Стратегія соціально-економічного розвитку повинна передбачати отримання позитивних ефектів від її впровадження (рис. 1). Запровадження такої комплексної стратегії соціально-економічного розвитку потребує від менеджерів відповідного рівня кваліфікації та підготовки.

Зазвичай вище керівництво приділяє особливу увагу лише економічним показникам, розраховуючи відповідні коефіцієнти рентабельності, ліквідності, затратності виробництва тощо. Проте необхідним є також розрахунок соціального становища на підприємстві. Його можна визначити завдяки анкетуванню персоналу або простого опитування для визначення позитивних сторін, а також проблем, що виникають усередині колективу. Істотним недоліком є також відсутність на більшості підприємств корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), яка б давала змогу не тільки стейкхолдерам, споживачам та іншим зацікавленим сторонам розуміти рівень соціального розвитку та його стратегічні напрями, а і працівникам бути частиною цієї стратегії, визначаючи їх роль та місце у забезпеченні ефективного функціонування підприємства.

Логічна модель соціально-економічного розвитку підприємства може мати тоді такий вигляд:



Рис. 1. Економічний та соціальний ефекти від запровадження стратегії соціально-економічного розвитку підприємства

СЕРП = < **E, S, I, P, Q, D, CSR, A | S, K, E** >, де

СЕРП – соціально-економічний розвиток підприємства;

E – економічне становище підприємства;

S – рівень соціального розвитку підприємства;

I – інновації, запроваджені працівниками підприємства;

P – кількість працівників, що пройшли підвищення кваліфікації;

Q – темпи зростання (або скорочення) обсягів реалізації продукції;

D – динаміка прибутковості (збитковості) підприємства;

CSR – упровадження підприємством КСВ;

A – множина альтернатив паралельного впровадження стратегій економічного та соціального розвитку підприємства;

S – визначені цілі удосконалення соціально-економічного розвитку підприємства;

K – встановлені критерії вибору найкращого рішення;

E – корисність (ефективність) реалізації можливих альтернатив.

На основі зазначених принципів та логічної моделі соціально-економічного розвитку нами пропонується сформувати чітку стратегію соціально-економічного розвитку, яка допоможе підприємству стабільно функціонувати на господарському ринку та забезпечувати високі конкурентні позиції на ринку (рис. 2).

На першому етапі менеджер повинен провести комплексну діагностику стану розвитку підприємства: на якому етапі життєвого циклу воно знаходиться, які ризики і загрози впливають на його діяльність, чи прибуткова (збиткова) діяльність підприємства тощо.

На наступному етапі визначається рівень економічного та соціального розвитку (високий, середній чи низький), а також виявляються фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, які вплинули на перебіг подій.

Подальшим кроком є розроблення відповідних субстратегій, на основі яких форму-

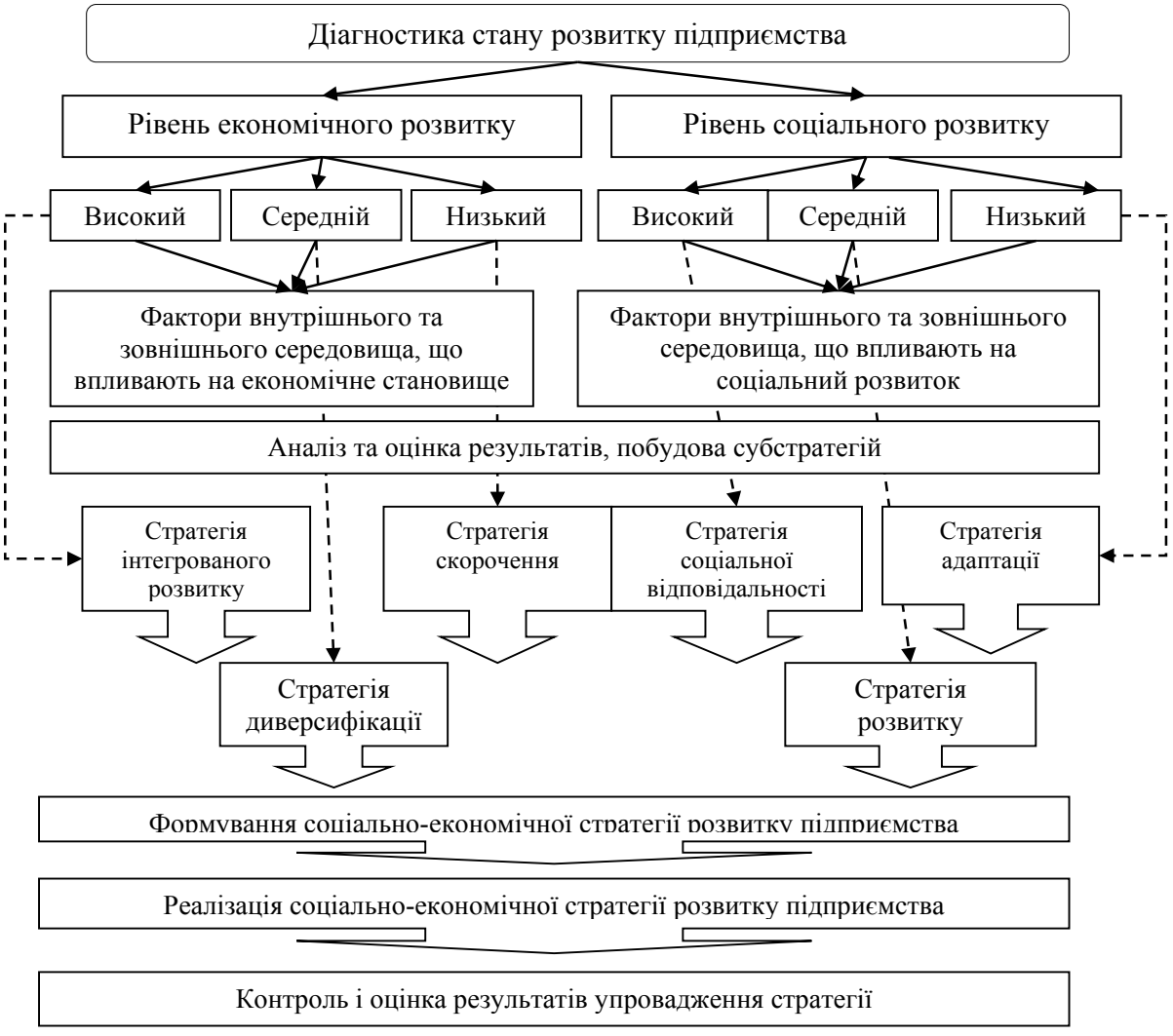


Рис. 2. Алгоритм формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства

ється загальна стратегія соціально-економічного розвитку сучасного підприємства, а також визначається термін її реалізації та очікувані результати. На останньому етапі менеджер повинен постійно контролювати процес упровадження стратегії соціально-економічного розвитку та оцінювати отриманні результати. Якщо запланованих цілей та результатів не вдалося досягнути, то, відповідно, знову переглядаються та коригуються субстратегії.

Менеджер повинен розуміти, що стратегія соціально-економічного розвитку підприємства передбачає побудову програми дій на 5–10 років, а також повинна забезпечувати у плановому періоді стійке економічне зростання підприємства, забезпечення високих конкурентних позицій на ринку і досягнення бажаних показників із соціального розвитку.

Висновки з цього дослідження. Отже, для забезпечення ефективності функціонування підприємства необхідне розроблення стратегії соціально-економічного розвитку, яка дасть змогу отримувати максимальний прибуток від діяльності, зменшити невиробничі витрати, покращити ділову репутацію, створити позитивний клімат у колективі та ефективну робочу команду. Лише те підприємство може зайняти високі конкурентні позиції на ринку, яке розуміє чіткий та логічний взаємозв'язок між економічним і соціальним розвитком, а також необхідність стратегічного планування. Нас жаль, на українських підприємствах менеджери не вважають за потрібне розробляти стратегію розвитку, оскільки її розроблення потребує знань, умінь, спеціальних навичок, але підприємці, які все ж таки розуміють важливість планування та прагнуть вийти на європейські ринки збуту, розробляють та запроваджують стратегічне планування, що допомагає їм адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, зменшувати негативний вплив від ризиків та загроз, а також займати лідируючі позиції на господарському ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Довбенко В.І. Перспективні проблеми розвитку підприємств / В.І. Довбенко. – ІІ Щорічник наукових праць: Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2003. – 507 с.

2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т 1. / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К.: Академія, 2000. – 864 с.

3. Талавиря О.М. Теоретико-методологічні підходи економічного аналізу розвитку підприємства / О.М. Талавиря // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2015. – Вип.1 (45). Том 2. – С. 278–280.

4. Петров А.Н. Стратегическое планирование развития предприятия / А.Н. Петров. – СПб. : Из-во СПб. унт-та эк. и фин., 1993. – 320 с.

5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник [Текст] / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2009. – 390 с.

6. Барабанник Л.Б. Концепція корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / Л.Б. Барабанник, О.В. Вознюк // Вісник Дніпропетровської державної академії. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 1. – С. 5–11.

7. Ворожейкин И.Е. Управление социальным развитием организации: [учебник] / И. Е. Ворожейкин. – М.: ИНФРА – М., 2011. – 176 с.

8. Шакун І.В. Теоретико-методологічний аналіз підходів до визначення соціально-економічного розвитку підприємства / І.В. Шакун // Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки: матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 26 жовтня 2017 р. – Ч. 2. – Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2017. – С. 161–163.

УДК 631.18

Комунікативні методи зернового маркетингу

Червень І.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Долженкова І.С.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Розглянуто підходи до впровадження комунікативних методів маркетингових стратегій розвитку зернового комплексу аграрного сектору України. Обґрунтовано використання інструментів маркетингової комунікації в зерновій галузі, що дасть змогу суттєво збільшити шанси виробників на просування виробленої продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках на більш прийнятних для них умовах. Визначено підходи щодо застосування комплексної системи інтегрованих комунікацій, яка потребує впровадження таких основних елементів, як інформування, цілі комунікації, місце контактів, учасники маркетингового процесу, тип маркетингової комунікаційної діяльності. Розглянуто переваги засобів інтернет-маркетингу щодо просування зернопродукції. Зроблено акцент на провідній ролі державних органів щодо підтримки учасників виробничого процесу зернової галузі.

Ключові слова: зерновиробництво, конкурентоспроможність, маркетинг, комунікативна політика, Інтернет, державні органи.

Червень И.И., Долженкова И.С. КОММУНИКАТИВНЫЕ МЕТОДЫ ЗЕРНОВОГО МАРКЕТИНГА

Рассмотрены подходы к внедрению коммуникативных методов маркетинговых стратегий развития зернового комплекса аграрного сектора Украины. Обосновано использование инструментов маркетинговой коммуникации в зерновой отрасли. Определены подходы к применению комплексной системы интегрированных коммуникаций. Рассмотрены преимущества средств интернет-маркетинга по продвижению зернопродукции. Сделан акцент на ведущей роли государственных органов по поддержке участников производственного процесса в зерновой отрасли.

Ключевые слова: зернопроизводство, конкурентоспособность, маркетинг, коммуникативная политика, Интернет, государственные органы.

Cherven I.I., Dolzhenkova I.S. COMMUNICATION METHODS OF GRAIN MARKETING

Approaches are considered regarding implementation of communication methods of marketing strategies for the development of the grain sector of the agrarian sector of Ukraine. The use of marketing communications tools in the grain industry is substantiated, which will significantly increase the chances of producers to promote manufactured products in the domestic and foreign markets on more acceptable terms. The approaches concerning the application of the integrated system of integrated communications, which requires implementation of the main elements: information, goals of communication, place of contacts, participants in the marketing process, type of marketing communication activities. The advantages of Internet marketing for promotion of grain products are considered, the emphasis is placed on the leading role of state bodies in supporting the participants of the production process in the grain industry.

Keywords: grain production, competitiveness, marketing, communicative policy, Internet, state bodies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки все більшу роль відіграє маркетинговий складник. Взаємодія бізнес-суб'єктів аграрного ринку в умовах посилення конкуренції визначає необхідність пошуку нових форм і методів маркетингової стратегії і тактики для завоювання й утримання ринку. Комунікативний метод – це сукупність взаємопов'язаних форм, методів і прийомів передачі інформації, що відповідають на питання, що, як і коли потрібно сказати, щоб привернути увагу до об'єкта. Такий підхід дає змогу виокремити систему використовуваних засобів, об'єкт, цільову орієнтацію інформації, систему інформаційного забезпечення. На відміну від західної моделі аграрного ринку, де переважає «ринок покупця», вітчизняна економіка все ще залишається переважно «ринком продавця». Водночас подальше посилення впливу конкуренції приводить до необхідності вироблення стратегій маркетингу, в яких основною ключовою лан-

© Червень І.І., Долженкова І.С.

кою буде орієнтація на потреби і запити споживача. Це особливо актуально для виробників сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням маркетингу, зокрема його стратегіям і методам у сільському господарстві, присвячено праці багатьох вітчизняних учених.

Так, наприклад, Т.В. Арестенко та В.В. Арестенко вважають, що в умовах загострення конкурентної боротьби вітчизняні агропідприємства, які прагнуть до покращення своєї репутації та позиціонування на ринку сільськогосподарської продукції, змушені шукати дієві інструменти підвищення ефективності та забезпечення конкурентоспроможності. У цьому аспекті маркетинг є важливим складником загальної системи діяльності суб'єктів господарювання і забезпечує значні можливості для їх повноцінного розвитку в умовах мінливого ринкового середовища. Необхідність самостійного пошуку ринків збуту виробленої продукції, в тому числі і зерна, спонукає агротоваровиробників звертатися до застосування стратегічного маркетингового інструментарію [1].

Г.О. Кундєєва та О.А. Куліш вважають, що для забезпечення ефективності і конкурентоспроможності господарської діяльності зернопереробних підприємств необхідним є впровадження маркетингових стратегій розвитку. Автори виокремлюють особливості, які необхідно враховувати під час розроблення маркетингової стратегії агропромислових підприємств. У їхньому дослідженні було визначено, що маркетингова стратегія, яка розроблена відповідно до специфіки підприємств зернового комплексу, є фундаментальною основою їх розвитку та дає змогу державі збільшити експорт продукції з більшою доданою вартістю, що сприяє зростанню ВВП країни за рахунок збільшення чистого експорту [2].

О.В. Мандич, детально аналізуючи маркетингові підходи до організації діяльності та обґрунтування найбільш раціонального маркетингового підходу для умов зернопродуктового підкомплексу економіки України, вважає, що організація маркетингової діяльності підприємств повинна ґрунтуватися на плановому підході, мережному підході та підході, орієнтованому на дію. За таких умов зерновиробники одержують інформацію про ринок за допомогою проведення маркетингових досліджень, на основі яких розробляються маркетингові плани; взаємодіють з учасниками ринку, що приводить до формування мережі відносин; на зміну формальному плануванню приходить досвід повсякденної діяльності, тобто підприємство шукає, створює і використовує можливості для швидкого подолання несподіваної кризової ситуації і подальшого розвитку [3].

Цікаву думку висловлюють О.П. Петренко та О.І. Конопльова, які вказують на зв'язок розвитку маркетингу зернового господарства та формування адекватної динамічним змінам ринкової економіки, системи збуту виробленої продукції галузі на основі реалізації господарюючими суб'єктами власної маркетингової політики товароруху. Дослідники вважають, що «інноваційний характер здійснення товароруху реалізується у плануванні і створенні збутової мережі, що включає транспортне забезпечення; складське господарство; організацію торгових точок; формування дистрибутивних структур; підготовку відповідного персоналу» [4, с. 76]. Набір різних варіантів переміщення зернопродукції дає змогу виробнику обирати той ланцюг та ті ланки, які забезпечують зростання або стабільність економічної ефективності на інноваційній основі. Інноваційною може визнаватися як дистрибутивна структура, так і її окремі складники, такі як аграрні або посередницькі організації [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наведених та багатьох інших джерелах виокремлюють різні підходи до організації маркетингової діяльності підприємств, такі як плановий, мережний підходи і підхід, орієнтований на дію. Представлено роздуми щодо інноваційного підходу до збуту зерна та застосування методів стратегічного маркетингу, а також розглянуто експортний потенціал зернового сектору тощо. Проте комунікативним методам у формуванні зернового ринку та збільшенню на цій основі економічної ефективності сільськогосподарського виробництва було приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослі-дження комунікативних методів маркетингових стратегій розвитку зернового комплексу аграрного сектору України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах, коли попит помітно відстає від пропозиції, сільський товаровиробник постійно знаходиться у пошуках покупця своєї продукції, тому першочерговим завданням стає організація комерційної діяльності на принципах маркетингу. Значущість маркетингу зумовлена його стратегічною роллю в організації діяльності підприємства.

Досвід показує, що відсутність маркетингової стратегії приводить до погіршення економічних і фінансових показників, неефективного використання ресурсів і, як наслідок, до зниження конкурентоспроможності підприємства. Проте більшість сільгосптоваровиробників, як і раніше, недооцінюють роль маркетингу в підвищенні конкурентоспроможності підприємства і вважають його лише інструментом реалізації виробленої продукції. Безумовно, вони помиляються. В умовах конкуренції і диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію успіх у веденні бізнесу залежить від того, наскільки максимально точно сільський товаровиробник зможе задовольнити потреби покупців. Тобто діє головний принцип маркетингу: не продавати те, що зробили, а виробляти те, що можна продати. У покупця має скластися уявлення, що робота ведеться особисто для нього. Для вирішення такого завдання використовується інструментарій маркетингу – товарна політика. Щодо товарної політики застосовні ті самі принципи і методи, що і в традиційному маркетингу (зокрема, комунікативні методи).

Загальні принципи комунікативних методів аграрного маркетингу однакові, водночас для профілюючих видів продукції необхідно виробляти свою концепцію. Проаналізуємо терміни з теми дослідження (табл. 1).

Розглянемо можливі варіанти комунікативної політики стосовно зернового ринку. Одна з особливостей ринку зерна з погляду маркетингу – відносна однорідність цього товару, якісні показники якого є об'єктом стандартизації з позиції вимог до борошнистості, вмісту клейковини та інших технологічних показників. Це дещо обмежує можливості маневрування у застосуванні необхідних інструментів комунікацій, наприклад, реклами, оскільки конкретному товаровиробнику складно виокремити ті чи інші властивості, властиві тільки його продукції. Може йтися в основному про надання інформації про технологічні параметри.

Комплексна система інтегрованих комунікацій передбачає застосування та-ких основних елементів, як інформування, цілі комунікації, місце контактів, учасники маркетингового процесу, тип маркетингової комунікаційної діяльності. У ситуації, де підприємство-виробник вже має деякі види контактів, які виникають у процесі рекламної кампанії, фахівці з маркетингу можуть заздалегідь їх планувати. Однак найчастіше контакти відбуваються незалежно від раніше розроблених планів, у тому числі в результаті поширення певної інформації серед покупців. Для найбільшої ефективності впливу на цільову аудиторію необхідно розглядати можливі контакти зі споживачем як важливу частину маркетингової програми. Для успішної реалізації останньої важливо, щоб маркетингове звернення в кожному місці контакту орієнтувало на будь-які унікальні властивості пропонованої продукції. Наприклад, звертати увагу на те, що природно-кліматичні умови сприяють виробництву високоякісного товарного і насіннєвого зерна.

З огляду на те, що зернові культури та продукція їх переробки затребувана широ-

Таблиця 1

Термінологічний словник із теми дослідження [5]

Термін	Характеристика
Комунікативні методи в маркетингу	комплекс поведінкових правил комунікацій компанії та комунікативної взаємодії торгових марок, товарів і компанії з ринком
Суб'єкти комунікативної політики	бізнес-партнери, організація масової реклами, методи стимулювання збуту (взаємодія з дилерами, план участі у виставках, ярмарках, розсилках зразків та ін.), зв'язки із громадськістю та здійснення персонального продажу товарів
Комунікативна політика	визначає місію компанії щодо комунікативного простору, є надбудовою над комунікативною стратегією, яка визначає набір тактичних маркетингових засобів (тактику маркетингової комунікації), що використовуються для досягнення певної комунікативної мети
Мета комунікативної політики	здійснення ефективної взаємодії об'єкта комунікації (компанії, бренду) із суб'єктами комунікативного простору
Основне завдання комунікативної політики	методи, способи та правила комунікацій. Недопущення застосування на практиці недостовірних, неповних і ситуаційних комунікацій, використання яких не відповідає цілям і завданням політики каналів комунікації
Комунікативна стратегія	описує курс дій компанії на перспективу, а також обґрунтовану стратегію використання комплексу комунікативних засобів (комунікативний мікс)

ким колом споживачів, комунікаційні системи повинні охоплювати якомога ширший сектор ринку – місцевий, регіональний, державний, у межах ближнього зарубіжжя, а також світовий.

Сьогодні приділяється багато уваги інноваційним інформаційним технологій, розвитку глобальних мереж, у результаті чого з'явилася можливість використовувати ці елементи маркетингу через Інтернет [6]. Інформаційні технології в останні десятиліття істотно впливають на ведення аграрного бізнесу.

Інтернет дає можливість робити аналіз ринку, конкурентів і споживачів як за первинними дослідженнями, заснованими на даних, отриманих у результаті проведених підприємством досліджень у мережі, так і на основі вторинної інформації, опублікованої в Інтернеті і взятої з інших джерел. Витрати на проведення таких робіт в Інтернеті мінімальні.

Сервіс та підтримку споживачів сільськогосподарської продукції в Інтернеті можна розширити за рахунок опублікування додаткової інформації, що стосується продукції або підприємства, відповідей на актуальні питання.

Цінова конкуренція в Інтернеті давно перестала бути вирішальним інструментом на ринку сільськогосподарської продукції у зв'язку з прозорістю її формування. Під час формування цінових стратегій в Інтернеті потрібно враховувати традиційні принципи ціноутворення та особливості інтернет-середовища. Сьогодні на практиці підтверджується, що одним із найбільш ефективних інструментів інтернет-маркетингу є web-сайт. За рахунок скорочення накладних витрат і перенесення вартості сайту на рекламодавців, які розміщують на ньому рекламну інформацію, ціноутворення стає більш гнучким, ніж у традиційному маркетингу.

В іншому разі пропонується два шляхи вирішення проблеми утримання сайтів. Перший – кооперативний розвиток маркетингу, тобто створення кооперативів або асоціацій, до функцій яких входило б освоєння нових ринків і просування продукції своїх учасників. Цей напрям характерний для середніх і малих сільськогосподарських підприємств, які знаходяться у віддалених районах і мають невисокий фінансовий потенціал.

Другий шлях – розширення корпоративних принципів і форм аграрного маркетингу, тобто входження сільськогосподарських підприємств до складу холдингу. Другий напрям розвивають вертикально інтегровані агропромислові холдинги, які займають лідируючі позиції в різних сегментах агропродовольчого ринку.

Інформація, представлена на сайті, буде цікава широкому колу громадськості: покупцям, постачальникам сировини й упаковки, Інтернет-партнерам, ЗМІ та іншим користувачам. Покупці можуть ознайомитися з асортиментом, цінами, умовами придбання та знижками на вироблену продукцію, а також з останніми новинами підприємства. Це сприяє успішній реалізації продукції. Постачальникам буде цікава інформація про потреби холдингу, наприклад, у таропакувальних матеріалах і обладнанні, вимоги до постачальників та інша інформація, а в підрозділі «обмін посиланнями» інтернет-партнери зможуть знайти тематику, формат і умови обміну посиланнями. Ця інформація сприяє знаходженню ділових партнерів. Журналістам, покупцям, партнерам та іншим користувачам буде цікаво ознайомитися з прес-релізом, подивитися відеоролики і дізнатися останні новини про компанію та її продукцію. Ця інформація сприяє формуванню сприятливого іміджу виробників, їхньої продукції, а також сприяє зниженню вартості подання інформації.

Якщо у користувачів виникають додаткові питання, які стосуються компанії та її продукції, широка громадськість завжди зможе поспілкуватися з менеджером електронною поштою, що сприяє мобілізації активних дій з боку покупців, полегшує збір необхідної інформації для проведення маркетингових досліджень.

Вся інформація, що публікується на web-сайті, повинна бути сформована і побудована так, щоб сприяти формуванню у громадськості позитивної думки про компанію, лояльності покупців до торгової марки і просуванню продуктового бренду. Інтернет-маркетинг є одним з інструментів комунікативної маркетингової політики, тому всі маркетингові заходи на web-сайті та в реальному світі повинні проводитися спільно і відповідати стратегічним планам розвитку підприємства.

Необхідною умовою конкурентоспроможності регіональних виробників зерна та переробних підприємств, на наш погляд, є їх об’єднання в інтегроване комунікативне співтовариство. Провідну роль у цьому процесі повинно взяти на себе Міністерство аграрної політики та продовольства, яке, використовуючи адміністративний ресурс і економічні важелі стимулювання (але не обмеження), може впливати на учасників виробничого процесу на території країни. Об’єднання регіо-

нальних товаровиробників дасть змогу успішніше відстоювати їх інтереси на внутрішньому ринку. Крім того, державні органи, що займаються питаннями правового регулювання бізнесу, можуть здійснити великий вплив на роботу багатьох сільськогосподарських організацій. Орієнтуючи потенційного покупця на розміщення замовлення в країні за допомогою інструментів державної підтримки, можливо стимулювати розширення обсягів виробництва як на великотоварних підприємствах, так і у фермерських господарствах.

Висновки з цього дослідження. У результаті розглянутих підходів до впровадження комунікативних методів маркетингових стратегій розвитку зернового комплексу аграрного сектору України можемо зазначити, що використання інструментів маркетингової комунікації в галузі зерновиробництва країни дає змогу суттєво збільшити шанси агротоваровиробників на просування власної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках на більш прийнятних умовах. У цьому аспекті комплексна система інтегрованих комунікацій потребує впровадження таких основних елементів, як інформування, цілі комунікації, місце контактів, учасники маркетингового процесу, тип маркетингової комунікаційної діяльності. Найдоступнішими інструментами комунікацій на практиці зараз є засоби інтернет-маркетингу. Проведення більшості заходів із використанням традиційного маркетингу вимагає істотних витрат, для здійснення яких сільськогосподарські підприємства повинні володіти коштами. А застосування цих заходів за допомогою інтернет-маркетингу дає змогу знизити витрати на цей складник у реальному світі за рахунок перенесення акценту з друкованих видань на електронні носії в Інтернеті та економить кошти і ресурси підприємства.

У разі, коли у сільськогосподарського підприємства може не бути вільних грошових коштів, можна звернутися до кооперативів або асоціацій, які б займалися просуванням продукції своїх учасників, або ввійти до складу агрохолдингу, у якого є необхідні ресурси для створення і підтримки власного web-сайту.

Крім того, задля нарощування конкурентоспроможності регіональних виробників зерна Міністерству аграрної політики та продовольства необхідно впроваджувати економічні важелі стимулювання та відстоювати їх інтереси на внутрішньому ринку. Державні органи, орієнтуючись на потенційного покупця, за допомогою інструментів державної підтримки можуть стимулювати розширення обсягів виробництва агропродукції на підприємствах будь-якої організаційно-правової форми.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Арестенко Т.В. Маркетинг взаємодії в підприємствах зернопродуктового комплексу АПК / Т.В. Арестенко, В.В. Арестенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2016. – № 2. – С. 61–65.

2. Кундєєва Г.О. Маркетингова стратегія розвитку зернового комплексу аграрного сектору України / Г.О. Кундєєва, О.А. Куліш // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2017. – Т. 23, № 4. – С. 81–88.

3. Мандич О.В. Організація маркетингової діяльності в зернопродуктовому підкомплексі України / О.В. Мандич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2015. – Вип. 161. – С. 233–238.

4. Петренко О.П. Розвиток маркетингу зернової продукції як напрямок удосконалення управління інноваційним розвитком / О.П. Петренко, О.І. Конопльова // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2014. – Вип. 75. – С. 73–79.

5. Словник маркетингових термінів / укл.: Н.П. Скригун, К.Ю. Семененко, С.Б. Розумей та ін. – К.: ПП «Сердюк В.Л.», 2014. – 108 с.

6. Богданов С.М. Перспективи розвитку інтернет-маркетингу, як унікального інструменту для просування продукту / С.М. Богданов // Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку. – 2017. – Вип. 1. – С. 45–50.

УДК 338.24:330

Вплив інноваційних технологій на систему управління підприємством

Чорна М.В.
студентка
Київського національного університету технологій та дизайну

Кухленко О.В.
доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

Проведено аналіз сучасних умов роботи підприємств, представлений процес впливу інноваційних технологій на розвиток підприємств. Розкрито значення інноваційного менеджменту в роботі підприємства, що намагається бути лідером у своїй галузі. Визначено подальші шляхи впровадження інновацій у розроблення нової конкурентноспроможної продукції.

Ключові слова: інновація, інноваційний продукт, максимізація прибутку, потенціал підприємства, розвиток, технології.

Чорна М.В., Кухленко О.В., ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Проведен анализ современных условий работы предприятий, представлен процесс влияния инновационных технологий на развитие предприятий. Раскрыто значение инновационного менеджмента в работе предприятия, которое старается быть лидером в своей отрасли. Определены дальнейшие пути внедрения инноваций в разработку новой конкурентоспособной продукции.

Ключевые слова: инновация, инновационный продукт, максимизация прибыли, потенциал предприятия, развитие, технологии.

Chorna M.V., Kuhlenko O.V. INFLUENCE OF INNOVATION TECHNOLOGIES ON THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Modern operating conditions were analysed, the impact of innovative technologies on enterprises development was represented.The importance of the innovative management in the operation of the enterprise, which is aiming at being a leader in its respective field, was identified. Further steps in the introduction of the innovations into the development of new competitive products were determined.

Keywords: innovation, innovative product, profit maximization, enterprise potential, development, technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Багато підприємств прийняли програму розвитку інноваційної діяльності. Це має велике значення для побудови сучасної системи, що сприяє утворенню внутрішніх чинників саморозвитку та забезпеченню успішного виробництва продукції, надання послуг.

Таким чином, вибір інструментів і засобів, які використовуються для забезпечення інноваційного розвитку, набуває особливого значення, підвищуючи ціну економічних і соціальних наслідків, рішень та дій, що ухвалюються для їх реалізації. Тому менеджери організацій повинні вміти чітко визначати основні параметри інноваційної політики. А також вміти оптимізувати інноваційні управлінські схеми, що включають: моніторинг, контроль, оцінку результатів для попередження негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства вивчалися як вітчизняними, так і закордонними вченими. Розробленням питань в цій галузі займалися такі автори, як А. Касич, В. Беренс, П. Хавранек, Г. Бірман, В. Шарп, Кліффорд Ф. Грей, Ерик У. Ларсон, А.А. Пересада, О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан, В.О. Василенко, В.П. Сувчук, І.А. Бланк, В.Г. Шматько, Г.Д. Ковальов, Д.М. Черваньов, М.І. Крупка, С.М. Ілляшенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розповсюдженість інвестиційної теорії, багато питань залишаються невирішеними, зокрема, пов'язаних зі здійсненням інноваційних проектів і впровадженням інноваційних технологій на підприємствах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження впливу інноваційних технологій на стабільну динаміку розвитку підприємства.

© Чорна М.В., Кухленко О.В.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах процес управління економічними системами вимагає комплексного вирішення багатьох проблем із використанням нових підходів до управління. Проблеми виникають під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів можна віднести нестабільну економічну ситуацію в Україні та конкуренцію на ринку надання послуг. Внутрішнім фактором є середовище прийняття рішення, яке натепер найчастіше є невизначеним. Умови невизначеності пов'язані з недостатністю і неповнотою інформації для оперативного реагування в управлінні економічною системою [1].

Основний висновок, який випливає з аналізу інноваційних технологій, зводиться до двох постулатів. По-перше, для створення якісно нової продукції необхідно використовувати певні науково-технічні нововведення, об'єднані у кластери. Відсутність нововведень, необхідних для розроблення, зменшує ефективність бізнесу. По-друге, оскільки інноваційний процес неперервний від ідей до кінцевих виробів, система управління НДДКР повинна бути безперервною. Натепер існує інноваційна система класифікації досліджень і розробок, яка матеріалізує неперервність інноваційного процесу у вигляді етапів створення якісно нової продукції. Новий науковий напрям інноватики сформулював закони науково-технічної творчості. Творча діяльність спрямована на створення якісно нового продукту, що вирізняється неповторністю, оригінальністю та унікальністю продукції [3].

Також інноватика сформулювала закони створення нової, більш ефективної продукції. Вперше закономірності інноваційного створення якісно нової продукції відображено у висновках дослідження, проведеного в програмі «Хинд-сайт». Закони визначають загальні принципи неперервності інноваційного процесу, а саме що будь-яка «зупинка» досліджень та розробок в умовах жорсткої боротьби веде до відставання та втрати конкурентоспроможності [5].

Своєчасність розроблення може бути забезпечена, якщо до його початку розробник має в наявності дві третини готових до використання нововведень. Цей закон досить повно ілюструє графік нормалізованого розподілу появи нововведень у процесі розроблення [7].

Порушення об'єктивних закономірностей у створенні якісно нової продукції веде до невдачі. Таким чином, інноватика є основою побудови науково обґрунтованої системи управління НДДКР. На базі цих закономірностей також повинно бути створено пакет інноваційних стандартів. Через стихійний характер процесу появи нововведень не виключається ризик несвоєчасного створення продукції.

Впровадження інноватики знаменує настання якісно нового, революційного етапу в розвитку наукових технологій, використовуваних для створення якісно нової, більш ефективної продукції. Швидкість появи нововведень визначається темпами розвитку суспільства і змінами його техносфери. Тому сучасний процес появи нововведень дає змогу охарактеризувати теперішній етап розвитку як нововведений бум, що відбувається в межах інноваційно-інформаційного суспільства [2].

Для повноцінного використання можливостей інноваційних технологій у процесі створення якісно нової продукції необхідно здійснити комплекс перетворень у системі управління наукою і технікою. Цей комплекс включає прийняття концепції державної науково-технічної політики, впровадження інноваційних технологій у практику розроблень, а також реорганізацію і модернізацію науково-технічної бази, проведення заходів із підвищення рівня знань персоналу. Необхідно відзначити, що інноватика, яка виникла як спосіб вирішення технічних проблем, може застосовуватися в будь-яких сферах людської діяльності.

Конкретний інноваційний процес створення нової продукції є поєднанням інноваційної, інформаційної, комп'ютерної технологій із програмно-цільовим методом управління проектом. Тут роль об'єднуючого стрижня виконує інноватика, що передбачає дію інноваційної системи управління НДДКР, яка забезпечує необхідне нововведення розробника. Керуючою ланкою, навколо якої об'єднуються всі інші види робіт та учасники розроблення, є очолювана керівником творча організація ОКБ або НДІ. Завдання управління реалізацією інноваційного процесу – об'єднання всіх учасників в єдину віртуальну організацію та створення оптимальних умов для його функціонування. Функцію управління реалізацією інноваційного проекту виконує керівник (головний конструктор). XX століття є початком стрімкого розвитку як сучасної НТР, так і творчого потенціалу особистості.

В існуванні сучасного суспільства важливу роль відіграє творчий та інтелектуальний розвиток країни. Цим же визначаються успіхи фірм у конкурентній боротьбі. П. Друкер, аналізуючи перспективи розвитку фірм на початку XXI ст., відзначав два основних напрями підвищення конкурентоспроможності продукції та виробництва. Перший – формування, підготовка нових

інтелектуальних творчих працівників та укомплектування ними фірм. Другий – перетворення корпорацій, фірм (в Україні НДІ і ОКБ) у творчі організації, в яких повинні бути створені умови для розкриття творчого та інтелектуального потенціалу працівників [6].

Підбір і підготовка творчих кадрів – одне з найважливіших і відповідальних завдань фірми. Як правило, перші особи фірми проводять співбесіду з претендентами, здобувачами. Проте навіть висока початкова кваліфікація не є запорукою постійного успіху в епоху «революції знань». Тому фірми стимулюють неперервну освіту персоналу. Крім того, на роботу беруть відносно молодих людей, які більш сприйнятливі до нового. Організація навчання диктує необхідність вільного доступу до інформації всередині фірми і безперешкодне отримання її ззовні. Встановлено також, що найкраще середовище для творчої реалізації особистості – фірми невеликих розмірів. У них швидше з'являється довіра, заснована на почутті належності до колективу, відкритості, справедливості у прийнятті рішень і т. д.

Стрімкий розвиток сучасної НТР значне збільшення добробуту населення в розвинених країнах. Зростання його інтелектуального та освітнього рівня повністю змінило погляди на творчий потенціал сучасної особистості, роль творчості та шляхи створення конкурентоспроможної продукції. По-перше, творчість перетворилася з супутника розвитку матеріального виробництва, в його основну умову. Творча діяльність стала визначати характер нової продукції. По-друге, значно зріс рівень інтелектуального потенціалу особистості, що підвищує рівень, якість продукції та виробництва. Працівники інтелектуальної сфери перетворилися в найважливіший ресурс та актив підприємств (корпорацій, фірм), суспільства загалом. По-третє, як вважає П. Друкер, змінилося поняття організації. Перетворення інформації та знань у головний чинник виробництва привело до того, що фірми (підприємства і корпорації) стали більше залежати від підготовлених працівників, які володіють інформацією і знаннями. В індустріальну епоху найбільш цінним капіталом організацій було їх обладнання, а не працівники інтелектуальної сфери. Творчі працівники володіють знаннями, які є їхніми «засобами виробництва». Тому питання навчання, розширення знань цих осіб набуває надзвичайно важливого значення. Необхідно постійно відстежувати зміни, освоювати нові знання, щоб розвиватися у прогресуючому економічному середовищі в умовах новітніх технологій.

Визначального значення набуває неперервне навчання. Необхідно постійно оновлювати знання інтелектуальних працівників, оскільки це є засобом збільшення основного виробничого ресурсу та підтримання довгострокового розвитку фірми. В індустріальну епоху творчі організації (ОКБ, НДІ, корпорації, підприємства) використовували системи управління та організації виробництва, які функціонували відповідно до механістичної моделі управління. Тому у процесі розроблення реалізувався, як правило, інтелектуальний потенціал і творчі можливості керівника проекту [7].

Як відомо, науковий менеджмент, на засадах якого була створена система управління процесами розроблення нової продукції, був запропонований Ф. Тейлором для підвищення ефективності виробничих процесів. Це досягалося, по-перше, за рахунок здобуття працівниками навичок швидкого виконання простих технологічних операцій. По-друге, об'єднання всіх складових операцій технологічного процесу в єдине ціле. Учасники виробничого процесу, володіючи індивідуальністю і талантом, виконували роль роботів, яких у будь-який момент могли замінити або машини, або інші працівники. Використовуючи філософію наукового менеджменту, розробники нової продукції з'єднували непоєднуване: сувору ремісничу регламентацію і творче натхнення, без якого неможливе створення якісно нової, конкурентоспроможної продукції [4].

Висновки. Щоб повноцінно використовувати якісні програмно-цільові методи, необхідно здійснити комплекс заходів. Зокрема, розробити та прийняти державну інноваційну науково-технічну політику в організації наукових розроблень в області інноватики, перетворити та провести реструктуризацію наявного науково-технічного потенціалу в інноваційний, постійно розвивати інтелектуальній потенціал країни, створювати в країні індустрію нововведень. Крім того, існує набір заходів, які використовуються за кордоном для активізації творчої активності працівників НДІ і ОКБ. У вітчизняній інтерпретації їх можна використати для підвищення творчої активності організацій в інтересах підвищення конкурентоспроможності української продукції.

Перспективи подальших розроблень з управління стійкістю функціонування підприємства полягають у поетапному впровадженні інноваційних технологій, оптимізації параметрів і строків розроблення нової продукції для забезпечення її конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Леонтьев Владимир Федорович. Роль инновационных технологий в обеспечении качества и конкурентоспособности продукции // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 1.

2. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития / В.М. Аньшин, В.А. Колоколов, А.А. Дагаев, Л.Г. Кудинов. – М.: Изд-во «Дело», 2012. – 584 с.

3. Долятовский В.А., Долятовская В.Н. Исследование систем управления. – Ростов-на-Дону: Изд-во «МарТ», 2014. – 256 с.

4. Интеллектуальные системы управления организационно-техническими системами / Под ред. А.А. Большакова – Ростовна-Дону: Изд-во «Горячая линия – Телеком», 2016. – 160 с.

5. Лепский В.Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному. – Москва: Изд-во «Когито-Центр», 2009. – 208 с.

6. Мнеян М.Г. Динамический образ инноваций. Алгоритмы инновационного развития. – М.: Изд-во «Витус-К», 2013. – 240 с.

7. Шигаев А.И. Контроллинг стратегии развития предприятия. – М.: Изд-во «Юнити», 2013. – 351 с.

8. Касич А.О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / Касич А.О., Назарова М.В., Климович Т.А. // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 2. – С. 66–69.

УДК 339.166.82:658.849(477)

Стан, проблеми та перспективи розвитку інтернет-торгівлі продуктами харчування в Україні

Шалева О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики
Львівського торговельно-економічного університету

Кондратенко А.М.
керівник проекту Інтернет-магазину «Наш Край»

Стаття присвячена актуальним проблемам та засадам розвитку вітчизняної інтернет-торгівлі продуктами харчування. Проведено аналіз загального стану та ролі продовольчого сегменту в мережі. Досліджено специфіку функціонування найбільш відомих комерційних проектів, які спеціалізуються на реалізації продовольчих товарів. Визначено основні фактори розвитку та перспективи розширення масштабів продовольчої інтернет-торгівлі в Україні.

Ключові слова: інтернет-торгівля, онлайн-торгівля, продукти харчування, продовольчі товари, торговельна мережа, ритейл, сайт, асортимент, товарна категорія, доставка замовлення.

Шалева А.И., Кондратенко А.Н. СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным проблемам и основам развития отечественной интернет-торговли продуктами питания. Проведен анализ общего состояния и роли продовольственного сегмента в сети. Исследована специфика функционирования наиболее известных коммерческих проектов, которые специализируются на реализации продовольственных товаров. Определены основные факторы развития и перспективы расширения масштабов продовольственной интернет-торговли в Украине.

Ключевые слова: интернет-торговля, онлайн-торговля, продукты питания, продовольственные товары, торговая сеть, ритейл, сайт, ассортимент, товарная категория, доставка заказа.

Shaleva O.I., Kondratenko A.M. STATUS, PROBLEMS AND PROSPECTS OF E-COMMERCE DEVELOPMENT OF FOOD PRODUCTS IN UKRAINE

The article is devoted to the actual problems and principles of development of the national food E-trade. An analysis of the overall status and role of the food segment in the network was conducted. Specifics of the functioning of the most famous commercial projects specializing in the sale of food products was investigated. The main factors of development and prospects of expansion of food E-commerce in Ukraine are determined.

Keywords: E-commerce, online trading, food, food products, commercial network, retail, site, assortment, product category, delivery of order.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Інтернет-торгівля – один із найбільш швидкозростаючих секторів української економіки. Ба більше, це один із тих небагатьох ринків, якому криза пішла лише на користь: прагнучи мінімізувати витрати на оренду, виробники все активніше відкривали свої представництва в мережі. За даними Української асоціації директ-маркетингу, 17% користувачів UAнету (3,7 млн. осіб) у 2016 році робили покупки в інтернет-магазинах. Серед лідерів купівлі через Інтернет для українських споживачів – побутова техніка, електроніка, одяг та взуття. Водночас продаж продуктів харчування через мережу поки що відстає, однак основні продуктові ритейлери України активно розвивають онлайн-напрям.

Продовольчі товари (продукти харчування) – це продукти тваринного чи рослинного походження, які в натуральному чи переробленому вигляді можуть використовуватися в їжу як джерело енергії та поживних речовин. Харчування є однією з основних життєво необхідних умов існування людини, яка безпосередньо впливає на стан здоров'я, працездатність, настрій та тривалість життя людини. Саме тому забезпечення населення якісними продуктами харчування в належному обсязі є актуальною проблемою як для України, так і для світу загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Масштабні дослідження розвитку стану сфери вітчизняної інтернет-торгівлі проводили такі фахівці, як В.В. Апопій [1, с. 3–7],

© Шалева О.І., Кондратенко А.М.

І.Т. Балабанов, Н.В. Валькова, О.С. Василенко, Ю.Ю. Васильєв, О.О. Дима [2, с. 63–66], Т.В. Дубовик, О.О. Кавун, М.В. Макарова, С.В. Маловичко, І.Б. Плотніченко, В.М. Полях, Г.А. Рижкова, М.І. Трофимчук та ін. Однак специфіка реалізації окремих категорій товарів у мережі залишається практично недослідженою. Переважно інформація про стан розвитку онлайн-торгівлі продтоварами носить характер комерційних повідомлень та інтерв'ю з представниками рітейлерів.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних та прикладних засад функціонування сегмента інтернет-торгівлі продовольчими товарами в Україні, а також дослідження його стану, проблем та перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними перевагами системи роздрібної інтернет-торгівлі є простота створення, обслуговування та використання комерційних проектів. Вона охоплює порівняно невеликий спектр ділових відносин, не потребуючи таким чином значної чисельності персоналу та високого рівня складності інформаційних технологій. Порівняно невеликі суми угод визначають менш жорсткі вимоги щодо рівня безпеки та технічного оснащення. Початкові капіталовкладення також порівняно невеликі.

Важливо підкреслити, що інтернет-торгівля доступна для широкого кола суб'єктів ринку в організаційно-технічному та фінансово-економічному плані. Крім того, цей вид торгівлі відрізняється високою ефективністю й окупністю витрат.

Зазначені переваги спричинили бурхливий розвиток інтернет-торгівлі в останні роки. Вітчизняна торгівля в мережі займає першість за показниками зростання протягом двох останніх років серед усіх європейських країн. Водночас середній темп її росту у період 2011–2016 рр. досяг 37,2%, що є найвищим показником серед країн Східної Європи (табл. 1) [3].

Сьогодні в мережі українці найчастіше купують одяг, взуття й аксесуари, комп'ютерну та побутову техніку. Другу позицію в рейтингу займають товари для догляду за собою і косметика. Водночас за останній рік лише 10% покупців придбавали продукти харчування й алкоголь, а регулярно придбають свіжі продукти онлайн всього 4–5% (рис. 1) [3]. З урахуванням наведених вище показників, можна стверджувати, що обсяги продажу продовольчих товарів у 2016 р. ствновили приблизно 0,3–0,5 млрд. дол. США.

Водночас частка продажу продовольчих товарів на інтернет-ринку Європи у 2016 р. становила 3% від загального товарообороту, що дорівнює 12,2 млрд. євро. У США близько 31% інтернет-користувачів купують продукти онлайн. Найбільша частка покупців, які регулярно придбають продукти в мережі, характерна для Великобританії та Південної Кореї – 37%. Крім того, за прогнозами експертів компанії ReportsnReports, які було відображено у звіті Global Online Grocery Market, протягом наступних 5 років обсяг світового ринку Інтернет-торгівлі продуктами харчування зросте на 20,5% [4]. Особливо швидкими темпами буде розвиватися ринок екологічно чистих продуктів харчування та напоїв. Їх виробники рекламують як продукти, що покращують стан здоров'я (наприклад, підвищують опірність організму, поліпшують травлення, збагачують кишкову мікрофлору тощо) [5].

Однак слід зауважити, що в українському сегменті інтернет-мережі категорія «Продукти харчування та напої», за даними Prom.ua, характеризується найактивнішими темпами зростання: кількість замовлень на цьому порталі у 2016 р. збільшилася на 128% порівняно з попереднім роком (для порівняння: обсяги продажу в інших активних категоріях «Інструменти» зросли на 112%, «Подарунки, хобі та книжки» – на 108%, «Спецтехніка» – на 107%, «Товари для краси і здоров'я» – 99%). У першому ж півріччі 2017 р. продажі продовольчих товарів на цьому порталі зросли на 82% порівняно з відповідним періодом 2016 р., тоді як приріст найпопулярнішої категорії «Одяг, взуття та аксесуари» – лише на 32%. При цьому найчастіше українці замовляють у мережі товари тривалого зберігання чи купують певні товари оптом (табл. 2) [3].

Загалом, дослідити чисельність та обсяги діяльності вітчизняних інтернет-магазинів,

Таблиця 1

Динаміка розвитку інтернет-торгівлі в Україні

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг інтернет-торгівлі, млрд. дол. США	0,73	1,1	1,59	2,37	3,24	4,44	5,65
Приріст, %	34	50	45	49	37	37	27
Проникнення інтернет-торгівлі, %	1,1	1,3	1,6	2,3	2,9	3,8	4,5

які реалізують продукти харчування, досить складно, оскільки офіційна статистика практично відсутня. Інформація про наявність магазинів, які базуються на даних пошукових інтернет-ресурсів та каталогів, часто суттєво відрізняються. Наприклад, у каталозі інтернет-магазинів України http://www.shoplist.com.ua в категорії «Продукти» станом на початок листопада 2017 р. зареєстровано 83 магазини, а в каталозі http://uashop.org/ – 32 (категорія «Продукти харчування, напої, тютюнові вироби») на аналогічному ресурсі https://shoptop.kiev.ua – 76 магазинів. Водночас у рейтингу сайтів http://top.bigmir.net/ категорія «Продукти харчування» нараховує 1589 ресурсів. Проте слід зауважити, що далеко не всі сайти, представлені в базі даних останнього рейтингу, безпосередньо реалізують продовольчі товари – значна частина з них є ресурсами кулінарного спрямування (наприклад, авторські блоги, каталоги рецептів тощо), офіційними сайтами товаровиробників та ін. За оцінками експертів, торговців, що пропонують асортимент, що нараховує хоча б 2 тис. найменувань продуктів, можна практично перерахувати на пальцях.

При цьому інтернет-магазини, які пропонують продукти харчування, можна умовно поділити на дві групи. Перша група об'єднує онлайн-додатки торгових мереж, наприклад Fozzy, METRO, «Фуршет», «Таврія-В», «Наш Край» та ін. До другої групи належать незалежні інтернет-магазини, що не мають офлайнових мережевих версій: Royal Market (http://royalmarket.com.ua), FreshMart (http://freshmart.com.ua), Produktoff (https://produktoff.com) тощо.

Найбільш достовірна інформація про стан організації продажу продуктів харчування в

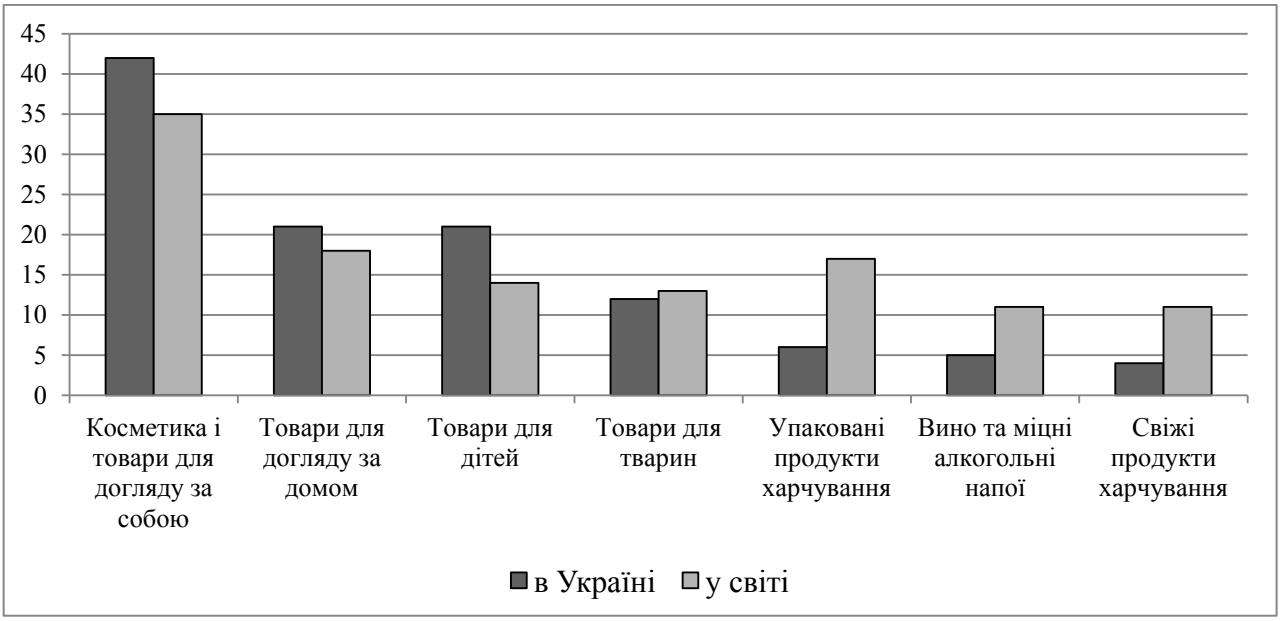


Рис. 1. Товарна структура регулярного попиту в мережі Інтернет у 2017 р.

Таблиця 2

Топ-10 найбільш популярних продуктів харчування інтернет-проталу Prom.ua у І-й половині 2017 р.

Товарна категорія	Кількість замовлень, од.	Сума середнього чека, грн.
Чай, кава, какао	60 003	875
Шоколадні вироби	19 476	488
Алкогольні напої	15 294	697
Цукристі кондитерські вироби	14 450	180
Прянощі, спеції, приправи	13 231	276
Цукерки	12 957	611
Олія	10 861	376
Вегетаріанські та дієтичні продукти	8592	255
Сири	7386	499
Горіхові та шоколадні пасти	6456	312

мережі представлена найбільшими вітчизняними ритейлерами.

За даними компанії GT Partners Ukraine, продтовари у мережі Інтернет реалізують близько 15 FMCG-мереж (англ. fast moving consumer goods – товари швидкого обороту, тобто товари повсякденного попиту). Так, разом із онлайн-сервісом Zakaz.ua співпрацюють мережі METRO, NOVUS, Fozzy та AUCHAN. Власні інтернет-магазини мають «Таврія В», «Фуршет» і «Наш Край».

Найбільший гравець цього сегменту ринку Fozzy Group (понад 55 млрд. грн. товарообороту; 682 магазини; понад 44,5 тис. працівників торгових мереж), крім співробітництва із Zakaz.ua, також розвиває власний інтернет-магазин Fozzyshop (http://fozzyshop.com.ua), який був запущений у 2015 р, однак повноцінна робота розпочалася лише у 2016 р. Ці два ресурси фактично є різними платформами, причому за обсягом товарообороту лідирує Fozzyshop (рис. 2). Зокрема, у вересні 2017 р. відвідуваність останнього сайту становила 1,95 млн. відвідувань (у понад 3 рази порівняно з відповідним періодом попереднього року), а товарообіг за останній рік зріс у 2,8 раза [6].

Слід зазначити, що у цьому магазині, крім продовольчих товарів, реалізується значна кількість непродовольчих товарних категорій зі складним асортиментом (наприклад, смартфони і планшети; одяг, взуття й аксесуари; автотовари тощо). Проте саме продовольчі товари лідирують за обсягами продажу. Крім того, характерною особливістю Fozzyshop є практично така ж сама структура попиту на товарні категорії, як і в реальній мережі, водночас середній чек Fozzyshop практично втроє перевищує вартість традиційної покупки.

У каталозі продовольчих товарів Fozzyshop присутні готові страви; торти й тістечка; бакалійні товари; овочі, фрукти та гриби; м'ясо, риба, птиця; заморожені продукти; кондитерські вироби; чай і кава, напої та тютюн. Лідерами продажів є алкогольні напої, бакалійні товари, овочі та сегмент фреш-продуктів.

Крім того, в асортименті представлені такі загалом нехарактерні для інтернет-магазинів швидкопсувні товари, як хлібобулочні вироби та молокопродукти (молоко, сметана, вершки тощо). Однак це пояснюється тим, що інтернет-ресурс є фактично «дублікатом» реальної торговельної мережі. У цьому разі особливого значення набуває система доставки покупок.

У Fozzyshop доставка застосовується лише для м. Києва та в передмісті, а віднедавна – в Одесі (з лютого 2017 р.). Також компанія Fozzy Group планує реалізувати доставку в тих містах, де дислоковані гіпермаркети Fozzy C&C – у Дніпрі, Харкові, Рівному та Кременчуці. При цьому доставка швидкопсувних товарів обов'язково здійснюється із застосуванням спеціальних термоконтейнерів з охолоджувальними елементами, а також забезпечується постійний контроль температурних показників у салоні автомобіля, що забезпечує доставку.

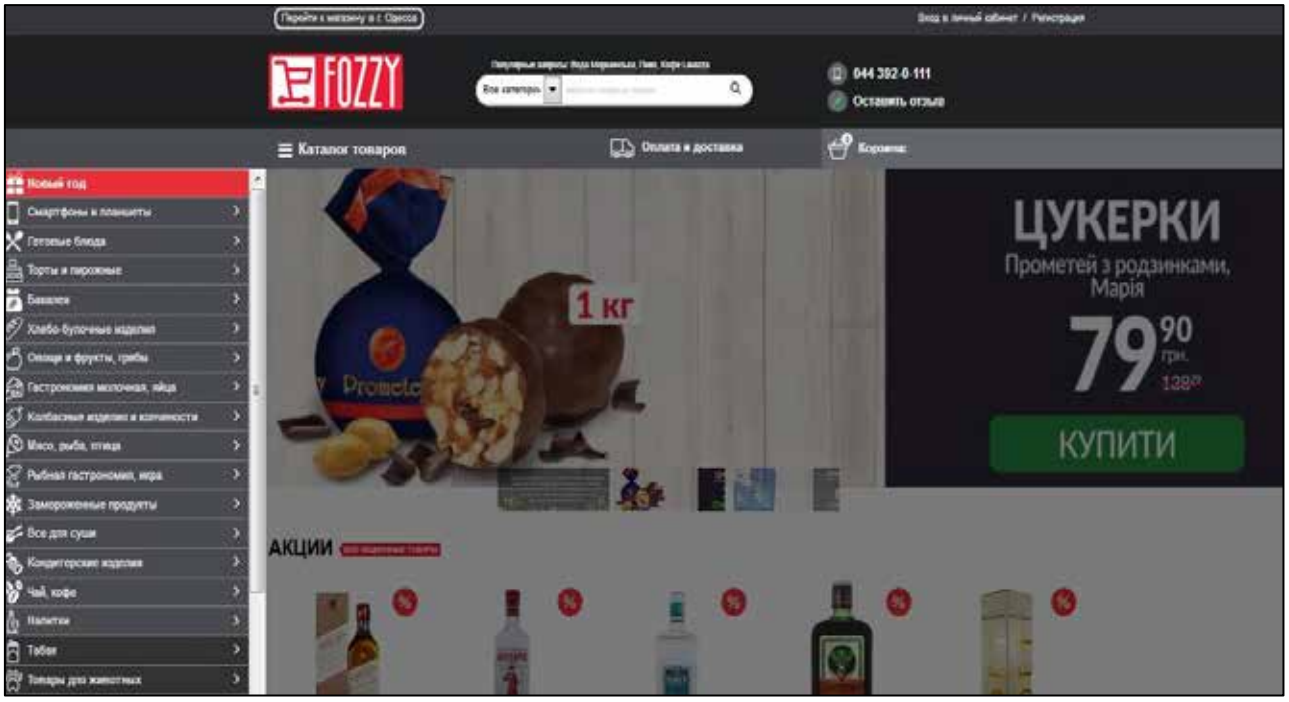


Рис. 2. Головна сторінка інтернет-магазину Fozzyshop

«Піонером» серед продовольчих інтернет-магазинів ще у 2003 р. була мережа супермаркетів «Фуршет», яка фактично пропонувала сервіс доставки продуктів. Починаючи з 2014 р. інтернет-магазин (https://efurshet.com) був виділений як окремий бізнес-напрям, де, крім кінцевих споживачів (B2C), важливою цільовою аудиторією став сектор B2B. Останній охоплює як комерційні структури, ресторани, офіси тощо, так і державні структури – загалом майже 1500 унікальних корпоративних клієнтів. Для підвищення показників залучення клієнтів сектору B2B працює спеціальна програма, котру може протестувати будь-яка бізнес-структура, середньомісячний обсяг закупівель якої перевищує 20 тис. грн. [7].

Основними категоріями товарів у Efurshet є фрукти й овочі; молокопродукти та яйця; заморожені продукти; готові страви власного виробництва (другі страви, салати, закуски, піца та гамбургери, суші, випічка і десерти), власне випічка (хліб, булочки, лаваші, мафіни, торти, тістечка, пироги); консерви та приправи; бакалійні товари; напої (рис. 3).

Основним завданням, яке розробники інтернет-магазину ставили перед собою, було створення оптимального бізнес-процесу, що дає змогу забезпечити клієнтові отримання якісного товару в мінімальні строки та за тією ж ціною, що й у реальному супермаркеті «Фуршет». Для цього було розроблено унікальний комплекс максимально автоматизованих бізнес-процесів. Сьогодні ж Efurshet працює за схемою доставки товару «день-у-день»: покупець, що зробив замовлення до 12 год. ранку, отримує його протягом 14–18 год. Доставка забезпечується в таких містах, як Київ, Одеса, Дніпро та Львів.

Зараз Efurshet перебуває в активній фазі розвитку: так, у вересні 2016 р. було оновлено дизайн сайту. При цьому основний аспект, на якому акцентується увага споживачів, – це високий рівень якості товарів і сервісу, завдяки чому частка повернень у Efurshet становить лише 0,3% на 10 тис. замовлень, а постійними клієнтами є близько 70–75% усіх замовників. За день споживачі на сайті роблять приблизно 150 замовлень [7].

Подібну до Efurshet структуру сайту має інтернет-магазин мережі торговельних центрів професійної оптової торгівлі на засадах самообслуговування «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» (https://metro.zakaz.ua/uk), однак меню представлено українською мовою та – на вибір – російською й англійською (в Efurshet – лише російською). Крім того, його офіційним партнером є служба доставки продуктів Zakaz.ua, на базі платформи якої і створено сайт.

Водночас головною відмінністю інтернет-магазину METRO, як і всієї мережі загалом, є те, що цей ресурс насамперед зорієнтований на професійних покупців: представників роздрібної торгівлі, готельно-ресторанного бізнесу, сервісних компаній та офісів тощо, тому обсяги замовлень на цьому сайті зна-

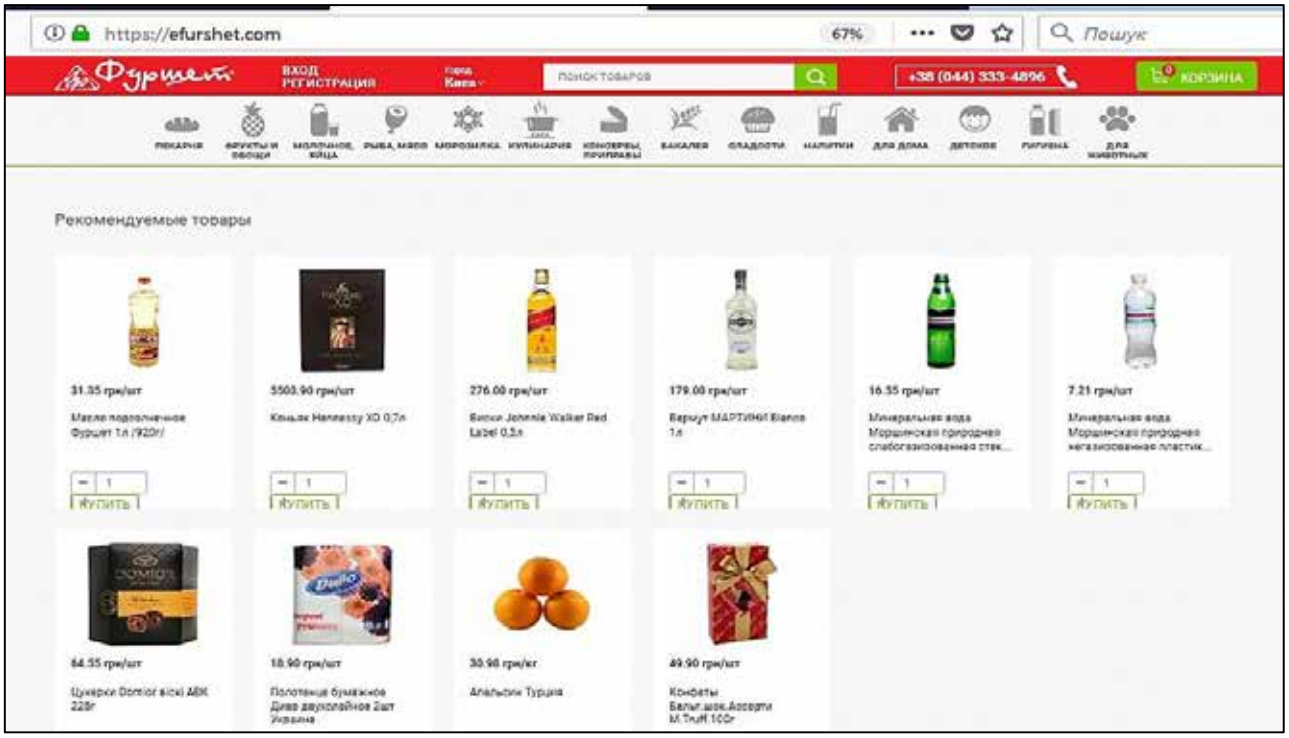


Рис. 3. Головна сторінка інтернет-магазину Efurshet

чно перевищують показники, характерні для інших торговельних мереж (мінімальна сума замовлення – 1500 грн. з ПДВ), а доставка здійснюється за чітко визначеним попередньо графіком кількома способами.

Планова доставка передбачає приїзд кур'єра на адресу, вказану замовником (за принципом «доставка до дверей»), у межах визначеного часового проміжку. Планова доставка передбачена для Києва, Вінниці, Житомира, Дніпра, Львова, Одеси, Харкова, а її вартість залежить від зони (адреси) доставки. Наприклад, інформація про час, доступність та вартість планової доставки в Сихівський район м. Львова на період 1–5 грудня 2017 р. виглядає так (рис. 4).

Для окремих зон Святошинського, Соломʼянського та Голосіївського районів м. Києва можна замовити експрес-доставку – доставку протягом двох годин у період з 10:00 до 20:00. Така доставка повинна поєднувати до 40 од. товару загальною вагою до 80 кг (планова доставка може передбачати вагу відправлення понад 150 кг), а її вартість є фіксованою – 189 грн.

Також під час доставки оптових замовлень, які складаються з понад 50 од. одного й того самого товару, працівники обов'язково зв'язуються із замовником для уточнення його наявності та способу оплати. Аналогічна процедура передбачена і під час замовлення підакцизних товарів (алкогольних напоїв, тютюнових виробів) на суму понад 9 тис. грн. Крім того, замовник може погодити об'єднання в одну доставку кількох (не більше трьох) замовлень, зроблених за різними чеками.

Незалежно від способу та місця доставки, ціни на товари в інтернет-магазині METRO аналогічні до цін у торговельній мережі. Під час транспортування заморожені та охолоджені продукти перебувають у спеціальних термоящиках, де підтримується потрібна температура. Кожен автомобіль, який забезпечує доставку, проходить санітарний контроль. До кожного оптового замовлення формується повний пакет супровідної документації: касовий чек, товарна накладна, податкова накладна (для платників ПДВ), товарно-транспортна накладна, ветеринарні свідоцтва, сертифікати якості, сертифікати відповідності тощо.

Попередньо досліджувані магазини у своєму асортименті передбачають значну кількість непродовольчих товарних категорій, які включають товари складного асортименту (наприклад, товари для дому, побутову техніку, автотовари тощо). Одним із комерційних мережевих ресурсів, який має чітко продовольче спрямування, є інтернет-магазин продуктів «Наш Край» (http://shop.nashkraj.ua), котрий є представництвом мережі однойменних супермаркетів (рис. 5). Непродовольчі товари як в офлайнових магазинах, так і в Інтернеті виступають у ролі товарів супутніх, оскільки становлять лише близько 7% у загальному обсягу продажів.

Розвиток мережевого проекту мережі «Наш Край» розпочався у 2014 р., коли в Луцьку було відкрито інтернет-магазин у форматі «замов – приїдь і забери» (послуга PickUp Store). Дещо пізніше з'явилася можливість доставки замовлень.

Сьогодні доставка можлива не лише в Луцьку, але й у Києві (Дарницький і Дніпровський район), Ковелі, Камінь-Каширському, Рівному, Радивилові, Івано-Франківську, Дрогобичі, Чорткові, Чернівцях, Хмельницькому, Долині, Смілі, Бориславі, Надвірній, Славуті, Шепетівці,

Сегодня	Завтра	Воскресенье	Понедельник	Вторник
14:00 – 17:00 Загружено при заказе до 09:00 Стоимость доставки от 29^{00} грн	14:00 – 17:00 Доступно при заказе до 09:00 Стоимость доставки от 0 грн	14:00 – 17:00 Доступно при заказе до 09:00 Стоимость доставки от 29^{00} грн	14:00 – 17:00 Доступно при заказе до 09:00 Стоимость доставки от 0 грн	14:00 – 17:00 Доступно при заказе до 09:00 Стоимость доставки от 29^{00} грн
19:00 – 22:00 Загружено при заказе до 15:00 Стоимость доставки от 29^{00} грн	19:00 – 22:00 Доступно при заказе до 15:00 Стоимость доставки от 0 грн	19:00 – 22:00 Доступно при заказе до 15:00 Стоимость доставки от 29^{00} грн	19:00 – 22:00 Доступно при заказе до 15:00 Стоимость доставки от 0 грн	19:00 – 22:00 Доступно при заказе до 15:00 Стоимость доставки от 29^{00} грн

Рис. 4. Інформація про деталі планової доставки товару, замовленого в інтернет-магазині METRO

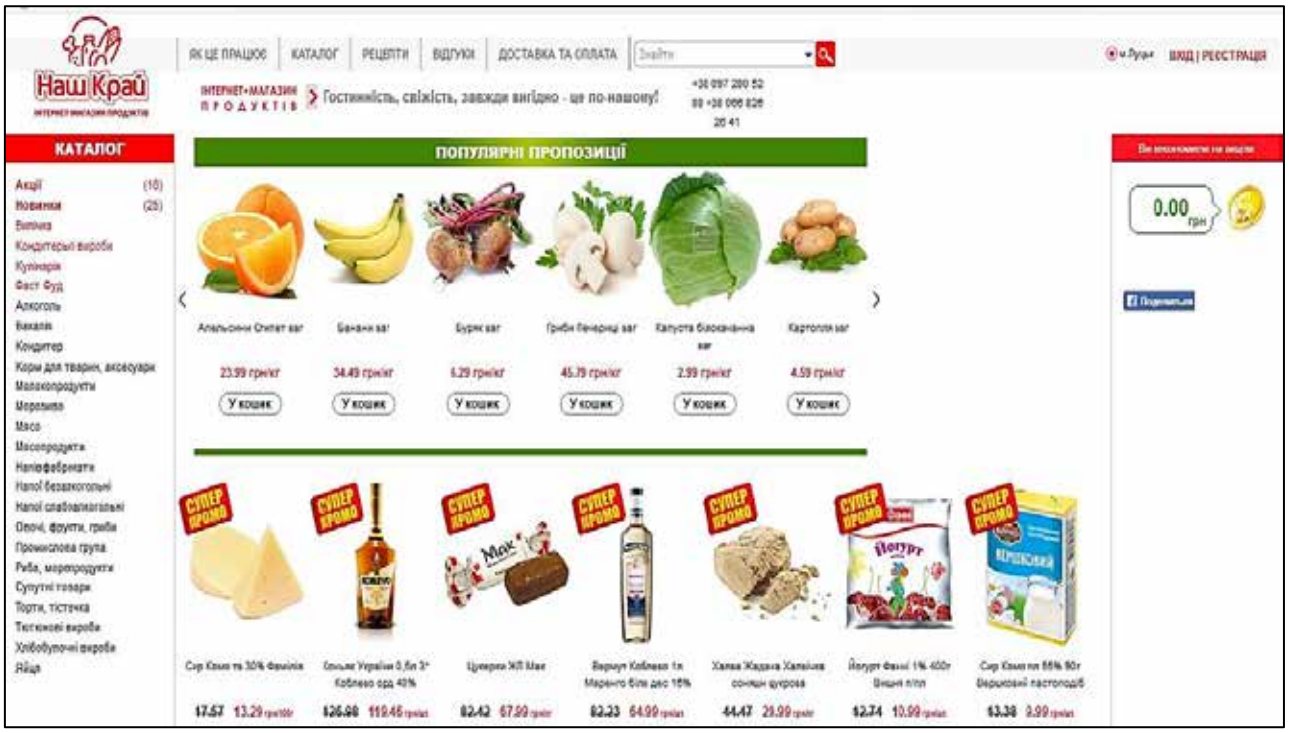


Рис. 5. Головна сторінка інтернет-магазину «Наш Край»

Тульчині, Старокостянтинові, Красилові. За своєю суттю у цих населених пунктах фактично функціонують територіальні підрозділи інтернет-магазину, дія яких поширюється на міста з населенням понад 20 тис. осіб, де вже працює звичайний офлайновий супермаркет. Водночас ціни на товари в інтернеті не відрізняються від цін супермаркету. Характеристика сучасної структури асортименту інтернет-магазину «Наш Край» представлена на рис. 6.

Характерною ознакою зростання популярності інтернет-магазину є постійне збільшення чисельності замовлень протягом усього 2017 р. (середньомісячний темп приросту становить приблизно 1,02 раза, а загальна кількість замовлень дорівнює майже 10 тис.). Крім того, середній чек за досліджуваний період орієнтовно збільшився із 486 до 556 грн. (на 14,4%). Загалом товарооборот інтернет-магазину «Наш Край» за останній рік зріс на 43%, доходи – на 30%, а частка онлайн-продажів становить 2,5% від загального товарообороту мережі [6].

Крім інтернет-представництв крупноформатних ритейлерів, продовольчі товари в мережі активно реалізуються також через інтернет-магазини вітчизняних товаровиробників. Такі сайти фактично є аналогами фірмових магазинів.

Як приклад можна навести офіційний інтернет-магазин кондитерської компанії «АВК» (https://avksweets.com), який почав діяти у березні 2017 р. Мета створення такого сайту полягала в розширенні каналів збуту та бази клієнтів. При цьому як основні клієнти магазину розглядаються профспілки, бюджетні установи, підприємства та приватні особи.

В інтернет-магазині представлений весь асортимент продукції «АВК», а це понад 370 найменувань. Він згрупований у категорії «Цукерки в подарункових коробках», «Новорічні подарунки», «Шоколадні вироби», «Вироби з борошна» та «Кава» (рис. 7).

Послуга доставки можлива для всієї території України через кур'єрську службу «Нова Пошта» (до найближчого її відділення) за мінімальної суми замовлення 250 грн. У межах Києва та Київської області здійснюється адресна доставка замовлень – на адресу, вказану клієнтом (з понеділка по п'ятницю – з 10:00 до 18:00, а в суботу – з 10:00 до 15:00).

Продукція АВК, замовлена онлайн, обійдеться на 10–15% дешевше, ніж у торгових мережах та у лінійному роздрібі. До кінця року планується залучити 100 тис. клієнтів і розширити можливість доставки на всю територію України, а за підсумками року – досягти товарообороту 600–750 тис. грн.

Проведене дослідження засвідчило наявність позитивних прикладів на вітчизняному інтернет-ринку продуктів харчування. Однак попередньо охарактеризована тенденція

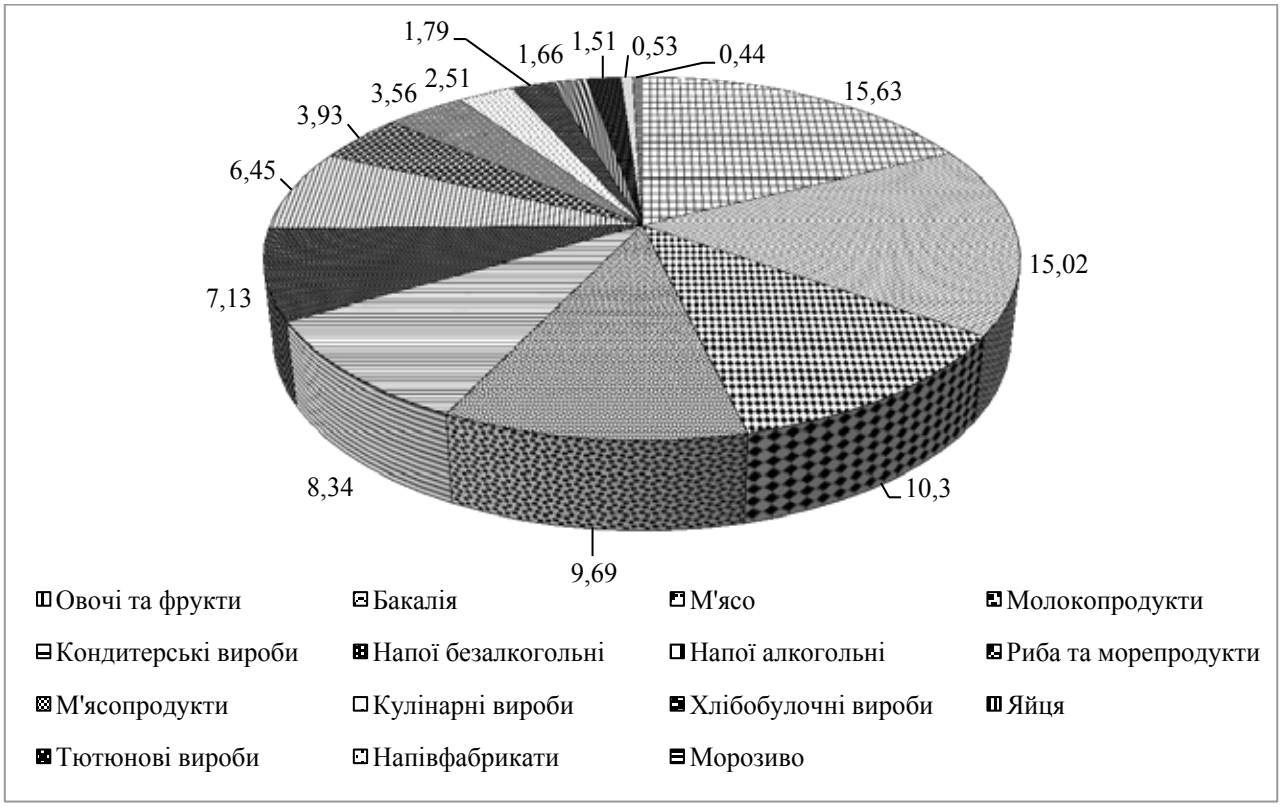


Рис. 6. Орієнтовна структура асортименту харчових продуктів в інтернет-магазині «Наш Край» у 2017 р.

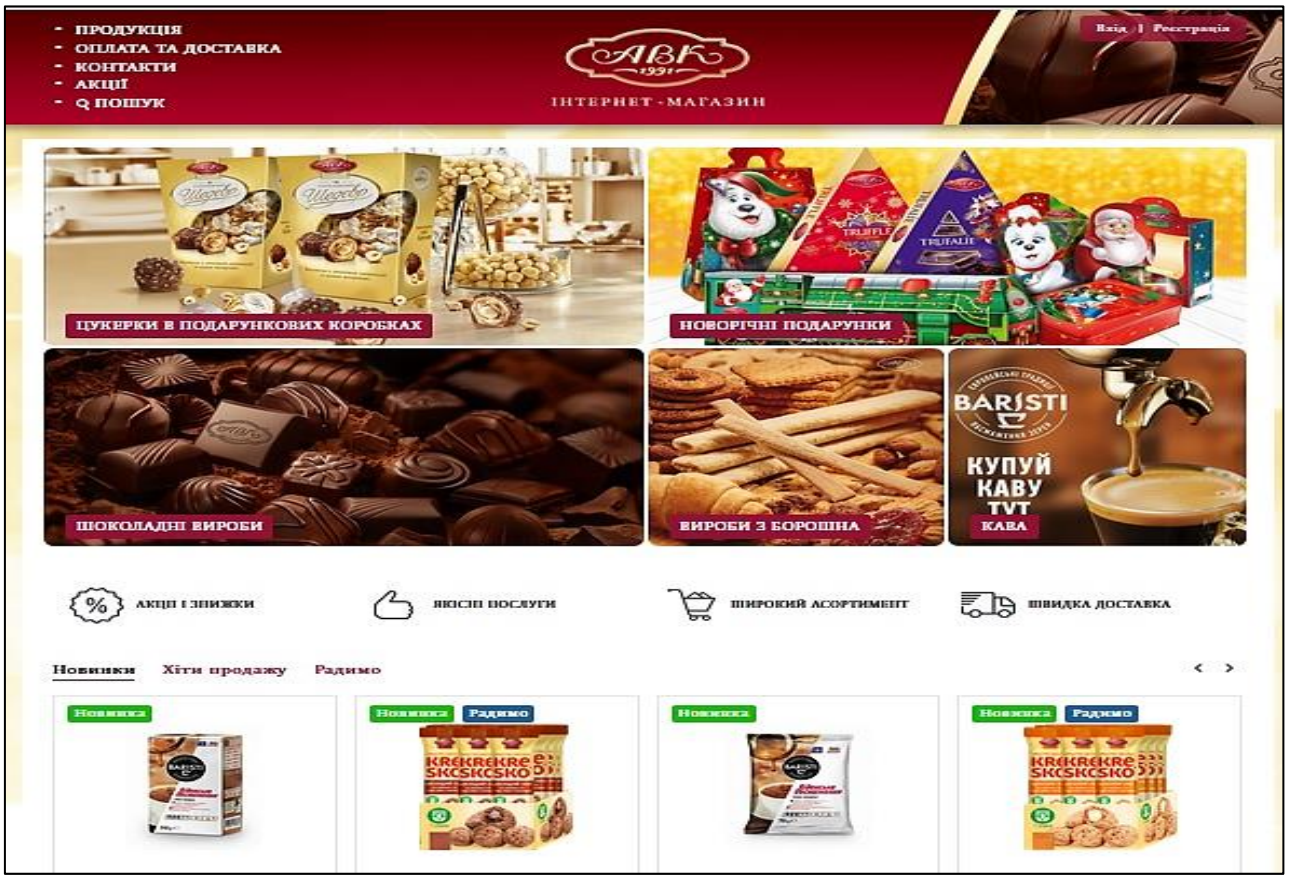


Рис. 7. Головна сторінка інтернет-магазину Avksweets

щодо незначної частки онлайн-торгівлі продовольчими товарами залишається ще досить стабільною. Так, наприклад, одні з найбільших FMCG-ритейлерів «АТБ», «Ритейл Груп» (мережі «Велика Кишеня» і «Велмарт»), а також VARUS найближчим часом не планують виходити в мережу [8].

Неготовність українців придбавати продукти харчування в мережі пов'язана з різними чинниками. Насамперед потенційні покупці часто невпевнені в якості «віртуальних» товарів. Ще одним чинником є неможливість самостійно вибрати продукти. Також немає переконливих гарантій щодо умов і термінів зберігання товарів перед і під час доставки. Тому для продуктового ритейлу вкрай важливо залишити позитивне враження від першої покупки і заохотити інтернет-користувача стати постійним клієнтом.

Важливу роль відіграє термін доставки замовлення. Часовий діапазон доставки може суттєво відрізнятися для різних товарів. І якщо, наприклад на побутову техніку чи електроніку, ціна на яку в інтернет-магазині може бути меншою від ціни в магазині реальному на 20–25% або й більше, і покупець погодиться зачекати навіть кілька днів, то продукти, які швидко втрачають якість і котрі можна придбати в магазині поблизу – в жодному разі ні. Тому інтернет-магазини відомих торговельних мереж, які мають достатньо організаційних, технологічних та фінансових ресурсів для забезпечення оперативності доставки, мають низку переваг перед незалежними комерційними ресурсами.

Водночас негативним фактором, що стримує розвиток онлайн-торгівлі продуктами, є практична відсутність реклами: інтернет-магазини не входять ні в ТОП-10 рекламодавців у категорії E-commerce, ані у ТОП-10 «FMCG продуктова група» [9].

У зв'язку з цим слід зауважити, що найстабільнішою популярністю онлайн-придбання продуктів харчування користується у суб'єктів сфери ресторанного бізнесу, що пов'язане зі значною економією часу на пошук і вибір товарів. Однак відсутність єдиних стандартів якості часто змушує їх обмежуватися придбанням так званих покупних товарів.

Висновки з цього дослідження. Аналіз стану розвитку інтернет-торгівлі продуктами харчування в Україні засвідчив, що цей сегмент ринку знаходиться на стадії становлення. Однак з огляду на сталу тенденцію розвитку вітчизняної електронної комерції, її активне «злиття» зі світовим онлайн-ринком, зміни мислення, уподобань та потреб українських споживачів (зокрема, стосовно максимально швидкого придбання якісних товарів за прийнятною ціною) та врахування їх вітчизняними FMCG-ритейлерами, можна стверджувати, що частка продажу продовольчих товарів у мережі беззаперечно та неухильно зростатиме.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Апопий В.В. Ритейл Украины в системе электронного бизнеса : социально-экономические аспекты / В.В. Апопий В.В., А.И. Шалева. – Проблемы и перспективы электронного бизнеса : сборник научных статей международной научно-практической конференции / редкол. : С.Н. Лебедева [и др.] ; под. науч. ред. д-ра техн. наук, профессора А.Н. Семенюты. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2017. – 124 с.

2. Дима О.О. Сучасні тенденції та переваги розвитку Інтернет-торгівлі в Україні / О.О. Дима // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 1–2(2). – С. 63–66.

3. Электронная коммерция в Украине и в мире – в цифрах. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.web-mashina.com/web-blog/ecommerce-prognoz-elektronnoi-kommercii-ukrainy-2017-2018>.

4. European B2C E-commerce Report 2016 : Facts, Figures, Infographic & Trends of 2015 and the 2016 Forecast of the European B2C E-commerce Market of Goods and Services. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ecommerce-europe.eu/app/uploads/2016/07/European-B2C-E-commerce-Report-2016-Light-Version-FINAL.pdf>.

5. Мировая онлайн-продажа продуктов питания увеличится более чем на 20%. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://allretail.ua/news/49235/>.

6. Мельник О. Їжа інтернетом – реалії онлайн-продажу в українських FMCG-мережах / О. Мельник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nachasi.com/2017/07/17/online-food/>.

7. Нагорський В. Іжа по інтернету: як українські продуктові мережі розвивають онлайн-продажі / В. Нагорський. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rau.ua/uk/novyni/produktovye-seti-onlajn-prodazhi/>.

8. Онлайн-торговля как двигатель продаж товаров повседневного спроса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://allretail.ua/news/50467/>.

9. Шварцман Д. Отстуствие рекламы тормозит онлайн-торговлю продуктами питания / Д. Шварцман. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://internetua.com/otsutstvie-reklami-tormozit-onlain-torgovlua-produktami-pitaniya>.

УДК 658.8:615

Фактори впливу на процес формування інноваційно сприятливого середовища

Шипуліна Ю.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

Силка А.В.
магістрант
Сумського державного університету

У статті викладено результати аналізу та систематизації факторів, що впливають на формування інноваційно сприятливого середовища на рівні держави і підприємства. Розроблена схема взаємодії факторів макро- і мікросередовища у процесі формування середовища, сприятливого для інноваційної діяльності на різних рівнях узагальнення.

Ключові слова: інноваційно сприятливе середовище, інноваційна культура, інноваційний шлях розвитку, промислове підприємство, інноваційна діяльність, стратегія розвитку.

Шипулина Ю.С., Силка А.В. ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ

В статье изложены результаты анализа и систематизации факторов, влияющих на формирование инновационно благоприятной среды на уровне государства и предприятия. Разработана схема взаимодействия факторов макро- и микросреды в процессе формирования среды, благоприятной для инновационной деятельности на разных уровнях обобщения.

Ключевые слова: инновационно благоприятная среда, инновационная культура, инновационный путь развития, промышленное предприятие, инновационная деятельность, стратегия развития.

Shypulina Y.S., Sylka A.V. FACTORS AFFECTING THE PROCESS OF INNOVATION-ENABLING ENVIRONMENT FORMATION

The article presents the analysis results and systemization of factors affecting on the innovation-enabling environment at the state and enterprise level. The scheme of interaction factors of macro- and microenvironment in the process of forming favorable environment for innovation at various levels of generalization was developed.

Keywords: innovation-enabling environment, innovation culture, innovation way of development, industrial enterprise, innovation activity, development strategy.

Постановка проблеми. Сучасна економіка характеризується постійними змінами умов зовнішнього середовища, що ініціює перехід господарюючих суб'єктів різних рівнів узагальнення (у тому числі окремих підприємств та установ) на інноваційний шлях розвитку. Світовий досвід переконливо доводить, що опора на інновації дає змогу не лише адаптуватися до змін умов господарювання, але й провокувати (програмувати) ці зміни у вигідному для суб'єкта господарювання напрямі. Проблема інтенсифікації переходу на інноваційний шлях розвитку особливо гостро постає перед вітчизняними промисловими підприємствами, які втрачають ринкові позиції і тримаються на ринку в значній своїй частині за рахунок реалізації стратегії вичерпання можливостей, у тому числі використання дешевої робочої сили, практичного призупинення оновлення виробничих потужностей і (особливо) техніки та обладнання, фактичного призупинення розроблень зі створення нової продукції тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями пошуку шляхів інтенсифікації переходу на інноваційний шлях розвитку на різних рівнях (держави, регіону чи галузі, окремого підприємства) займалися багато вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, такі вітчизняні вчені, як О.І. Амоша, О.А. Біловодська, І.П. Булєєв, Б.В. Буркинський, В.М. Геєць, С.Ю. Глазьєв, В.М. Данілішин, М.П. Денисенко, В.І. Дубницький, В.І. Захарченко, С.М. Ілляшенко, С.Д. Ільєнкова, М.М. Меркулов, Н.С. Ілляшенко, Р.А. Фатхутдінов, Н.І. Чухрай, А.І. Яковлєв, а також зарубіжні – І. Ансофф, К. Кристенсен, Г. Мінтцберг, М.Е. Рейнор, Б. Санто,

© Шипуліна Ю.С., Силка А.В.

Б. Твісс, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі та ін.

Ними досліджені концептуальні основи розвитку національних економік та окремих суб'єктів господарювання інноваційним шляхом. Розроблена система механізмів і методів управління інноваційним розвитком на різних рівнях узагальнення. Проте більшість розробок орієнтована на стратегію наздоганяючого розвитку, на реалізацію якої в Україні може не вистачити ані часу, ані ресурсів.

Постановка завдання. Таким чином, метою статті є аналіз та систематизація факторів впливу, а також розроблення на цій основі схеми їх взаємодії у процесі формування інноваційно сприятливого середовища на рівні держави і підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світ динамічно змінюється, життєвий цикл продукції скорочується, змінюються покоління техніки і технологій, впроваджуються нові методи управління тощо. У цих умовах намагання повторити шлях, який інші вже пройшли і завоювали міцні позиції на ринку, є безперспективним, оскільки на момент упровадження розробок, що наслідують успішні зразки, вони вже будуть безнадійно застарілими.

Саме тому підприємствам необхідно використовувати методи активізації інноваційної діяльності, найсучасніші технології і методи розвитку та реалізації потенціалу інноваційного розвитку.

Інноваційно сприятливе середовище як на національному рівні, так і на рівні окремого підприємства є важливою конкурентною перевагою, оскільки орієнтує всі сторони їхньої діяльності на безперервне створення і комерціалізацію інновацій, що дає змогу ефективніше, ніж конкуренти, задовольнити фактичні і латентні запити споживачів, сформувати та освоїти нові ринки чи їх сегменти тощо.

Окремі кроки в напрямі формування інституціонального середовища переходу на шлях інноваційного розвитку вже зроблено. Зокрема, у березні 2017 року Україна приєдналася до Декларації Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) про міжнародне інвестування. Цей крок сприятиме залученню в Україну прямих іноземних інвестицій, оскільки Україна повинна дотримуватися міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності, що сприятиме покращенню конкурентного середовища, реалізації стандартів та принципів соціальної відповідальності бізнесу і т.д. [1].

Авторами було проведено аналіз організаційно-економічних передумов формування інноваційно сприятливого середовища:

1. Визначення місця України у світі за даними глобального інноваційного індексу, індексами конкурентоспроможності та здатності до інновацій. Місце України у світі за даними глобального інноваційного індексу та його окремими складниками протягом 2010–2016 рр. зазначено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, у 2016 р. Україна зайняла 79 місце зі 140 аналізованих країн, втративши 3 позиції порівняно з 2015 роком.

Втрата позицій України зумовлена негативною динамікою за складниками [2]: макроекономічного середовища (на 29 позицій), рівнем розвитку бізнесу (на 12 позицій), макроекономічної стабільності (на 22 позицій). При цьому, згідно з критеріями Всесвітнього економічного форуму, у 2012 р. Україна завершила перехід на другу стадію економічного розвитку.

Україна займає досить пристойні позиції за показниками вищої освіти та професійної підготовки. Цей показник у 2016 році покращився порівняно з минулим роком на 6 позицій (34 місце із 140 країн світу). При цьому суттєво зросла якість освітньої системи (54 місце в рейтингу проти 72 місця у минулому році).

Необхідно зазначити, що останніми роками спостерігаються тенденції до посилення позицій провідних вітчизняних ВНЗ у світових рейтингах, зокрема, Webometrix Ranking of World Universities [5], Scopus [2], QS Higher Education System Strength Rankings [6], Google Scholar [7] тощо.

У світовому рейтингу QS Higher Education System Strength Rankings 2016 Україна зайняла 45 місце в світі, увійшовши до топ-50 країн із кращою системою вищої освіти. [6].

Згідно зі щорічним рейтингом процвітання The Legatum Prosperity Index у 2016 році Украа-

Таблиця 1

Динаміка показника глобального інноваційного індексу 2010–2016 рр.

	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016
Кількість країн у рейтингу	139	142	144	148	144	140
Позиція України	89	82	73	84	76	79

Джерело: побудовано за даними [2–4]

їна зайняла лише 107 місце, однак за рівнем освіти – 45 місце в світі серед 149 країн [8].

Згідно з рейтингом U21 Ranking of National Higher Education Systems, що складається науковцями Університету Мельбурна (Австралія), у 2016 році Україна зайняла лише 42 позицію серед 50 країн світу [9], хоча у 2012 році наша країна знаходилася на 25 сходинці [10].

За результатами розрахунку Індексу розвитку людського потенціалу у 2015 році Україна зайняла 81 місце у світі із 188 позицій та належить до категорії «країн із високим рівнем потенціалу». Однак українські показники Індексу розвитку людського потенціалу найгірші у Європі. Єдиний виняток – це Молдова, яка займає 107 позицію [11].

За даними міжнародної школи INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності у 2016 році у рейтингу зі 128 країн за індексом інновації Україна займає 56 місце [12]. У групі країн із рівнем доходу нижче середнього, куди входить Україна, вона зайняла друге місце після Молдови. Найслабшими критеріями у складі Індексу інновацій для України стали «Політична стабільність та безпека» (125 місце із 128), «Легкість вирішення питань банкрутства» (113 позиція), «Політичне середовище» (123 місце), «ВВП на одиницю використаної енергії» (115 місце).

Успішні позиції Україна зайняла в показниках «Витрати на навчання» (18 місце), «Охоплення вищої освіти» (10 місце), «Кількість патентних заявок» (19 місце), «Загальні витрати на комп'ютерне забезпечення» (20 місце), «Експорт ІКТ-послуг» (23 позиція). За індикатором «Працевлаштовані жінки зі вченим ступенем» країна знаходиться на 4 сходинці в світі, а за «Кількістю заявок на корисну модель» – на першій.

За даними рейтингу Bloomberg, у 2016 році Україна зайняла 33 сходинку із 50 найінноваційніших країн світу, піднявшись за останній рік на 16 позицій. Але інвестиційний складник за даними рейтингу є дуже низьким.

2. Аналіз інноваційної активності України порівняно з країнами ЄС.

Сьогодні в багатьох країнах світу розробляються різні рейтинги, які включають у себе комплексні індикатори науково-технічного та інноваційного розвитку країн. Одним із найбільш відомих рейтингів став європейський інноваційний індекс, який розраховується на основі системи індикаторів науково-технічного розвитку – Європейського інноваційного табло (ЄІТ) [European Innovation Scoreboard (EIS)]. На думку експертів ЄС, він дає змогу об'єктивно оцінити рівень науково-технічного розвитку країн – учасниць Співтовариства [13].

На відміну від індексу конкурентоспроможності, якій розглядався вище, головною метою розроблення системи індикаторів Європейського інноваційного табло було те, щоб на основі аналізу даних окремих країн розробити ефективну стратегію ЄС із розвитку науки та інновацій в межах «єдиної Європи».

До складу показників Європейського інноваційного табло, окрім таких, що характеризують безпосередньо стан інноваційної діяльності в країнах, входять також показники, які свідчать про стан справ у сфері захисту прав на інтелектуальну власність. Це підтверджує той факт, що об'єкти інтелектуальної власності дуже важливі для забезпечення інноваційного розвитку економіки країн.

Лише за одним показником із 25 аналізованих Україна має рівень вищий, ніж загалом по країнах Європейського Союзу. Це «Відсоток населення віком 30–34 роки, яке має завершену вищу освіту».

Найвищий рівень інноваційної активності серед країн ЄС у 2015 році мала Швеція (70,4%), найнижчий – Румунія (17,96%). Україну (17,85%) можна порівняти з країнами, інноваційна активність яких є низькою (менше 3%) [14].

У 2015 році в Україні інноваційною діяльністю займалося 17,3% промислових підприємств проти 16,1% у 2014 році. Збільшення питомої ваги інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств пояснюється зменшенням на 52,4% кількості обстежених промислових підприємств і, відповідно, зменшенням підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність (на 48,8%) порівняно з 2014 роком [15]. Тому важко прогнозувати стан інноваційної діяльності в найближчі роки.

Питома вага виконаних науково-технічних робіт у ВВП в Україні за період з 2005 по 2015 рік зменшилася з 0,99 до 0,62% [16]. У 2014 році вона становила 0,65%, тоді як у Румунії – 0,38%; Болгарії – 0,8%, Латвії – 0,69%; Польщі – 0,94%; середнє значення по ЄС – 2,03% [16].

3. Аналіз сприятливості умов для створення і впровадження інновацій (на рівні країни, на рівні підприємства). Як випливає з результатів попереднього етапу аналізу, сприятливість інноваційного середовища в Україні на державному і ринковому рівнях є низькою.

Серед усієї сукупності факторів, що формують інноваційно сприятливе середовище,

можна виокремити ті, які є керованими, тобто залежать від підприємства-інноватора, та некеровані, до впливу яких підприємство повинно пристосовувати свою діяльність (рис. 1).

Найважливішими факторами, що стримують інноваційну діяльність підприємств, які контролюються організацією-інноватором (підприємством чи установою), є фінансове забезпечення та людські ресурси. За ними йдуть неконтрольовані фактори першого і другого рівнів. Це свідчить про те, що успіх інноваційної діяльності залежить насамперед від самого підприємства, що створює і впроваджує інновації (його власників, менеджерів, фахівців, робітників тощо) [17].

На переконання авторів (і з урахуванням поглядів інших науковців, зокрема, [18–19]), фактор відповідності інновацій ринку також необхідно віднести до контрольованих факторів (хоча б частково контрольованих), оскільки ретельний аналіз і врахування в розроблюваній інноваційній продукції інтересів споживачів та інших суб'єктів інноваційного процесу дає змогу мінімізувати ризик неприйняття інновації ринком, забезпечити її максимальну відповідність ринку.

Таким чином, необхідно зазначити, що формування інноваційно сприятливого середовища відбувається як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства чи установи, які створюють і впроваджують інновації. Із цих причин перехід економіки України на інноваційний розвиток неможливий без внесення істотних коректив у механізми формування на макро- і мікрорівнях середовища, сприятливого для інноваційної діяльності.

4. Аналіз наявних напрацювань щодо методологічного і теоретико-методичного формування інноваційно сприятливого середовища. Уточнення поняття інноваційно сприятливого середовища та визначення його основних елементів.

Під інноваційно сприятливим середовищем необхідно розуміти сукупність взаємно узгоджених умов зовнішнього макро- і мікросередовищ, які окреслені діями механізмів ринкового, державного (регіонального та галузевого) регулювання та стимулювання створення та впровадження інновацій, а також інструментів і методів, які сприяють розвитку і максимальній реалізації творчого креативного потенціалу окремих особистостей, організацій і держави загалом і орієнтують їх на постійний пошук та використання нових можливостей забезпечення ефективності виробництва і споживання, економічного зростання, підвищення якості життя. До методів макрорівня формування інноваційно сприятливого середовища слід віднести правові, організаційно-економічні, політичні, соціальні та методи планування.

Окремо необхідно розглядати такий важливий елемент забезпечення успіху інноваційної діяльності, як інноваційна культура, який на макрорівні розглядається як механізм соціокультурного регулювання інноваційної

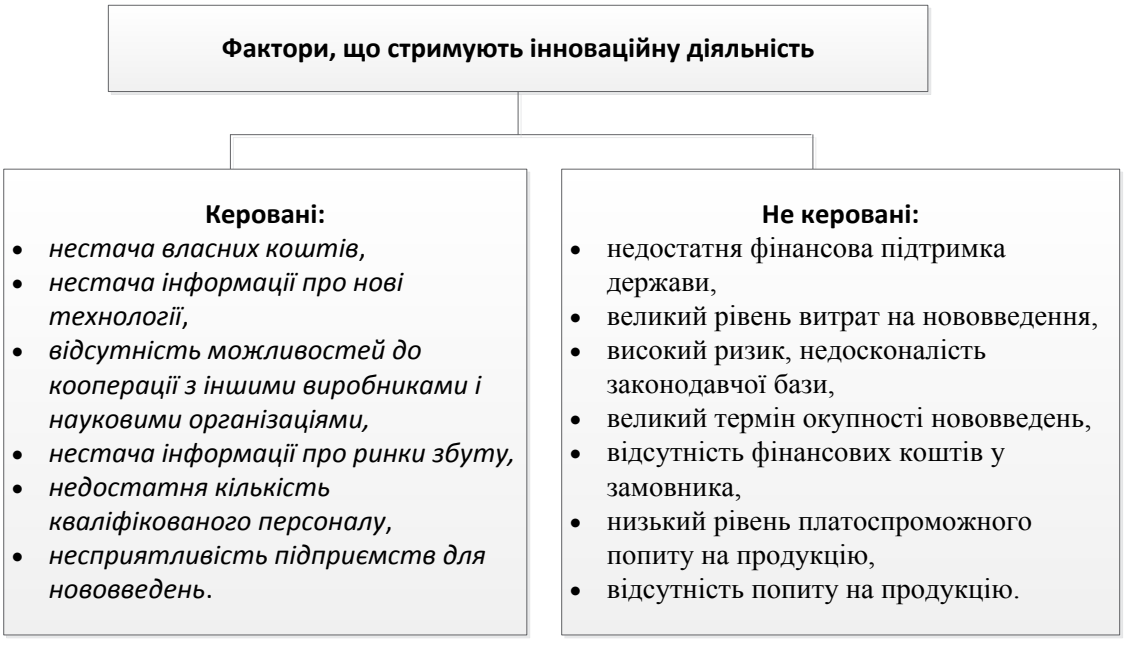


Рис. 1. Фактори, що стримують інноваційну діяльність в Україні

(побудовано авторами за [17])

поведінки людини, а на рівні підприємства – як система інноваційних традицій, переконань, особливостей відносин персоналу, що сприяють нововведенням, орієнтують його на розвиток на основі інновацій.

Схема розроблення стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства подана на рис. 2 [20]. Відповідно до неї на першому етапі виконується стратегічний аналіз поточного стану розвитку підприємства і визначаються перспективні напрями розвитку на основі інновацій, які дають змогу привести у відповідність внутрішні можливості інноваційного розвитку (потенціал інноваційного розвитку) до зовнішніх, які генеруються ринком.

Для цього доцільно використати SWOT-аналіз; SNW-аналіз; PEST-аналіз. За їх допомогою можна визначити перспективні напрями інноваційного розвитку аналізованого промислового підприємства.

Стратегію інноваційного розвитку необхідно розглядати на трьох рівнях узагальнення [20]:

– корпоративному, на якому розробляються загальні засади інноваційної стратегії як складника загальноекономічної стратегії розвитку, а також проводиться її взаємне узгодження з іншими функціональними стратегіями (маркетинговою, кадровою, фінансовою, технологічною та ін.);

– бізнес-рівні, на якому розробляють заходи щодо створення і впровадження інновацій для кожної зі стратегічних бізнес-одиниць (СБО), а також приймають стратегічні рішення щодо модифікації існуючої товарної номенклатури і товарного асортименту, у тому числі генерування та відбір ідей нових товарів, проробляння їх концепцій тощо;

– товарному, на якому розробляють товарну інноваційну стратегію і маркетингові програми з просування кожної з товарних інновацій (у межах окремих бізнес-проектів) на ринку.

Для аналізу наявного стану потенціалу інноваційного розвитку підприємства (ПІР), оцінювання його достатності (чи недостатності) для реалізації перспективних напрямів

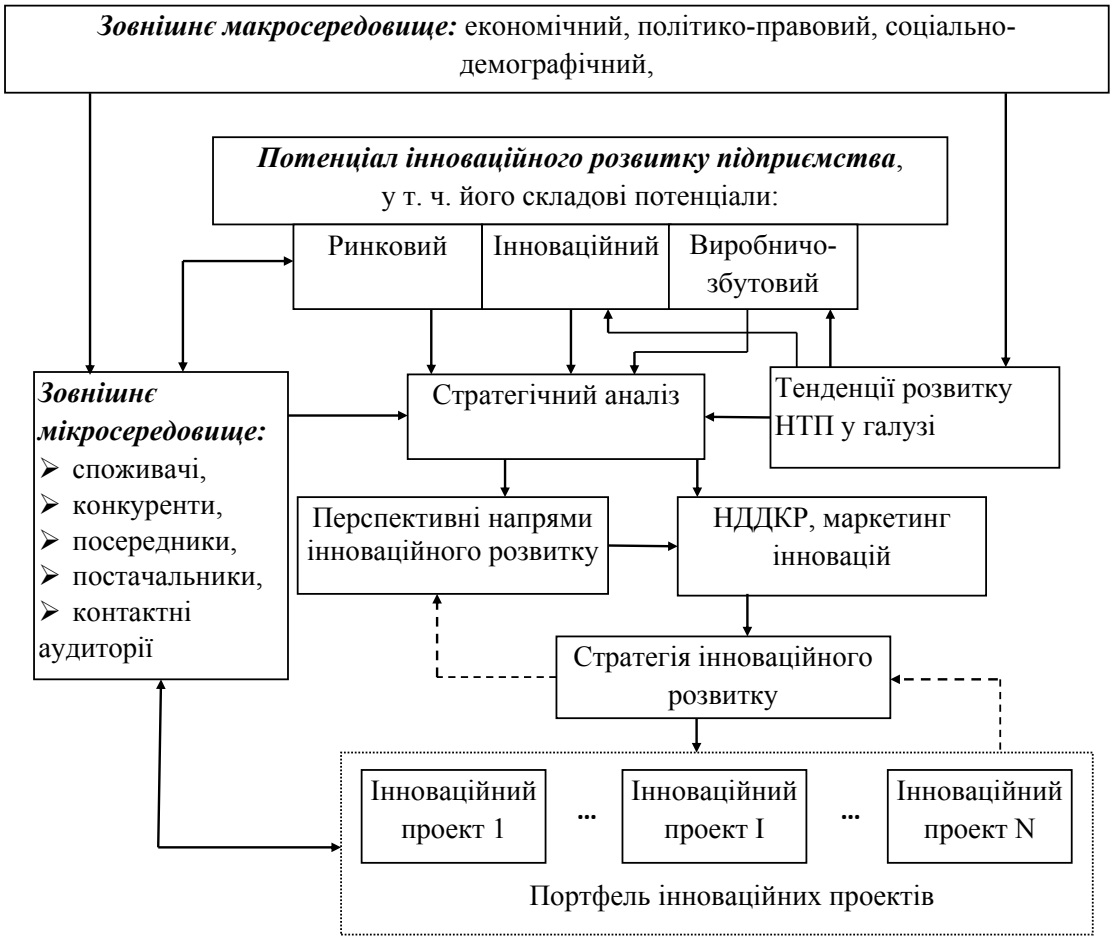


Рис. 2. Укрупнена схема формування та управління стратегією інноваційного розвитку підприємства

(авторська розробка [20])

інноваційного розвитку аналізованого промислового підприємства уявляється доцільним застосування методичного підходу автора монографії [21], який передбачає оцінку стану окремих потенціалів-підсистем ПІР та їх елементів.

Далі виконуються необхідні комплекси НДДКР, а також робіт маркетингу інновацій, у процесі яких формується стратегія інноваційного розвитку підприємства: як різновид класичної інноваційної стратегії (наступальна, захисна, змішана, ліцензування тощо) або ж як стратегія інноваційного випередження [21], яка передбачає активний пошук і реалізацію своїх потенційних переваг, зайняття провідних позицій у тих видах діяльності, де для цього є необхідні і достатні умови.

Слід зазначити, що методи державного стимулювання і регулювання інноваційної діяльності, інноваційна культура суспільства, як і ринкові механізми (циклічності економічного розвитку, рівноваги попиту і пропозиції, ринкового ціноутворення, конкуренції тощо), формують і окреслюють сприятливе поле інноваційної діяльності. На рівні промислового підприємства їхня дія аналізується і враховується як вплив зовнішніх факторів, тобто як ринкові можливості і загрози інноваційному розвитку.

Розроблена з урахуванням викладеного схема взаємодії окремих елементів у процесі формування інноваційно сприятливого середовища подана на рис. 3. Вона дає загальне уявлення про методи формування інноваційно сприятливого середовища, а також його складові елементи.

Результати аналізу методів формування інноваційно сприятливого середовища, які існують в Україні і зарубіжних країнах, показують, що в нашій країні, за винятком досить обмеженого кола методів державного регулювання і стимулювання, мало застосовуються інструменти і методи, які добре зарекомендували себе в зарубіжній практиці [22]. Особливо це стосується рівня окремого підприємства. Інноваційна культура як на рівні суспільства загалом, так на рівні підприємства чи установи на поточний період перебуває у зародковому стані.

Це актуалізує дослідження щодо розроблення і наукового обґрунтування організаційно-економічних механізмів формування і розвитку інноваційної культури промислового підприємства.

Таким чином, серед пріоритетних напрямів удосконалення методів формування інноваційно сприятливого середовища на рівні промислового підприємства необхідно відзначити:

– забезпечення дієвості методів державного регулювання і стимулювання інноваційної діяльності, які впливають на кожне підприємство;

– формування інноваційної культури суспільства, яка взаємодіє з інноваційною культурою підприємства;

– формування інноваційної культури промислового підприємства;

– удосконалення методів регулювання і стимулювання інноваційної діяльності на рівні підприємства.

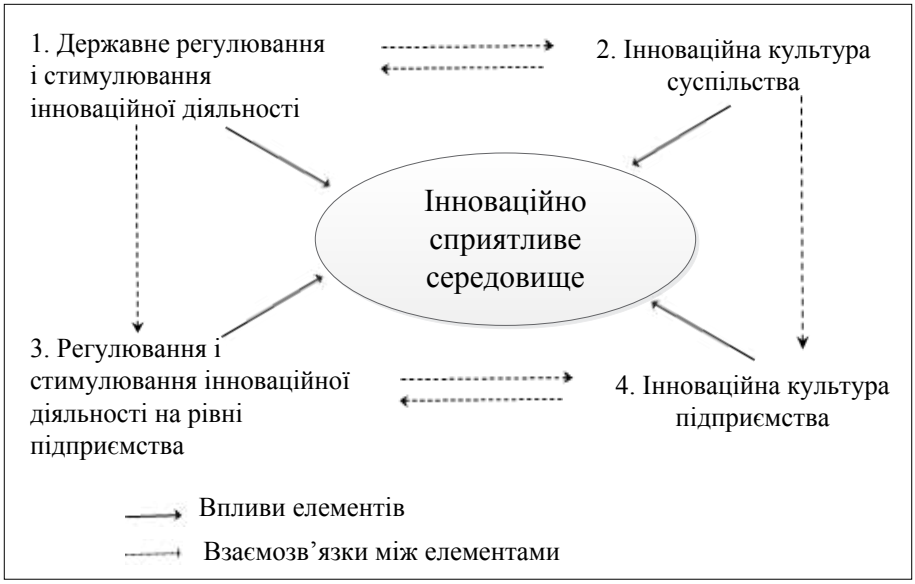


Рис. 3. Схема формування інноваційно сприятливого середовища

(авторська розробка [23])

Особливу увагу необхідно приділяти рівню підприємства як основного складового елемента економіки. підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення викладеного дало змогу дійти таких висновків:

– виконано системний аналіз факторів, що впливають на формування в Україні інноваційно сприятливого середовища;

– виконано авторську систематизацію факторів, які стримують інноваційну діяльність, визначено керовані і некеровані на рівні підприємства фактори;

– уточнено визначення поняття «інноваційно сприятливе середовище», схема його формування на рівні держави й окремого підприємства, а також порядок взаємодії зазначених рівнів.

Отримані результати поглиблюють концептуальні засади формування інноваційно сприятливого середовища і дають змогу у подальшому перейти до розроблення і наукового обґрунтування системи заходів щодо вдосконалення методів та інструментів його формування та розвитку на рівні окремо взятого промислового підприємства

ЛІТЕРАТУРА:

1. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=249818361

2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayinsvitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0

3. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/#.

4. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013.

5. Ranking Web of Universities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.webometrics.info

6. QS Higher Education System Strength Rankings 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.topuniversities.com

7. Бібліометрика української науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://nbuviap.gov.ua/bpnu/index.php?familie=&ustanova=0&gorod=%C2%F1%B3&vidomstvo=%C2%F1%B3&napryam=%C2%F1%B3&hirsh_gt=&hirsh_lt=&page=1

8. The Legatum Prosperity Index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prosperity.com/rankings?pinned=JOR&filter=

9. The leading global network of research universities for the 21st century [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.universitas21.com/article/projects/details/158/overall-2016-ranking-scores

10. Австралійський вимір українських вишів [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/EDUCATION/avstraliyskiy_vimir_ukrayinskih_vishiv2.html

11. Гуманитарные технологии. Информационно-аналитический портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info#ukraine

12. Украина в Глобальном рейтинге инноваций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.break-fast.com.ua/ukraina-v-mirovom-rejtinge-innovacij/

13. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Електронний ресурс. – Режим доступу: blogs.kpi.kharkov.ua/News/file.axd?file=2009%2F6%2Fstrategia.doc

14. European Innovation Scoreboard 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en

15. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково- технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf

16. Офіційний сайт Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk

17. Ілляшенко Н.С. Маркетинг та інновації як головні функції бізнесу / Н.С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 2. – С. 77–92.

18. Ильяшенко С.Н. Согласование мотивов всех участников инновационного процесса / С.Н. Ильяшенко // Справочник экономиста. – 2004. – № 1. – С. 31–38.

19. Ілляшенко С.М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С.М. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 16–26.

20. Shypulina Y.S. Theoretic and methodic groundsto provide mutually coordinated interconnection between strategic and project management of innovations at the enterprise / Sergii M. Iliashenko,Yulia S. Shypulina,Natalia S. Illiashenko// Current problems in management : monography / edited by: Agnieszka Barcik, Honorata Howaniec, Zbigniew Malara. – Bielsku-Białej: Wydawnictwo Akademii Techniczno-Humanidtycznej, 2015. – S. 17–30.

21. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / за ред. к.е.н., доцента Ю.С. Шипуліної. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2012. – 458 с.

22. Шипуліна Ю.С. Шляхи розвитку інноваційної діяльності України в глобалізованому економічному просторі / Ю.С. Шипуліна, О.В. Костик //Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 4. – С. 51–63.

23. Шипуліна Ю.С. Організаційно-економічні передумови формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 103–113.

УДК 339.13:378

Структура ринку освітніх послуг ВНЗ

Яворська М.К.
здобувач
Національного університету водного господарства
та природокористування

Обґрунтовано структуру ринку освітніх послуг ВНЗ, яка складається з ринків освітніх, консалтингових послуг, наукових та інноваційних продуктів. Доведено, що ринок освітніх послуг може бути як структурним елементом цілісної системи ринку праці, так і її частиною. Виявлені тенденції формування ринку освітніх послуг: доступність для всіх верств населення, рівноправність у можливостях отримання освіти, формування новітніх освітніх програм. Умовою ефективного розвитку економіки є наявність балансу між ринками праці та освітніх послуг. Метою статті є дослідження структури освітніх послуг ВНЗ. Досліджені сучасні тенденції формування ринку освітніх послуг ВНЗ: демократизація освітніх послуг, тобто доступність для всіх верств населення; рівноправність у можливостях отримання освіти для всіх охочих; формування нових та удосконалення наявних освітніх програм з метою отримання знань та навичок. Доведено незначне порушення балансу між попитом і пропозицією на ринку освітніх послуг. При цьому основним стимулом формування партнерських відносин повинна бути взаємна зацікавленість у підвищенні якості підготовки фахівців. До реальних напрямів, які потребують розвитку в багатьох вишах, можна віднести виконання науково-практичних робіт на замовлення підприємств, проведення курсів підвищення кваліфікації, навчання в аспірантурі та докторантурі; проведення семінарів та інших короткострокових навчальних заходів для персоналу підприємств чи студентів. Досить цікавим напрямом роботи зі студентами ще в процесі їх навчання у виші може бути створення спеціальних навчальних центрів, у яких доцільно створити робочі місця, що імітують діяльність на реальних підприємствах.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, ринок послуг ВНЗ, ринок консалтингових послуг, ринок інноваційних технологій, ринок інноваційних продуктів.

Яворская М.К. СТРУКТУРА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВУЗОВ

Обоснована структура рынка образовательных услуг вузов, которая состоит из рынков образовательных, консалтинговых услуг, научных и инновационных продуктов. Доказано, что рынок образовательных услуг может быть как структурным элементом целостной системы рынка труда, так и ее частью. Выявлены тенденции формирования рынка образовательных услуг: доступность для всех слоев населения, равноправие в возможностях получения образования, формирование новых образовательных программ. Условием эффективного развития экономики является наличие баланса между рынком труда и рынком образовательных услуг. Целью статьи является исследование структуры образовательных услуг вузов. Исследованы современные тенденции формирования рынка образовательных услуг вузов: демократизация образовательных услуг, то есть доступность для всех слоев населения; равноправие в возможностях получения образования для всех желающих; формирование новых и совершенствование существующих образовательных программ с целью получения знаний и навыков. Доказано незначительное нарушение баланса между спросом и предложением на рынке образовательных услуг. При этом основным стимулом формирования партнерских отношений должна быть взаимная заинтересованность в повышении качества подготовки специалистов. К реальным направлениям, требующим развития во многих вузах, можно отнести выполнение научно-практических работ по заказу предприятий, проведение курсов повышения квалификации, обучение в аспирантуре и докторантуре, проведение семинаров и других краткосрочных обучающих мероприятий для персонала предприятий или студентов. Достаточно интересным направлением работы со студентами еще в процессе их обучения в вузе может быть создание специальных учебных центров, в которых целесообразно создать рабочие места, имитирующие деятельность на реальных предприятиях.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, рынок услуг вузов, рынок консалтинговых услуг, рынок инновационных технологий, рынок инновационных продуктов.

Yavorska M.K. STRUCTURE OF THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES, SUPPLIED BY HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

The article studies structure of the market of educational services, supplied by higher educational establishment, which consists of the market of educational, advisory services, scientific and innovative products. It is proved that the market of educational services can be both a structural unit of a complete system of labor market and a part of it. The research describes the tendencies of formation of an educational services market, i.e. availability for all segments of the population, equal opportunities for everyone to get education, formation of new educational programs. Balance between the market of labor and educational services is a condition for efficient development of the economy. Aim of the research is to study the structure of educational services, supplied by higher educational establishments. The work studies current tendencies of formation of the market of educational services, supplied by HEEs, particularly,

© Яворська М.К.

democratization of educational services, i.e. availability for all segments of the population; equal opportunities to get education for all interested people; development of new and improvement of the existing educational programs for mastering of knowledge and skills. The article argues some insufficient misbalance between demand and supply at the market of educational services. Thus, mutual interest to improve the quality of specialists training should be the principal stimulus for development of partnership relations. Actual directions, requiring development at many higher educational establishments, can include scientific and practical works, customized by enterprises, advanced training, post-graduate education, practical seminars and other short-term educational measures for personnel of enterprises and students. Creation of specialized educational centers, providing job positions, which imitate performance of actual enterprises, is a very interesting direction of work with students already in the process of their studying at a higher educational establishment.

Keywords: market of educational services, market of the services, supplied by higher educational establishments, market of advisory services, market of innovative technologies, market of innovative products.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах ринок освіти є одним із пріоритетних напрямів розвитку державної політики, що зумовило підвищену увагу до нього. Особливо зросла актуальність цього питання через відтік молоді за кордон, високий рівень конкуренції серед вузів та боротьбу за абітурієнта. Тому підвищується необхідність дослідження ринку освітніх послуг, формування в його межах балансу попиту та пропозиції, вивчення структури та основних складників.

Сьогодні ми спостерігаємо значні реформи у сфері освітніх послуг як на законодавчому, так і на соціальному рівні. Зокрема, розроблено та введено в дію ЗУ «Про освіту», затверджені регіональні комплексні програми розвитку освіти в межах областей, оптимізовано кількість спеціальностей тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість теоретико-практичних досліджень щодо проблем закладів освіти в Україні, їх фінансування представлена у наукових працях таких учених і практиків, як С. Буковинський, О. Василик, В. Геєць, А. Даниленко, В. Кудряшов, В. Куценко, Е. Лібанова, І. Лук'яненко, І. Лютий, Н. Новіков та ін. Окремі аспекти державного та регіонального напрямів досліджень освітніх послуг висвітлено у працях Г. Атаманчука, В. Бакуменка, В. Лугового, С. Ніколаєнка, В. Огаренка, Н. Протасова та ін. українських учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах динамічних змін освітніх послуг, задоволення потреб нових спеціальностей, формування глобалізаційних процесів спостерігаємо необхідність вивчення структури ринку освітніх послуг ВНЗ, що досі недостатньо висвітлений в українських наукових літературних джерелах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження структури освітніх послуг ВНЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті загального розвитку економіки спостерігаємо і необхідність отримання освітніх послуг. Особливу роль при цьому відіграють освітні послуги вищих навчальних закладів, оскільки саме в них формуються наукові знання, навички нового покоління, які підкріплені професійною підготовкою та практикою. Сьогодні багаті країни, усвідомлюючи, що інтелектуальний потенціал народу є найбільшим багатством держави, на потреби освітньої галузі економіки витрачають до 10% валового національного доходу. Витрачені ресурси на освіту окупляються сторицею: підвищенням життєвого рівня народу за рахунок більш ефективного, розумного використання ресурсів держави [2].

Зазначимо, що виробниками таких послуг на ринку є вищі навчальні заклади, а споживачами – студенти, які прагнуть отримати знання та навички. Особливістю функціонування сучасного ринку освітніх послуг ВНЗ є надання саме таких освітніх послуг, які будуть конкурентоспроможними на ринку. При цьому повинні бути створені такі умови, які б забезпечили випуск кваліфікованих спеціалістів в усіх без винятку сферах ринкової економіки.

До складників ринку послуг ВНЗ відносять ринок освітніх, консалтингових послуг, наукових та інноваційних продуктів (рис. 1).

Кожен зі складників ринку освітніх послуг має своє особливе значення для суспільства та науки. Найбільш широким є поняття ринку освітніх послуг ВНЗ. За твердженням І.С. Гращенко, Т.А. Сидоренко, ринок освітніх послуг – це система відносин у ринкових умовах з приводу купівлі-продажу освітньої послуги, яка через це є товаром [4].

З двох позицій ринок освітніх послуг ВНЗ розглядають І.В. Амеліна, Т.Л. Попова та С.В. Владимиров. Зокрема, вчені акцентують увагу на двох складниках: по-перше, на ринку освітніх послуг як самостійному елементі; по-друге, як на частині ринку праці [1]. Проте тут доцільно врахувати і те, що ринок освітніх

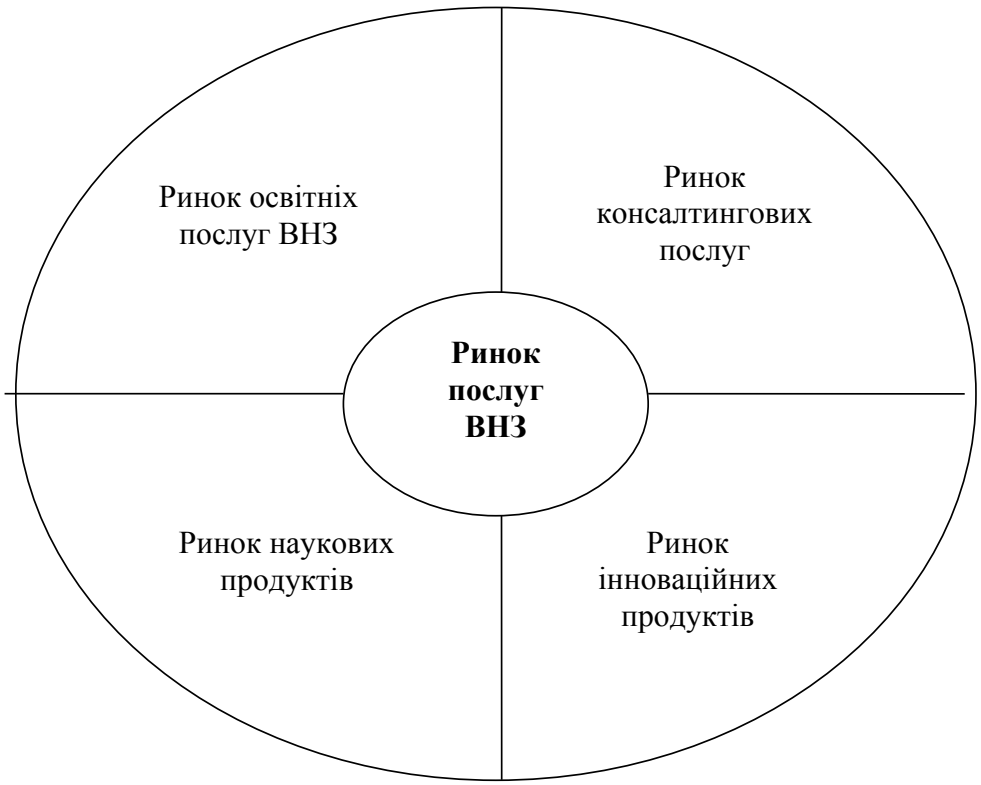


Рис. 1 Структура ринку освітніх послуг ВНЗ

Джерело: Систематизовано автором на основі [5]

послуг може бути частиною або загалом входити в структуру ринку праці (рис. 2)

Відзначимо, що для ринку праці ринок освітніх послуг має особливе значення, оскільки наявність якісної освіти означає наявність і висококваліфікованого спеціаліста.

Український ринок консалтингових послуг перебуває на стадії формування. Порівняно з розвинутими країнами його роль як інфраструктурного інституту економіки України залишається другорядною, а частка у ВВП країни – мізерною. Водночас активному становленню вітчизняного консультування сприяють процеси інтеграції українського бізнесу в світовий економічний простір, необхідність упровадження у діяльність вітчизняних підприємств сучасних управлінських інновацій [8].

Продуктом виробничої діяльності консалтингової фірми (якщо до виробництва можна віднести процес створення будь-якого кінцевого продукту, навіть послуги) є консультаційна послуга, яка є товаром і має конкретне матеріальне втілення. При цьому під процесом консультування розуміється будь-яка форма надання допомоги щодо змісту процесу або структури завдання, за якої консультант не відповідає за виконання завдання, але допомагає відповідальним за її виконання. Консультування може мати вигляд особливої професійної служби, яка працює за контрактом і надає послуги організації за допомогою кваліфікованих осіб у вирішенні певних конфліктних ситуацій, вивченні окремих питань в організаціях. Як правило, послуги великої консультаційної фірми охоплюють досить широкий діапазон галузей та функцій підприємства: загальне керівництво, управління фінансами, управління виробництвом, маркетинг, управління працею та кадровим потенціалом, корпоративну стратегію та інше.

Ринок наукових продуктів характеризується швидким розвитком, відсутністю конкуренції, наявністю глобального характеру та великою кількістю нових товарів – інноваційних проектів. Його продукція малоеластична, така, що, як правило, не має аналогів. На цьому ринку використовуються специфічні форми і методи продажу. Інтелектуальний продукт – це результат розумової, інтелектуальної праці. Це продукт творчих розумових зусиль, що має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб, втілений на матеріальному носії [3].

Інтелектуальний продукт має обмежену товарну форму, оскільки перетворюється у товар не відразу, а тільки тоді, коли виявляється його прикладне комерційне значення, а

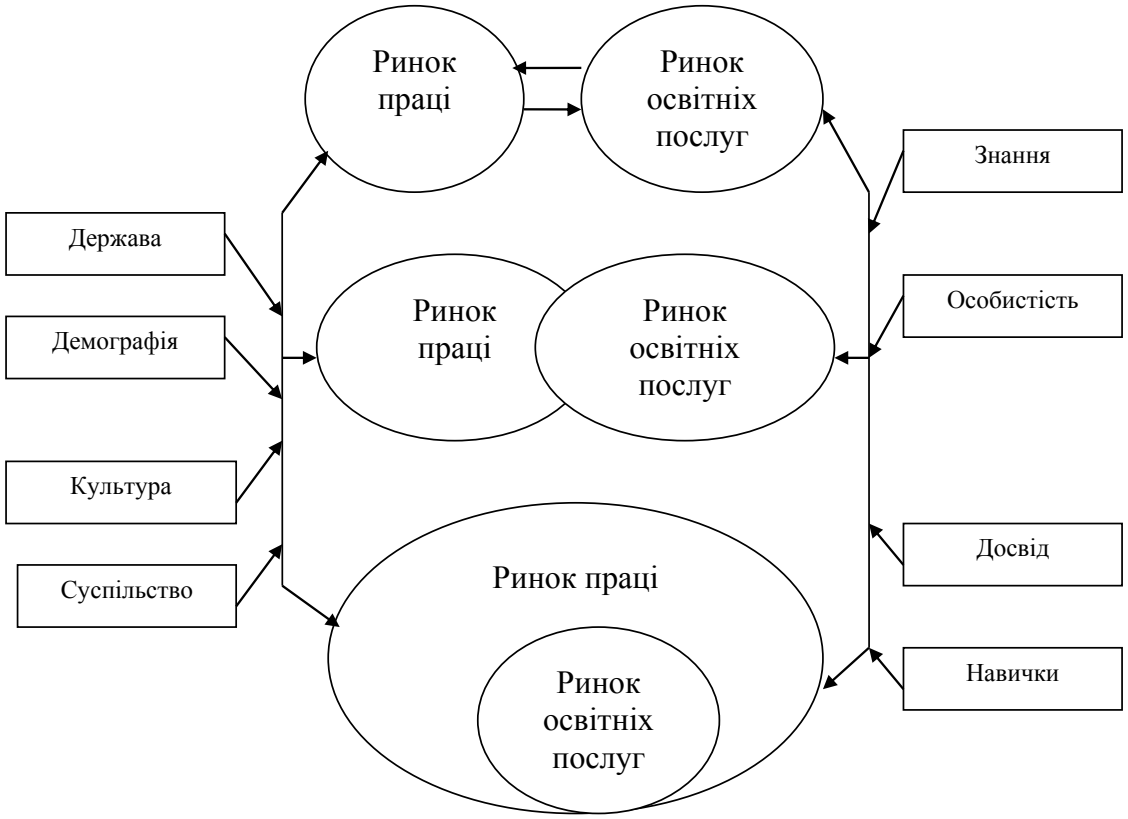


Рис. 2. Варіанти (гіпотетичні) співвідношення між ринком освітніх послуг та ринком праці

Джерело: досліджено авторами

це потребує часу. Товарний вигляд цього продукту не виявляється до того часу, поки автори розробок (творчі групи, вчені, винахідники) не запатентують його [6]. У протилежному разі результати інтелектуальної діяльності носять проміжний характер.

Інноваційні продукти поділяють на кілька груп:

1) технологічну – включає нові технології та їх похідні – продукти і послуги;

2) виробничу – формується залежно від організаційної форми виробництва, масштабу діяльності, способу залучення персоналу. Тут можуть бути розроблені і виробничі інновації (включно з аутсорсингом і аутстафінгом);

3) маркетингову – маркетингові і логістичні інновації та інноваційні продукти;

4) організаційну – формує організаційно-управлінські інновації, що охоплюють нові управлінські форми і методи;

5) комерційну – нові ринки, форми бізнесу, перспективні маркетингові, логістичні та торговельні технології.

У будь-якому разі особливу роль при цьому відіграють інновації. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», «інновації у сфері освіти або освітні інновації» можна трактувати як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно підвищують якість, ефективність та результативність навчально-виховного процесу. При цьому основними елементами «освітньої інновації» є її носій (творча особистість), який має певну інноваційну ідею (ядро інновації) та проводить інноваційний експеримент (джерело інновації); споживач інновації – учень або група студентів, слухачів (які здобувають знання з певного напряму); а також інституції, що забезпечують упровадження інновацій у навчальний процес (заклади освіти; наукові, методичні, науково-методичні установи; науково-виробничі підприємства; державні і місцеві органи управління освітою та самоврядування в галузі освіти) [7].

Загалом, формування ринку освітніх послуг ВНЗ формується під впливом таких сучасних тенденцій, як:

• демократизація освітніх послуг, тобто доступність для всіх верств населення;

• рівноправність у можливостях отримання освіти для всіх охочих;

• формування нових та удосконалення наявних освітніх програм з метою отримання знань та навичок.

Особливість сьогоднішньої економічної ситуації полягає в тому, що відновлення промислового й освітнього потенціалів та оновлення освіти можуть і повинні вирішуватися спільно, за об'єднання можливостей, потенціалу, ресурсів сфер економіки і вишів. При цьому двосторонні договірні відносини передбачають складання довгострокових програм підготовки фахівців з урахуванням перспектив розвитку галузі та особливостей підприємства; цільовий складник підготовки студентів, реалізований спільно співробітниками вишу і підприємства; створення бази для проведення технологічної практики студентів і дипломників; створення у виші нових і переоснащення наявних навчально-наукових лабораторій; організацію спільних структур для координації співпраці, в тому числі кафедр із функціональним навантаженням та організаційною економічною моделлю.

Сьогодні можна говорити про незначне порушення балансу між попитом і пропозицією на ринку освітніх послуг. При цьому основним стимулом формування партнерських відносин повинна бути взаємна зацікавленість у підвищенні якості підготовки фахівців.

На жаль, в країні поки немає механізму координації системи підготовки кадрів, хоча технологія його створення вже опрацьовується. Служби зайнятості та рекрутингові агентства продовжують відчувати невідповідність попиту і пропозиції на ринку праці; вищі навчальні заклади, як і раніше, ведуть підготовку фахівців, не враховуючи потреби в кадрах на ринку праці. Йдеться про необхідність використання системного підходу з урахуванням стратегії економічного розвитку країни, кожного конкретного регіону і міста.

До реальних напрямів, які потребують розвитку в багатьох вишах, можна віднести, наприклад, виконання науково-практичних робіт на замовлення підприємств. Мається на увазі ситуація, коли компанія фінансує загалом або за окремими статтями витрати, а університет забезпечує дослідні роботи не тільки силами наукових співробітників і викладачів, а й привертає для цієї роботи і студентів та аспірантів, що в майбутньому відкриває перед ними реальні можливості цільового працевлаштування. У результаті співпраця в сфері навчання керівників, топ-менеджерів і співробітників підприємств стає нормою в системі відносин вишів і підприємств. Оскільки керівництво і співробітники компаній переважно усвідомлюють необхідність постійного підвищення кваліфікації, університети пропонують їм навчання на курсах підвищення кваліфікації, в аспірантурі та докторантурі.

Ефективною вважаємо практику проведення семінарів та інших короткострокових навчальних заходів для персоналу підприємств чи студентів, оскільки більшість тих, хто прийшов у бізнес із теорії, відчувають брак практики. Зі свого боку, університети запрошують керівників і топ-менеджерів компаній для читання практичних курсів студентам для отримання практичних навичок останніми.

Цікавим напрямом роботи зі студентами ще в процесі їх навчання у виші може бути створення спеціальних навчальних центрів, у яких доцільно створити робочі місця, що імітують діяльність на реальних підприємствах.

Всі вищевказані напрями співпраці вишів та підприємств, на нашу думку, зумовлять навчання як самих студентів, аспірантів, так і практиків, які зацікавлені в підвищенні якості підготовки спеціалістів.

Висновки з цього дослідження. Натепер спостерігаємо реформування сфери освіти: удосконалюється нормативно-правова база, розробляються регіональні програми розвитку, зростає попит на нові спеціальності, що сприяє процесам інтеграції України в європейський простір.

Загалом ринок послуг ВНЗ складається з ринків освітніх та консалтингових послуг, наукових та інноваційних продуктів. Основним і найбільш поширеним в цій структурі є ринок освітніх послуг. Проте доцільно відзначити, що він може бути як частиною, так і входити повністю в структуру ринку праці. Доцільно відзначити і необхідність досягнення балансу між ринком праці і ринком освітніх послуг, що забезпечує взаємну зацікавленість у підвищенні якості підготовки кваліфікованих спеціалістів.

Основними напрямами, які потребують розвитку у вишах, на нашу думку, є виконання науково-практичних робіт на замовлення підприємств, проведення курсів підвищення кваліфікації, навчання в аспірантурі та докторантурі, проведення семінарів та інших короткострокових навчальних заходів для персоналу підприємств чи студентів. Досить цікавим напрямом роботи зі студентами ще в процесі їх навчання у виші може бути створення спеціальних навчальних центрів, у яких доцільно створити робочі місця, що імітують діяльність на реальних підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини : навч. пос. / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.

2. Букало Н. А. Дослідження ринку освітніх послуг на Волині [Електронний ресурс] / Букало Н.А. – Режим доступу: http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/10004/1/education_market.pdf

3. Бутнік-Сіверський О.Б. Евристика в інтелектуальній економіці або формування системи інноваційного підприємництва // Інтелектуальна власність. – 2005. – № 8. – С. 30

4. Гращенко І.С. Аналіз ринку освітніх послуг в Україні [Електронний ресурс] / Гращенко І.С., Сидоренко Т.А. – Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/1110/1/td_2014_N1_09.pdf

5. Жегус О.В. Ринок послуг вищої освіти як основа маркетингової діяльності вищого навчального закладу [Електронний ресурс] / О.В. Жегус – Режим доступу: http://elib.hduht.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1820/1/%D0%A1%D0%B5%D0%BA.%204.%20%D0%96%D0%B5%D0%B3%D1%83%D1%81.pdf

6. Колінько О.О. Становлення ринку інтелектуальних продуктів: проблеми і суперечності [Електронний ресурс] / Колінько О.О. – Режим доступу: http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/2874/1/Kolinko.pdf

7. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України ; Верховна рада України. – 2002. – № 36. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/ laws/show/40-15.

8. Тарануха О.М. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс] / Тарануха О.М., Клименко І.С., Амеліна Н.К. / Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

УДК 338.58:65.014

Використання маркетингу на підприємствах: сучасні реалії

Яроміч С.А.
кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту організацій
Одеського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України

Березецька А.С., Ковтуняк Д.О., Осадча А.В.
магістранти
Одеського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України

У статті розглянуто особливості певних аспектів використання маркетингу на підприємстві. Досліджено причини проблем сучасного маркетингу. Визначена низка негативних дій, які впливають на ефективність упровадження маркетингу. Акценти зроблені на необхідності активізувати діяльність у напрямі формування системи клієнтоорієнтованості на підприємстві, подальшого впровадження інтернет-маркетингу та маркетингу персоналу тощо. Визначено, що зросла ринкова грамотність, перебірливість та обізнаність споживача, що приводить до необхідності постійно створювати інновації та відбирати персонал, здатний до цього. Наведена низка негативних дій, що впливають на ефективність упровадження маркетингу у практику українських підприємств.

Ключові слова: маркетинг, клієнтоорієнтованість, інтернет-маркетинг, маркетинг персоналу, підприємство, ринкова грамотність споживача.

Яромич С. А., Березецкая А.С., Ковтуняк Д.О., Осадчая А.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

В статье рассмотрены особенности аспектов использования маркетинга, на которых сейчас делается наибольший акцент. Исследованы причины проблем современного маркетинга. Определен ряд негативных действий, которые влияют на эффективность внедрения маркетинга. Акценты сделаны на необходимости активизировать деятельность в направлении формирования системы клиентоориентированности предприятия, дальнейшего внедрения интернет-маркетинга и маркетинга персонала. Определено, что выросла рыночная грамотность, разборчивость и осведомленность потребителя, что приводит к необходимости постоянно создавать инновации и отбирать персонал, способный к этому. Приведен ряд негативных действий, которые влияют на эффективность внедрения маркетинга в практику украинских предприятий.

Ключевые слова: маркетинг, клиентоориентированность, интернет-маркетинг, маркетинг персонала, предприятий, рыночная грамотность потребителя.

Yaromich S.A., Berezetska A.S., Kovtunyak D.O., Osadcha A.V. MARKETING USE AT ENTERPRISES: CONTEMPORARY ASPECTS

The article considers the features of certain aspects of marketing use. It is emphasized that from the information age the world passes to the era of inspiration. The problems causes of modern marketing are investigated. There are a number of negative actions that affect the effectiveness of marketing implementation. The emphasis is placed on the need to intensify activities towards the development of the customer-orientation system of the enterprise, further implementation of Internet marketing and personnel marketing. It is determined that market literacy, intelligibility and consumer awareness has grown, which leads to the need to constantly create innovations and select personnel capable of this. A number of negative actions that affect the effectiveness of marketing implementation in the practice of Ukrainian enterprises are cited.

Keywords: marketing, client orientation, Internet marketing, marketing of personnel, enterprises, market literacy of the consumer.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні аспекти маркетингу полягають у тому, що маркетинг є не просто діяльністю окремого відділу підприємства, а його філософією, рушійною силою бізнес-стратегії. Новий маркетинг дедалі більше відрізняється від класичних уявлень, сформульованих у середині XX ст. загальновідомим авторите-

© Яроміч С.А., Березецька А.С., Ковтуняк Д.О., Осадча А.В.

том Ф. Котлером, який сьогодні відзначає, що більшість його колишніх рекомендацій вже не спрацьовують в умовах інформаційного суспільства [1, с. 203].

Усі підприємства працюють у світі, який, на думку К. Робертса, визначається абревіатурою VUCA – нестійкий (volatility), невизначений (uncertainty), складний (complexity) і неоднозначний (ambiguity) [2, с. 35]. Він наполягає на тому, що сучасний світ перейшов від етапу уваги до етапу участі, взаємодії. Застарілі моделі маркетингу були однобічними, а споживачі прагнуть брати участь у всьому самі – обмінюватися думками, враженнями, емоціями тощо. Від епохи інформації світ переходить до епохи натхнення. Сучасний маркетинг має надихати людей на дію, а ним необхідно якісно управляти, тим паче що глобальне бізнес-середовище демонструє постійне зростання популярності маркетингових принципів, інструментів та методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам створення та функціонування маркетингу на підприємствах присвятили праці також П. Друкер, К. Келлер та ін. Над вказаними проблемами працювали українські вчені С. Близнюк, Е. Голубков, Д. Райко, Р. Федорович, П. Хоменко та інші, які досліджували та аналізували теоретичні засади побудови системи маркетингу на підприємствах [3, с. 127; 4, с. 11; 5, с. 121; 6. с. 215; 7, с. 124]. Але, незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямі, проблема розвитку теоретичних і практичних підходів щодо визначення сутності та формування таких категорій, як «кліентоорієнтованість», «інтернет-маркетинг», «маркетинг персоналу» у сучасних умовах залишається актуальною і зумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення реалій сучасного маркетингу, які уточнюють принципи та філософію класичного маркетингу. Вихідним пунктом дослідження є визначення змісту низки положень теорії маркетингу, які є основою дослідження сутності сучасного маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг на сучасному етапі його розвитку має багатоаспектну сутність. Він тлумачиться як господарська концепція управління підприємством, вид професійної діяльності, спосіб мислення та дій всіх співробітників та функціональних відділів підприємства, найдинамічніша сфера діяльності, сукупність певних функцій, методологія діяльності на ринку, система теоретичних, методологічних та практичних знань тощо [6, с. 108–112]. Маркетинг включає постійний та систематичний аналіз ринку та потреб споживачів, який дає змогу підприємству розробляти ефективні стратегії, спрямовані на впровадження нових підходів, щоб досягати певних конкурентних переваг.

Сьогодні все частіше йдеться про кризу маркетингу, спричинену посиленням конкуренції, глобалізаційними процесами, науково-технічним прогресом, зміною поведінки та стилю життя споживача, зниженням ефективності традиційних маркетингових комунікацій тощо. І це твердження має своє підкріплення. Якщо змінився світ, то змінилися й умови та можливості маркетингової діяльності. На думку П. Хоменко, сьогодні система маркетингу повинна бути більш гнучкою і динамічною [7, с. 124].

Важливою умовою підтримки підприємствами довгострокових конкурентних переваг за рахунок інноваційних товарів є обґрунтоване застосування теоретичних моделей та бізнес-технологій сучасного маркетингу, проблеми якого пов'язані з такими причинами, як:

– збільшення кількості брендів;

– зростання швидкості, з якою з'являються нові марки, технології, скорочення часу життя нових товарів на ринку;

– перебірливість споживачів, які стали все частіше ігнорувати комерційні комунікації.

Щодо збільшення видів брендів, то цей факт пояснюється трьома такими факторами, як:

– необхідність адаптувати товари до специфічних потреб визначених споживачів;

– велика кількість торгових марок у підприємства, що перешкоджає виходу на ринок нових конкурентів;

– посилення позиції виробника в переговорах з дистриб'ютором за рахунок великого портфеля брендів (висока знижка на один бренд може компенсуватися низькою знижкою на інший).

За таких умов якраз інновації допомагають перемагати тим підприємствам, які сильніші та мають більший вплив на ринок, а підприємствам-челенджерам – завоювати свою нішу на ринку та свого споживача.

Сьогодні зростає швидкість, з якою з'являються нові бренди та технології, але життєвий цикл товарів на ринку суттєво скорочується, тому що ремонт товару стає дорожчим, ніж його заміна. Впровадження цифрових технологій дає змогу збільшити темпи іннова-

цій і кількість нових товарів. Інтернет-маркетинг сприяє, з одного боку, появі нових марок і форм ведення бізнесу, а з іншого – відкриває нові можливості для просування товару до споживача.

Так, дистриб'ютори реагують на зміни шляхом проведення концентрації бізнесу [8, с. 203–204]. Канали розподілу та просування зосереджуються в руках відносно невеликої кількості підприємств, які мають значну владу.

Під інтернет-маркетингом розуміється новий вид маркетингу, який передбачає застосування традиційних та інноваційних інструментів і технологій у мережі Інтернет для визначення і задоволення потреб і запитів споживачів (покупців) шляхом обміну з метою отримання товаровиробником чи продавцем прибутку або інших вигод. Тобто це – ще один зручний, проте не зовсім легкий спосіб задоволення споживчих потреб та завоювання більшої частки ринку. Основними перевагами інтернет-маркетингу є інтерактивність, можливість максимально точного таргетингу та постклік-аналізу. У цьому разі саме маркетинг є тим процесом, який стоїть над інноваціями та мінливістю технологій [9, с. 65].

Інтернет-маркетинг дає змогу використовувати всі аспекти традиційного маркетингу, які стосуються основних елементів маркетинг-міксу: продукт, ціну, місце продажу та просування. Основна його мета – підвищення ефективності продажу для потенційної аудиторії сайту. Електронна комерція та інтернет-маркетинг почали розповсюджуватися з розширенням доступу до Інтернету і являють собою невід'ємну частину маркетингової стратегії на підприємстві. Використання поняття «інтернет-маркетинг» передбачає використання стратегій маркетингу прямого відгуку до бізнес-простору Інтернету.

Застосування інструментів інтернет-маркетингу дає змогу економити кошти, а також розширяти діяльність підприємств, насамперед за рахунок переходу з локального ринку на національний, міжнародний та світовий. При цьому незалежно від розміру підприємства мають практично рівні шанси в боротьбі за ринок. Вихід на ринок через Інтернет є не надто витратним. Істотним моментом є те, що, на відміну від традиційних маркетингових методів просування, інтернет-маркетинг дає змогу отримати чітку статистичну версію ефективності маркетингової стратегії.

Сьогодні глобалізація економіки приела не тільки до популяризації Інтернету в усіх функціональних сферах діяльності підприємств та появи сучасних програмних систем комунікації, а й до того, що Інтернет став невід'ємною частиною успішного ведення бізнесу. Так, можна простежити сучасну тенденцію, коли штат підприємств все частіше поповнюється фахівцями, найнятими винятково для вирішення певних маркетингових завдань із застосуванням електронних технологій.

З огляду на темпи розвитку інтернет-технологій, питання застосування можливостей мережі Інтернет у маркетинговій діяльності підприємств сьогодні стають дуже актуальними і потребують детального і глибокого вивчення. Тому зростає роль маркетингу персоналу або персонал-маркетингу як комплексу засобів щодо добору кадрів, здатних забезпечити досягнення цілей підприємства. Маркетингова політика вкладу в «людський капітал» зумовлює певні підходи до залучення працівників і розвитку персоналу, здатного до розроблення і реалізації певних інновацій та шляхів інформування про них.

Ера інформатизації привела до того, що роль споживача суттєво змінилася. Зросла ринкова грамотність та обізнаність споживача, одночасно знизилася ефективність традиційних маркетингових комунікацій. Виробники змушені створювати не просто нові товари, а й нові вигоди для споживачів [8, с. 205]. Споживачі-клієнти стали більш перебірливими і все частіше ігнорують комерційні комунікації. Наразі єдиний шлях привернення уваги до товару – його новизна [7, с. 20]. Більшість новинок, модифікацій продуктів пов'язані з необхідністю диференціації від конкурентів, підвищенням інтенсивності повторних покупок, а зовсім не з появою нових потреб. Для вирішення проблеми задоволеності споживачів потрібно використовувати маркетингові інновації, але їх темп повинен погоджуватися з реальною можливістю для споживачів усвідомити та оцінити нововведення. Інновації – основа сучасних конкурентних стратегій, і для того, щоб вижити на ринку, підприємствам необхідно розуміти інноваційний процес та роль маркетингу в ньому.

Слід зауважити, що ефективне задоволення потреб клієнтів можливе не тільки за рахунок їх ідентифікації, а передусім шляхом встановлення і розвитку партнерських відносин із клієнтами, а також із будь-якими контрагентами як у бізнес-просторі, так і всередині організації. Актуальний принцип маркетингу, якій полягає у тому, що світ розглядається як загальне для всіх місце постачання, виробництва і торгівлі, стимулює підприємства

активізувати діяльність у напрямі формування системи клієнтоорієнтованості як ключової характеристики бізнесу, оскільки це є тією конкурентною перевагою, яка базується на специфічних, оригінальних здатностях і ресурсах підприємства, які практично не піддаються імітації з боку конкурентів.

Виробникам стає все складніше досягати ясної диференціації певного продукту, і тому на перший план виходить його емоційна привабливість. Підприємства все частіше приділяють увагу не споживацьким властивостям товарів, а їх емоційному впливу на споживачів.

Тому сучасний маркетинг повинен ґрунтуватися на швидкому, гнучкому впровадженні інновацій, у центрі яких повинен бути споживач. Інноваційні товари створюють нові ринки, а на існуючих ринках допомагають боротися з конкурентами. Раніше пріоритети встановлювалися з урахуванням мінімізації ризику виходу на ринок з інноваційним продуктом, а сьогодні вони змінюються у бік більш швидкого виходу на ринок, прагнення стати на ньому лідером-челенджером, який, як правило, має більшу частку на ринку. Витрати від пізнього виходу на ринок можуть перевищувати витрати від незначної ефективності нових товарів [4, с. 203].

Маркетологи підприємств підкреслюють важливість формування максимально точної інформації щодо потреб свого споживача [8, с. 203]. Крім того, маркетинг на підприємстві передбачає використання різних каналів взаємодії, до яких належать:

– управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management – CRM);

– управління відносинами з партнерами (Partner Relationship Management – PRM);

– управління відносинами з власними працівниками (Human Resources Management – HRM);

– управління відносинами з акціонерами – (Stakeholder Relationship Management – SRM).

Рівень ефективності маркетингової діяльності визначається не тільки результатами поточної діяльності, а ще й тим, як обґрунтовано на підприємстві проводять маркетингову політику на стратегічному рівні та яку увагу приділяють проблемам зростання бізнесу [9, с. 65].

Сьогодні акцент у діяльності підприємств зміщується з виробництва та реалізації продуктів на вибір цінностей, їх створення та трансляцію споживачам і перехід на маркетинг взаємодії, що спонукається споживачем.

Якщо продукт створюється для великої групи споживачів, то реалізується стратегія масового маркетингу. У такому разі маркетингова діяльність орієнтована на залучення нових споживачів, а не на утримання наявних. Але набагато простіше зацікавити в новому товарі споживача, який є лояльним до певного підприємства, ніж залучити нових споживачів. У маркетингу, що спонукається споживачем, головним принципом діяльності підприємства є сегментація споживачів.

Все вищенаведене дає змогу дійти висновку, що у практиці українських підприємств існує низка негативних дій, які впливають на ефективність впровадження маркетингу:

– хаотичне використання окремих складників маркетингу;

– асоціювання маркетингу лише з рекламою;

–необґрунтоване застосування західних інструментів та методів;

– нетворчий підхід до маркетингової діяльності;

– орієнтація на короткостроковий термін;

– відсутність програм клієнтоорієнтованості як однієї з цінностей бізнесу;

–низький рівень сервісу;

– відсутність гнучкості та незнання власних споживачів.

Загалом перелік цих помилок створює враження, що діяльність підприємств спрямована лише на отримання максимального рівня прибутку незалежно від задоволеності споживачів та подальшої зацікавленості в їхніх товарах. Тому усі зусилля повинні бути спрямовані на ліквідацію цих помилок шляхом залучення нових молодих спеціалістів у цій сфері з творчим потенціалом та свіжими ідеями, глибокого вивчення потреб споживачів, сприяння розширенню дослідницьких робіт, посилення контролю за маркетинговою діяльністю тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з контексту порушеної проблеми, можна дійти узагальнених висновків, що маркетинг на сучасному етапі його розвитку має багатоаспектну сутність, яка потребує вивчення різних аспектів його успішного використання. Більшість дослідників вважають, що система маркетингу повинна стати більш гнучкою і динамічною.

Використання інтернет-маркетингу зазвичай має на увазі використання стратегій маркетингу прямого відгуку до існуючого бізнес-простору та дає чітку статистичну картину ефективності маркетингової кампанії.

Слід підкреслити, що ера інформатизації привела до того, що споживач став іншим, його роль на ринку суттєво змінилася. Підприємства працюють не над новими товарами, а

над новими вигодами для споживачів, відбувається так зване «олюднення товару».

Суттєво зростає роль маркетингу персоналу або персонал-маркетингу у впровадженні нових підходів до залучення працівників і розвитку персоналу, здатного до розроблення і реалізації певних інновацій та інформування про них споживачів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Котлер Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей / Ф. Котлер, Ф. Триас де Бес; пер. с англ. – М. : «Альпина паблишерэ», 2010. – 206 с.

2. Робертс К. Lovemarks: Будущее Вне Брендов [текст] / К. Робертс. – М. : Издательство «Рипол Классик». – 2014. – 224 с.

3. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. 2-е вид., випр. і доп. [текст] / С.В. Близнюк. – К. : ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2009. – 400 с.

4. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом [текст] – 2009. – № 1. – С. 3–18.

5. Райко Д.В. Моделі управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства / Д.В. Райко, Л.Е. Лебедєва // Маркетинг і менеджмент інновацій [текст] – 2015, № 1. – С. 107–123.

6. Розвиток маркетингу в умовах глобалізації: сучасні тенденції та перспективи : монографія / за ред. проф. Р.В. Федоровича – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2015. – 411 с.

7. Хоменко П.Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу / П.Г. Хоменко // Актуальні проблеми економіки. [текст]. – 2009. – № 12. – С. 123–133.

8. Череп А.В. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього / А.В. Череп, Т.С. Абліцова // Вісник Хмельницького національного університету. [текст] – 2009. – № 1. – С. 202–205.

9. Яроміч С.А. Інтернет-маркетинг у сфері послуг [текст] / С.А. Яроміч, О.А. Бекетова, П.А. Петриченко // Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки. [текст] – 2017. – Вип. 1 (8) – С. 62–66.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332

Аналіз концептуальних особливостей наявних методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності регіону

Безхлібна А.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

У статті проаналізовано наявні методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності регіону, запропоновані вітчизняними та закордонними вченими, визначено їх переваги, недоліки та умови застосування. Встановлено, що застосування певних методик ґрунтується на визначенні економічних факторів, що формують цілісний показник конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: конкурентоспроможність, регіон, оцінювання, фактори, системний підхід, індексний підхід, інтегральний підхід.

Бесхлебная А.П. АНАЛИЗ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

В статье проанализированы существующие методические подходы к оценке конкурентоспособности региона, предложенные отечественными и зарубежными учеными, определены их преимущества, недостатки и условия применения. Установлено, что применение определенных методик основывается на определении экономических факторов, формирующих целостный показатель конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность, регион, оценка, факторы, системный подход, индексный подход, интегральный подход.

Bezkhlibna A.P. ANALYSIS OF THE CONCEPTUAL FEATURES OF EXISTING METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE REGION

The article analyzes the existing methodological approaches to assessing the competitiveness of the region, offered by domestic and foreign scientists, their advantages, deficiencies and conditions of application. It is established that the application of certain methods is based on the definition of economic factors that form a coherent indicator of the competitiveness of the region.

Keywords: competitiveness, region, evaluation, factors, system approach, index approach, integral approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Спроможність економічної системи створювати умови для конкурування суб'єктів на ринках усіх рівнів – регіональному, національному та міжнародному – для забезпечення зростання добробуту та рівня життя мешканців набуває особливої актуальності під час формування стратегії розвитку територій. Популярність терміну «конкурентоспроможність» зумовлена значною кількістю досліджень вітчизняних та зарубіжних учених. Встановлена [1] неоднозначність підходів до трактування регіональної конкурентоспроможності підвищує складність обґрунтування та розуміння концепції створення конкурентоспроможності регіону. Виходячи із цього, зауважимо, що оцінка конкурентоспроможності також має неоднозначні методологічні підходи, які потребують вивчення їх позитивних та негативних сторін, узагальнення та класифікації.

Для вирішення проблем, пов'язаних з оцінкою регіональної конкурентоспроможності, встановлено необхідність використання системного підходу. Л. Вртенова [2, с. 1406] обґрунтовує це твердження двома обставинами: по-перше, значною внутрішньою єдністю окремих суб'єктів у регіоні, а також їхнім зв'язком із зовнішнім середовищем, по-друге, – поведінкою економічних суб'єктів, що чинить вплив на інші елементи системи, що призводить до множинних впливів і реакцій між елементами створеної системи і зумовлює причинний зворотний зв'язок. Для

© Безхлібна А.П.

оцінки змін у факторах і їх впливу на конкурентоспроможність регіонів зворотний зв'язок досліджується за допомогою використання економіко-математичного моделювання.

Закордонні вчені стверджують, що первісна гіпотеза вибору методики оцінювання полягає у тому, що конкурентоспроможність на рівні регіонів та громад сильно залежить від панівного економічного характеру і наявних ресурсів, як людських, так і природних [3, с. 101].

Для аналізу рівня конкурентоспроможності розроблено чисельні методики, проте необхідно зазначити, що використання різних методологічних підходів для оцінки конкурентоспроможності дає додаткову інформацію і, таким чином, допомагає краще зрозуміти і розвинути цю концепцію. Результати обчислень залежать як від агрегованих статистичних індикаторів, так і інформації стосовно сприйняття людьми власного добробуту та умов регіону. Тобто відбір та якість цієї інформації мають значний вплив на остаточні результати, тому доцільно порівнювати результати оцінки, щоб сформувати остаточну думку про конкурентні позиції територій і вироблення стратегічних пропозицій щодо їх удосконалення [4, с. 19–20].

Не менше значення мають обліковий період, доступність і періодичність даних, а також вибір зручного конкретного фактору.

З.О. Васильєва [5] зазначає, що узагальнюючого показника конкурентоспроможності, що відображає її рівень та дає змогу порівнювати різні регіони, досі не визначено, що зумовлено переважно відсутністю єдиної методології оцінки конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічних систем та їх конкурентоспроможності за допомогою математичних динамічних моделей було розроблено в кінці 1950-х років Дж. Форрестером [6], професором Школи управління в Массачусетському технологічному інституті. Етапи моделювання складаються з побудови причинно-наслідкових діаграм, які описують систему, побудови технологічних схем, створення диференціальних рівнянь.

Дж. Форрестер [6] зазначає, що вивчення зв'язків і взаємодії між компонентами системи є більш важливим, аніж вивчення окремих компонентів системи, тому першим кроком до створення динамічних моделей є усвідомлення взаємодії між елементами системи.

Найважливішим фундаментальним кроком є ідентифікація компонентів і процесів, які знаходяться на розгляді для системи. Вони можуть виникати з результатів експерименту, спостереження і вимірювання. Системні компоненти можна розділити на:

– змінні в системі (ендогенні), які можуть змінюватися з часом;

– змінні поза системою (екзогенні), які впливають на систему і постійно змінюється;

– змінні (константа), які не змінюються протягом періоду еволюції дослідницької системи [2, с. 1410].

Р. Мартін зазначає, що відправною точкою для аналізу і порівняння конкурентоспроможності регіонів виступає дослідження відносної регіональної сукупної продуктивності: дохід на душу населення, продуктивність одного працівника і зайнятість. Тобто ці показники можна назвати «виявленими» заходами загальної регіональної конкурентоспроможності, самі по собі вони є результатом складних факторів і процесів. Тенденції в сукупній продуктивності регіону відносно до тенденцій в інших регіонах повинні розкрити інформацію – динамічні конкурентні переваги регіону [7].

У стандартній неокласичної моделі зростання продуктивності (на одного робітника) залежить від зростання капіталу на одного працівника і (екзогенної) швидкості технічного прогресу (або загальної факторної продуктивності). Регіональні відмінності у зростанні продуктивності пояснюються регіональними відмінностями в темпах (екзогенного) технічного прогресу і регіональних відмінностях в зростанні коефіцієнта капітальних витрат [7].

Авторами [8; 9] використовувався підхід на регіональному рівні, а також комплексний (переважно описовий) аналіз для виявлення ключових факторів регіонального розвитку, продуктивності та економічного зростання, економетричного макромоделювання і створення економетричної моделі регресії [10].

Пропонується також розглядати оцінку регіональної конкурентоспроможності через концентрацію на п'яти сферах (наукові дослідження і розробки, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), розвиток людського капіталу та стану фізичної інфраструктури) і аналізу конкурентоспроможності характеристики малого і середнього розміру бізнесу [11, с. 28] Згідно із цим, економіка конкурентоспроможна, якщо рівень життя населення та рівень зайнятості є досить високими та зростають [12, с. 32].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження наявних методичних підходів до оцінювання регі-

ональної конкурентоспроможності, їх порівняння й обґрунтування недоліків та переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки регіони є учасниками конкурентної боротьби за ринки збуту, ресурси, населення, бізнес, виникає необхідність оцінки конкурентоспроможності. Існують різні підходи до оцінки конкурентоспроможності.

Закордонний дослідник І. Ленджієль [13] згадує про так звану «реалізовану» і «умовну» конкурентоспроможність. Перша з них належить до аналізу минулого та визначається показниками продуктивності економіки з використанням добре відомих економічних показників (наприклад, ВВП на душу населення, відносні витрати на оплату праці, показники зайнятості). Однак не слід забувати, що деякі індикатори, які використовуються для оцінки національної конкурентоспроможності, не мають відношення до регіональної конкурентоспроможності. Так, деякі регіони не мають власної політики валютного курсу або грошово-кредитної і міжнародної політики в галузі торгівлі. На відміну від «реалізованої» конкурентоспроможності «умовний» підхід розглядає основні умови, фактори, необхідні для проведення в нашій глобалізації світової економіки, а не певні показники та індикатори систему економічних показників. Він концентрується передусім на бізнес-середовищі і менше – на економічних показниках [13, с. 972].

І.С. Светуньков [14, с. 33] зазначає, що необхідно оцінювати конкурентоспроможність за показниками соціально-економічного розвитку регіону, проте за показниками економічного та соціального розвитку – окремо, оскільки методи агрегування та усереднення дають втрату важливої інформації. Економічну сферу він визначає можливістю отримувати громадянами доходи. Соціальну сферу характеризує в задоволенні потреб індивідів.

Для того щоб обчислювати соціальну та економічну сфери окремо, вони пов'язані в комплексний показник соціального та економічного розвитку регіону, запропонованим С.Г. Светуньковим [15, с. 51]:

$$z = d + is = \frac{C}{LV} + \frac{PS}{BS}, \qquad (1)$$

де C – середньодушовий дохід;

LV – прожитковий мінімум (відношення яких один до одного становить показник достатку d);

PS – обсяг усіх платних послуг;

BS – обсяг базових платних послуг (відношення яких один до одного становить показник соціальної задоволеності s).

За підвищення середньодушового доходу над прожитковим мінімумом d буде більше 1. Причому чим більше d, тим вище середній достаток у населення, что свідчить про існування у мешканців «вільних грошей», які можна спрямувати на задоволення тих або інших потреб. За умови наближення до прожиткового мінімуму середній дохід наближається до прожиткового мінімуму в дотаційні регіони. Показник s характеризує ступінь задоволення потреб населення послугами, тобто чим більше платних послуг у регіоні порівняно з базовим набором послуг, тим більше різних потреб можуть задовольнити мешканці та гості регіону. Тобто чим більше можливостей задоволення потреб, тим більший соціальний розвиток регіону. Таким чином, отриманий показник z являє собою комплексне число з двома складниками – економічним та соціальним, що дає змогу їх обрахувати окремо [15].

Т.В. Чернова [16] зазначає, що якщо порівнювати конкурентоспроможність як інтегральний показник, можна здійснювати оцінювання регіональної конкурентоспроможності за такими показниками:

1. Показники наявних ресурсів регіону та ефективності їх використання (економічні показники).
2. Показники рівня життя населення регіону.
3. Показники інвестиційної привабливості та активності регіону.
4. Показники інноваційної привабливості регіону.

Показники першої та другої груп відображають підхід Портера до оцінки конкурентоспроможності (продуктивність робочої сили, капіталу, порівняння з ВРП на душу населення, показники в динаміці) [16]. Водночас необхідно розуміти, що обчислені показники будуть фіксувати лише рівень використання регіональних ресурсів у даний момент на основі ретроспективних даних [17]. Тобто показники рівня життя та економічної ефективності використання ресурсів дають змогу визначити місце регіонів у конкуренції через ефективність вирішування тактичних завдань [18].

Стосовно стратегічного розвитку «в створенні конкретної переваги регіону велике значення мають наукові знання, освіта як фактори розвитку виробництва та як фактори формування інноваційного потенціалу регіону» [19], тобто можливість формування та

генерування знання, які втілюються у сфері послуг і виробництва та зумовлять зростання валової доданої вартості. В цьому сенсі необхідно аналізувати фактори, які сприяють її підвищенню.

Автор зазначає, що креативний клас – люди, які зайняті в науковій або технічній сфері, архітектурі, дизайні, мистецтві, освіті, музиці та індустрії розваг, чия функція полягає у створенні нових ідей, нових технологій та нового креативного змісту. Крім ядра, креативний клас включає також велику групу креативних спеціалістів, які працюють у сфері бізнесу та фінансів, права, охорони здоров'я та суміжних галузях діяльності. Ці люди розв'язують складні завдання, для чого необхідні велика незалежність мислення та високий рівень освіти та людського капіталу [20].

Отже, економічне зростання регіону може бути забезпечено шляхом реалізації творчого потенціалу представників креативного класу, що, своєю чергою, вимагає від території особливих умов для залучення даної групи жителів через створення умов розвитку і капіталізації власних здібностей [21].

Р. Флорида [22] запропонував новий погляд на джерела конкурентоспроможності регіону, що з галузі забезпечення ресурсами зміщується до галузі можливостей території задовольняти та утримувати креативний клас. Оцінка конкурентоспроможності, таким чином, здійснюється через призму креативності, що об'єднує в собі три рівнозначимих фактори: технології, талант та толерантність [22]. Такий підхід дає змогу здійснити первинні виміри рівня конкурентоспроможності регіонів через призму їх креативності та доступності статистичних даних. Тобто в результаті розрахунків можна виявити регіони з високим творчим потенціалом та регіони з прихованим резервом зростання накопиченого творчого потенціалу.

Для визначення кількісної оцінки використовується система відповідних індексів, сумарно формуючих індекс креативності регіонів, що в майбутньому дає базу для здійснення порівняльного аналізу та побудови рейтингів. Викладений підхід був апробований дослідницькою компанією Р. Флориди для регіонів Європи та США.

А.М. Пилясов, О.В. Колесникова [20] наводять формули визначення вищеназваного індексу креативності як середньої арифметичної значення індексів таланту, технологій та толерантності регіону:

$$I_{cr} = \frac{I_{tal} + I_{tech} + I_{tol}}{3}, \qquad (2)$$

де I_{cr} – індекс креативності регіону, що визначається як середнє арифметичне значення індексів таланту, технологій та толерантності;

I_{tal} – індекс таланту регіону, що визначається як середнє арифметичне значення індексів підприємництва, якості робочої сили та людського капіталу;

I_{tech} – індекс технологій регіону, що визначається як середнє арифметичне значення індексів НДДРК, фундаментальної науки, винаходів та результативності винаходів;

I_{tol} – індекс толерантності, який визначається як середнє арифметичне значення індексів міграції, якості міграції та етнічного різноманіття.

За аналогією з методикою Всесвітнього банку конкурентоспроможність регіону може бути оцінена за чотирма показниками в розрахунку на душу населення: за розміром ВРП, за величиною виробничих ресурсів (основні фонди тощо), за величиною природних та людських ресурсів (рівень освіченості) [22].

Широкий спектр інтелектуальних послуг передбачає вплив на інноваційну здатність організацій і у цілому на загальний обсяг знань у регіоні, тому розвиток сектора інтелектуальних послуг також може бути індикатором стійкої конкурентної позиції регіону [23]. Окрім безпосереднього результату, який отримують замовник та виконавець у вигляді послуги, набутого досвіду тощо, даний взаємовплив тягне за собою значні позитивні ефекти. Знайдені рішення, розробки, нововведення за їх високої ефективності можуть дати поштовх іншим організаціям, що борються за своє місце в конкурентному середовищі, до нових розробок або копіювання успішного досвіду. Зовнішні фактори виникають і для компаній сектора інтелектуальних послуг у цілому: вони проявляються у розвитку бази знань у регіоні, а також у замовників досвіду участі в співробітництві [24].

Важливі зовнішні ефекти виникають і для мешканців території [24]. З одного боку, компаніям – виробникам інтелектуальних послуг необхідні професіонали, які в обмежені терміни можуть якісно надавати послуги та виробляти продукти, з іншого – у виграші залишається й уся територіальна громада: зростає інтелектуальний потенціал суспільства, створюється необхідна інфраструктура.

Підходи до оцінки конкурентоспроможності на регіональному рівні можуть базуватися на різних методах. До найбільш часто викорис-

товуваного методу необхідно віднести аналіз одного або деяких факторів конкурентоспроможності, використання теоретичних моделей конкурентоспроможності або розрахунок змішаних індексів. Кожний із методів має свої переваги та недоліки, може бути використаний для виміру конкурентоспроможності, але з різних перспектив. Так, вимір конкурентоспроможності регіонів не може бути повною мірою відображено лише через використання одного або декількох соціально-економічних індикаторів, а повинно являти собою комплексну оцінку. Для реалізації цієї мети широко використовуються змішані індекси оцінки конкурентоспроможності на регіональному рівні [25]. Індекси та рейтинги являють собою зручний інструмент кількісного аналізу статистичних даних, оскільки вони більшою мірою превалюють у дослідженнях, які присвячені оцінці конкурентоспроможності. У роботі [25] представлено підхід до оцінки конкурентоспроможності за допомогою регіональних індексів конкурентоспроможності.

Відбір факторів базується на традиційних теоретичних моделях конкурентоспроможності. У підсумку до розрахунок індексу увійшли фактори, що відображають: вікову структуру населення, процент населення з вищою освітою, структуру міграції населення, транспортну інфраструктуру, рівень розвитку інформаційних технологій та комунікацій, обсяг уведених у будівництво об'єктів нерухомості, освітню інфраструктуру, наукову інфраструктуру, рівень кооперації з науково-дослідними організаціями інших регіонів, інвестиційну привабливість [25]. Автори доходять висновку, що індекс являє собою інструмент, що може бути використаний для економічного аналізу, стратегічного планування та обґрунтування рішень, що спрямовані на підвищення конкурентоспроможності регіонів.

М.Ї. Назаров [26, с. 93–94] пропонує методику, засновану на обчисленні інтегрального показника конкурентоспроможності регіону, який базується на визначенні низки показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів у соціальній, економічний та екологічній сферах. Дана методика передбачає використання статистичного аналізу, зокрема методу інтегральних показників, методу порівняння, методів побудови та аналізу низки динаміки та трендів, методів групування, методів стандартизації показників, графічних методів тощо.

Методи, описані в працях [26–30]. також засновані на інтегральному підході та мають широке практичне застосування за кордоном.

Традиційний підхід, що склався в наукових колах України стосовно аналізу рівня конкурентоспроможності регіонів, передбачає характеристику регіону за такими показниками: загальна економічна характеристика, обсяг ВРП, динаміка експорту, обсяг експорту та прямих іноземних інвестицій, результати сільського господарства та промисловості.

І.Є. Журба [31] пропонує для визначення конкурентоспроможності регіону використовувати розрахунок відносного показника (коефіцієнта), який ураховує ефективність використання ресурсів, у т. ч. інвестиційних, та не залежить від площі регіону та/або чисельності населення регіону.

Проте в розрахункову (інтегральну) величину включаються показники, які виражені відносними величинами та показники, виражені в балах та визначаються експертами.

О.Є. Кузьмін уважає, що «конкурентоспроможність регіону визначається конкурентоспроможністю товарів і організацій у ньому» [32, с. 86]. Методика О.Є. Кузьміна враховує позитивний або негативний вплив на конкурентоспроможність регіону за допомогою використання кореляційно-регресивного аналізу, проте не дає кінцевої оцінки конкурентоспроможності.

Л.Л. Ковальська [33, с. 116–118] під час обґрунтування методичного підходу до аналізу та оцінювання конкурентоспроможності регіону передбачає оцінювання передумов забезпечення конкурентоспроможності регіону (конкурентних переваг регіону) та оцінювання результатів забезпечення конкурентоспроможності регіону (показники оцінювання рівня людського розвитку та рівня зовнішньоекономічної відкритості регіону), що випливає в розрахунок інтегральних індексів конкурентоспроможності регіонів, асиметрій та їхньої економічної безпеки через співвідношення рівня конкурентоспроможності регіону та рівня економічної безпеки.

Методології відрізняються одна від одної переважно в тому, як вибираються і групуються початкові показники і як ця інформація узагальнюється в загальну конкурентоспроможність та рейтинги. Для описаної вище методики використовуються два типи даних: перші – жорсткі, або статистичні, дані, другі – дані опитування, або м'які дані.

Згідно з методологією І.К. Адізеса, умовою успішного управління організацією є забезпечення його результативності й ефективності в короткостроковому і довгостроковому періодах [34]. У своїй методології І.К. Адізес не

приділяє особливої уваги роз'ясненню таких понять, як «довгостроковий» і «короткостроковий» тимчасові періоди, очевидно, вважаючи їх досить ясними і зрозумілими за назвою. Незважаючи на це, зауважимо, що для застосування основних положень пропонованої методології з оцінки конкурентоспроможності соціально-економічних систем цілком достатнім, на нашу думку, буде таке визначення цих понять: короткостроковий і довгостроковий періоди слід розглядати як тимчасові перспективи під час реалізації управлінських рішень, характерні для оперативного і стратегічного управління [35].

У роботі з урахуванням вищевикладеного для оцінки конкурентоспроможності соціально-економічних систем пропонується використовувати інтегральний індекс конкурентоспроможності, заснований на чотирьох показниках, що визначають рівні функціональності, системності, проактивності й органічності систем. Таким чином, приватний індекс конкурентоспроможності соціально-економічної системи в довгостроковому періоді визначається за середньому геометричному показників проактивності й органічності, відображає здатність системи до проактивного забезпечення інноваційних переваг та інтеграційної згуртованості елементів системи.

Інтегральний індекс конкурентоспроможності соціально-економічної системи змістовно відображає всі чотири показники (табл. 1). Порівняння систем за цим індексом дасть змогу здійснити інтегральну оцінку систем із погляду їх конкурентоспроможності [35].

Своєю чергою, колектив авторів [36] пропонує стан конкурентоспроможності регіону розділити на чотири рівні: високий, достатній, недостатній і низький. Кожному з них відповідає певний інтервал зміни величини інтегрального показника конкурентоспроможності, тобто якщо величина показника конкурентоспроможності регіону за певним чинником відповідає високому або достатньому рівню конкурентоспроможності, можна сказати, що цей регіон має конкурентну перевагу за даним фактором (табл. 2).

В.П. Шорохов та Д.М. Колькін [37] стверджують, що стан регіонального ринку праці – найбільш істотний фактор прийняття рішень про локалізацію в регіоні нових виробництв, що безпосередньо зачіпають питання конкурентоспроможності територіальних систем. Показник локалізації виробництва формалізовано відображає стан регіонального ринку праці, представлений у вигляді такого співвідношення:

$$Y_i = \frac{\frac{E_i^j}{E_i}}{\frac{E^j}{E}},$$

де Y_i – показник локалізації;

E_i^j, E_i, E^j, E – чисельність зайнятих відповідно у виробництві (галузі) i в регіоні j, у виробництві i в країні, в регіоні j, в країні.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, підсумувавши викладене, можна

Таблиця 1

Зміст оціночних показників для формування індексів конкурентоздатності системи [35]

Найменування оціночного показника	Методологічний зміст оціночного показника	Економічні величини, що інтерпретують зміст оціночного показника
Показник функціональності	Результативність у короткостроковому періоді – задоволення потреб клієнтів	Обсяг реалізованої продукції. Оборот організацій. Оборот організацій за видами економічної діяльності
Показник системності	Ефективність у короткостроковому періоді – економічна ефективність ресурсного забезпечення	Валова додана вартість, що віднесена до числа зайнятих. Валовий регіональний продукт, що віднесений до чисельності населення
Показник проактивності	Забезпечення інноваційної активності, ініціація змін, застосування до нових загроз та можливостей	Обсяг інноваційної продукції. Обсяг фінансування наукових розробок. Інвестиції в основний капітал
Показник органічності	Забезпечення інтеграційної взаємодії та співробітництва, поява кооперації. Рівень інтеграційної взаємозалежності	Чисельність зайнятих на підприємстві. Чисельність підприємств та організацій за видами економічної діяльності. Чисельність підприємств та організацій за видами економічної діяльності. Чисельність підприємств та організацій регіону

Таблиця 2

Класифікація рівнів конкурентоспроможності регіонів

Рівень конкурентоспроможності	Інтервал значень «метрики»*	Інтервал значень оцінки конкурентоспроможності регіонів (за результатами розрахунків)**
Високий	$[M_{min}; (M+M_{min})/2]$	0,19-0,85
Достатній	$[(M+M_{min})/2; M]$	0,85-1,51
Недостатній	$[M; (M+M_{max})/2]$	1,51-2,15
Низький	$[(M+M_{max})/2; M_{max}]$	2,15-2,78

*M – середнє арифметичне значення метрики (величини показника конкурентоспроможності) за всіма факторами за проміжок часу, що досліджується; M_{max} та M_{min} – максимальна та мінімальна величини відповідно.

** Відповідно до прийнятої методики оцінки показника конкурентоздатності не може бути від'ємною. Її відхилення від нуля свідчить про віддаленість реального стану від гіпотетично кращого, тому чим ближче значення величини показника конкурентоздатності до нуля, тим вище конкурентоздатність регіону виходячи з вибраних показників.

зазначити, що існує достатня кількість методик, що дають змогу оцінити конкурентоспроможність регіону. Переважно вони базуються на інтегральному, індексному, статистичному, векторному та змішаному підходах. Визначення ключових факторів чинить прямий вплив на вибір методики обчислення, тому подальші дослідження будуть присвячені обґрунтуванню вибору факторів, що впливають на оцінку рівня конкурентоспроможності регіону та формуванню концепції оцінки конкурентоспроможності регіонів з урахуванням сучасних тенденцій розвитку економіки України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безхлібна А.П. Еволюція сутності формування теоретичних основ конкурентоспроможності регіону / А.П. Безхлібна // Бізнес Інформ. – № 5. – С. 14–19.

2. Vrtenova L. Evaluation of factors of Regional Competitiveness / L. Vrtenovaю – 3rd central European Conference in Regional Science – CERS. 2009 – P.1404 – 1414.

3. Chitea M.A. Evaluation of territorial competitiveness. Case study: South-East Region and Tulcea country / M.A. Chitea, I. Dona // Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development. – 2016. – Vol. 16, Issue 1. – P. 101–109.

4. Paas T. Evaluating the competitiveness of the countries in the Baltic sea region / T. Paas. – P. 19–54.

5. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2.

6. Forrester J.W. Imdustrial Dynamics / J.W. Forrester. – Cambridge: Massachussetts Institute of Technology, 1961. – 464 p.

7. Martin R. Thinking about Regional Competitiveness: Critical Issue / R. Martin. – 2005 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.intelligenceeastmidlands.org.uk/uploads/documents/89137/Ron-Martinpaper1. pdf.

8. Martin R. A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A final Report for the European Commission / R. Martin. – 2003 [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf.

9. Blažek L. Analýza regionálních a mikroekonomických aspektů konkurenceschopnosti / L. Blažek, M. Viturka – Brno: ESF MU, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti. – 2008.

10. Melecký L. Ekonometrický přístup k hodnocení konkurenceschopnosti regionů v ČR. / L. Melecký, J. Nevima. – In. IMEA, The 9th Annual Ph.D. Conference. – 2009. – № 9(1). – P. 136–143.

11. Akos Dani. Evaluation of the Regional Competitiveness of the Hungarian Regions. / Dani Akos – Hungarian Statistical Review. – Special Number 14. – P. 27–45.

12. Deakne Gal A regionális versenyképesség tényezői, különös tekintettel a Nyugat-Dunántúlra. / Gal Deakne // Külkereskedelemi Főiskolai Füzetek. – 2004. – № 15. – P. 5–15.

13. Lengyel I. A regionális versenyképességről / I. Lengyel // Közgazdasági Szemle. – 2000. – XLVII. évf. December. – P. 962–987.

14. Светуньков И.С. Анализ и прогнозирование социально-экономического развития регионов с помощью комплекснозначного показателя / И.С. Светуньков. – С. 32–55.

15. Светуньков С.Г. Комплекснозначные модели в диагностике т прогнозировании развития регионов Российской Федерации / С.Г. Светуньков [и др.] // Модели оценки неравномерности и циклической динамики развития территорий : [монография] ; под ред. Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Х. : ИНЖЭК, 2011.

16. Чернова Т.В. Оценка конкурентоспособности регионов / Т.В. Чернова // Управление экономическими системами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http:/uecs.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=72.

17. Шафранская И.Н. Конкурентоспособность российских регионов через призму креативности, или об еще одном рейтинге регионов / И.Н. Шафранская // Конкурентоспособный регион: концепции и факторы. – 2012. – С. 56–72.

18. Мельниченко В.С. Креативный класс: история концепта и его роль в анализе развития регионов / В.С. Мельниченко // Арктика и Север. – 2012. – № 6. – С. 1–10.

19. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М. : Классика XXI, 2007.

20. Пилясов А.Н. Оценка творческого потенциала российских региональных сообществ / А.Н. Пилясов, О.В. Колесникова // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 50–69.

21. Котомина О.В Развитие сектора интеллектуальных услуг как фактор конкурентоспособности региона / О.В. Котомина // Конкурентоспособный регион: концепции и факторы. – Пермь, 2012. – С. 101–110.

22. Huggins R. Creating a UK competitiveness index: Regional fnd local benchmarking / R. Huggins // Regional Studies. – 2003. – Vol. 37. – P. 89–96.

23. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л.С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.

24. Порошина А.М. Устойчивость банковского сектора как фактор конкурентоспособности региона / А.М. Порошина // Конкурентоспособный регион: концепции и факторы : сб. статей. – Пермь, 2012. – С. 111–123.

25. Snieska V. Measurement of Lithuanian Regions by Regional Competitiveness Index / V. Snieska, J. Bruneckiene // Engeneering Economics. – 2009. – № 1(61). – P. 45–57.

26. Назаров М.І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону / М.І. Назаров. – С. 91–95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.in.ua.

27. Annoni P. EU Regional Competitiveness Index RCI 2010 / Paola Annoni, Kornelia Kozovska // European Commission, Joint Research Centre, 2010. – 289 p.

28. State Competitiveness Report 2007 / The Beacon Hill Institute for Public Policy Research, 2007. – 68 p.

29. Tenth Annual BHI State Competitiveness Report / The Beacon Hill Institute for Public Policy Research, 2010. – 68 p.

30. Centre for International Competitiveness [Electronic resource]. – Access mode : http://www.cforic.org/.

31. Журба І.Є. Конкурентоспроможність регіону: суть, методи оцінки, сучасний стан / І.Є. Журба // Економіка підприємства. – 2005.– № 3. – С. 45–49.

32. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [підручник] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.

33. Ковальська Л.Л. Методичні підходи до аналізу і оцінювання конкурентоспроможності регіону / Л.Л. Ковальська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 109–124.

34. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации / И.К. Адизес. – СПб. : Питер, 2007. – 383 с.

35. Мосейко В.О. Оценка конкурентоспособности регионов: методология, модели, инструменты : [монография] / В.О. Мосейко. – Волгоград : ВолГУ, 2013. – 89 с.

36. Фридман Ю.А. Алгоритм оценки конкурентоспособности региона / Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, Ю.А. Писаров // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2014. – Т. 14. – Вип. 4. – С. 111–122.

37. Шорохов В.П. Оценка конкурентоспособности региона / В.П. Шорохов, Д.Н. Колькин // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 1. – С. 92–111.

УДК 336.14(477)

Регіональний розвиток України в умовах реформування бюджетної системи

Гвазава Н.Г.
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та опрацюванні практичних рекомендацій щодо вдосконалення формування місцевих бюджетів. Доведено, що місцеві органи влади на недостатньому рівні володіють фінансовими ресурсами для забезпечення необхідного розвитку територій. Виявлено, що прийняття Бюджетного кодексу України започаткувало проведення бюджетної реформи, проте на сучасному етапі залишається низка невирішених проблем у формуванні місцевих бюджетів. Доведено, що забезпечення сталого економічного розвитку територіальних громад в Україні вимагає проведення подальшої реформи міжбюджетних відносин.

Ключові слова: місцеві бюджети, регіон, розвиток, міжбюджетні відносини, реформа.

Гвазава Н.Г. РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Цель статьи заключается в обосновании теоретических основ и отработке практических рекомендаций по совершенствованию формирования местных бюджетов. Доказано, что местные органы власти на недостаточном уровне владеют финансовыми ресурсами для обеспечения необходимого развития территорий. Выявлено, что принятие Бюджетного кодекса Украины положило начало проведению бюджетной реформы, однако на современном этапе остается ряд нерешенных проблем в формировании местных бюджетов. Доказано, что обеспечение устойчивого экономического развития территориальных общин в Украине требует проведения дальнейшей реформы межбюджетных отношений.

Ключевые слова: местные бюджеты, регион, развитие, межбюджетные отношения, реформа.

Gvazava N.G. REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF REFORMING THE BUDGET SYSTEM

The purpose of the paper is to substantiate the theoretical foundations and elaborate practical recommendations for improving the formation of local budgets. It is proved that local authorities have insufficient financial resources to ensure the necessary development of territories. It was revealed that the adoption of the Budget Code of Ukraine initiated a budget reform, but at the present stage a number of unresolved problems in the formation of local budgets remain. It is proved that ensuring the sustainable economic development of territorial communities in Ukraine requires further reform of inter-budgetary relations.

Keywords: local budgets, region, development, inter-budgetary relations, reform.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення економіки України привело до важливих змін у підходах і методах обґрунтування перспектив розвитку регіональних фінансів, а конкретно місцевих бюджетів. Місцеві бюджети посідають одне з центральних місць в економічній системі кожної держави, їх роль і значення безпосередньо зумовлені типом економічної системи, вибраними цілями та пріоритетами суспільного розвитку.

Питання удосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів та пошук резервів їх збільшення є надзвичайно актуальним в умовах розширення повноважень, якими наділяються місцеві органи влади. Протягом останніх років в Україні спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів, в результаті відбувається збільшення кількості дотаційних бюджетів. Недостатність власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток регіонів. Тому розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів є надзвичайно актуальним завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності місцевих органів влади і якісному виконанню покладених на них завдань та функцій [5, с. 115].

Під час обґрунтування перспектив подальшого сталого розвитку регіонів доцільно

© Гвазава Н.Г.

забезпечити гармонійне поєднання основних підходів і методів. Водночас багатоаспектний і багаторівневий характер місцевих бюджетів припускає необхідність розгляду нових аспектів у систематизації цих підходів і методів. Основою систематизації служить виділення сукупності підходів і методів з позицій можливості їх використання не тільки в наукових цілях, але й на практиці стратегічного управління видатками місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності управління на місцевому рівні досліджують такі вітчизняні науковці, як, зокрема, В. Бабаєв, О. Батанов, О. Бойко-Бойчук, Л. Беззубко, Е. Горян, А. Гошко, В. Дзюндзюк, Д. Кольцов, В. Корженко, Ю. Куц, В. Мамонова, Г. Музиченко, Л. Товажнянський, Ю. Шаров.

Питанням управління економікою на місцевому рівні присвячено праці таких дослідників, як, зокрема, Дж. Брайсон, Х.А. Інніс, П. Кругман, К. Кларк, П. Де Ла Курт, Ф. Перру, Т. Сван, Ч.Ф. Сейбл, П. Самуельсон, А. Скотт, Р. Солоу, Дж. Стігліц, М. Сторпер, Дж.Б. Фішер, Дж. Цейтлін.

Проблеми, безпосередньо пов'язані з місцевими бюджетами та міжбюджетними відносинами, знайшли своє відображення в працях таких науковців, як, зокрема, О. Амосов, В. Андрущенко, С. Буковинський, О. Василик, А. Дєгтяр, О. Кириленко, В. Кравченко, В. Лебедєв, І. Луніна, І. Озеров, О. Ольшанський, В. Опарін, К. Павлюк, М. Сірінов, Е. Селігманов, В. Твердохлєбов, В. Федосов, С. Юрій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на багатобічний розгляд проблем управління місцевими бюджетами, все ще недостатньо опрацьованими залишаються питання вдосконалення їх формування та виконання в сучасних економічних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та опрацюванні практичних рекомендацій щодо вдосконалення формування та виконання місцевих бюджетів для забезпечення економічного розвитку регіонів.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких задач:

– визначити теоретичні засади управління розвитком територіальних громад в сучасних умовах;

– узагальнити основні підходи до місцевого економічного розвитку і моделі місцевої економічної політики;

– дослідити економічну природу місцевих бюджетів у контексті забезпечення економічного розвитку територіальних громад;

– розглянути сучасні тенденції у формуванні та використанні ресурсів місцевих бюджетів;

– визначити пріоритетні напрями удосконалення формування та використання коштів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1991 році український народ здійснив визначальний поворот у свої історії, вибравши шлях створення незалежної демократичної держави з розвитою ринковою економікою.

Для цього необхідно було визначити пріоритетні напрями розвитку внутрішньої та зовнішньої політики держави, створити умови для стабільного розвитку економіки, забезпечити захист прав та свобод громадян.

Формування системи законодавчої та виконавчої влади, а також визначення повноважень місцевих органів влади були закріплені на законодавчому рівні.

У зв'язку з цим для виконання функцій, покладених на місцеві законодавчі та виконавчі органи, Конституцією України за ними закріплені матеріальні і фінансові права, які дають змогу самостійно складати, розглядати, затверджувати та виконувати свої бюджети, розпоряджатися майном, що знаходиться у їх веденні [1].

Ефективна бюджетна система, яка орієнтована на стимулювання постійного росту і забезпечення функціонування соціальної сфери, – один з основних атрибутів будь-якої держави, який потребує постійної уваги органів влади [7, с. 28–29].

Досягнення стійкості бюджетної системи потребує підвищення ефективності витрачання коштів бюджету в рамках визначених державних пріоритетів. Підвищення результативності бюджетних видатків перш за все пов'язано з впровадженням прогресивних змін в сфері бюджетного процесу.

Реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органу влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Одночасно з

цим він повинен володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету.

Тому саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і в соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування мережі закладів освіти, культури, охорони здоров'я, фізкультури і спорту; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки по утриманню та розвитку населених пунктів. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення [2].

Для ефективного функціонування установ, фінансування яких здійснюється з місцевих бюджетів, важливим є визначення вартості ресурсів, потрібних для їх діяльності. Водночас слід оцінювати можливі джерела покриття видатків цих бюджетних установ.

Сучасна практика планування фінансових ресурсів у бюджетних установах базується на деталізованих нормативах, що призводить до жорсткої централізації й неефективності функціонування. Тому чинна практика фінансового планування потребує докорінних змін.

Перспективним напрямом удосконалення формування видаткової частини місцевих бюджетів є насамперед розширення власних видаткових повноважень місцевого самоврядування, що дасть змогу повніше враховувати різні споживи населення загалом [3].

Бюджетна політика в Україні потребує радикального реформування, оскільки для забезпечення ефективного функціонування бюджетної системи необхідно розв'язати багато проблем як на державному, так і регіональному рівнях [6, с. 205].

Отже, недостатня ефективність використання місцевих видатків полягає в тому, що принципове рішення про здійснення цих видатків приймається на рівні державної влади, а фактично витрачають кошти органи місцевого самоврядування. Звичайно, можливості самостійно формувати видатки на виконання делегованих повноважень у органів місцевого самоврядування є обмеженими, адже параметри таких видатків визначають значною мірою органи централізованої влади. Для ефективного використання коштів місцевими органами влади доцільно визначати чіткі, зрозумілі процедури аналізу бюджетних програм на етапі їх формування, оцінки їх відповідності загальнодержавним пріоритетам. Підвищення ефективності та обґрунтованості витрачання коштів місцевих бюджетів дасть змогу знайти джерела економії та спрямувати ці кошти на інші першочергові потреби регіону.

Вагомим недоліком у процесі формування місцевих бюджетів є відсутність середньострокового та довгострокового планування. Для запровадження прогнозування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу необхідно конкретизувати цілі, завдання, види планування, перелік показників, визначити порядок взаємодії всіх учасників процесу середньострокового бюджетного планування. Також важливо забезпечити врахування показників, передбачених програмами соціально-економічного розвитку на середньострокову перспективу, під час середньострокового бюджетного планування, врегулювати процедуру врахування показників розвитку місцевих бюджетів на перспективу під час підготовки проекту Державного бюджету України на відповідний рік, проведення моніторингу їх виконання з подальшим коригуванням зазначених показників. Також необхідно розробити програмну класифікацію видатків і кредитування місцевих бюджетів, скласти типовий перелік бюджетних програм та показників їх виконання органами місцевого самоврядування у частині делегованих повноважень, удосконалити процедуру казначейського обслуговування місцевих бюджетів.

Прогноз – це науково обґрунтоване судження про можливий стан об'єкта в майбутньому. Прогноз – це пошук реалістичного й економічно виправданого рішення, це зусилля, які докладаються з метою розрахунку майбутнє. Виходячи з того, що, прогнозування поєднує в собі два елементи, а саме передбачення й пропонування, виділяють пошуковий і нормативний прогнози.

Прогнозування – це наукове, обґрунтоване системою встановлених причинно-наслідкових зв'язків і закономірностей виявлення стану та вірогідних шляхів розвитку явищ і процесів. Прогнозування передбачає оцінку показників, які характеризують ці явища в майбутньому.

Економічне прогнозування – це процес розроблення економічних прогнозів. Він ґрунтується на вивченні закономірностей розвитку різних економічних явищ і процесів, виявляє найбільш ймовірні та альтернативні шляхи їх розвитку й дає базу для вибору та обґрунтування економічної політики на перспективу.

Також необхідно удосконалити методику обчислення видатків місцевих бюджетів, які враховуються під час визначення обсягів міжбюджетних трансфертів, переглянути наявні і ввести нові коригуючі коефіцієнти з метою врахування особливостей адміністративно-територіальних одиниць та методики обчислення обсягів субвенцій соціального характеру з державного бюджету місцевим бюджетам.

Для стабільного розвитку регіонів доцільно було б передбачити у державному бюджеті кошти для місцевих бюджетів на зменшення диференціації, забезпечити їх необхідними ресурсами для виконання делегованих повноважень.

Необхідно підвищити ефективність управління коштами місцевих бюджетів та посилити контроль і відповідальність за дотриманням бюджетного законодавства, яке може здійснюватися шляхом надання органам місцевого самоврядування методичної та консультаційної допомоги з питань реформування місцевих бюджетів.

Удосконалення процедури фінансового контролю за дотриманням бюджетного законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу відбувається його учасниками відповідно до повноважень, визначених законодавством, забезпеченням економного та ефективного управління бюджетними коштами відповідно до встановлених напрямів їх використання.

Таким чином, перспективним напрямом удосконалення управління видатками місцевих бюджетів України є насамперед розширення власних повноважень в сфері витрачання коштів місцевого бюджету, що дасть змогу повніше враховувати різні потреби населення в різних регіонах.

Крім того, це сприятиме широкому залученню громадськості до формування стратегії використання бюджетних коштів та розвитку економіки держави загалом. Управління видатками місцевих бюджетів має велике значення на сучасному етапі розвитку України для забезпечення виконання її основних функцій та завдань і досягнення нею статусу економічно розвиненої держави.

Стало зрозумілим, що для вдосконалення управління коштами місцевих бюджетів, забезпечення громадського контролю за їх виконанням необхідно запровадити систему щорічної рейтингової оцінки результатів роботи органів місцевої влади з управління бюджетними коштами; вдосконалити процедуру здійснення внутрішнього фінансового контролю в бюджетних установах; активізувати роботу органів місцевої влади, спрямованої на підвищення ефективності використання бюджетних коштів (оптимізація мережі бюджетних установ, застосування дієвих методів економії бюджетних коштів тощо).

Якісне управління видатками місцевих бюджетів нині є пріоритетним завданням бюджетної політики держави. Однак комплексних методичних рекомендацій щодо організації планування, формування та витрачання коштів не існує. На державному рівні відбуваються розробка та вжиття заходів, але під час їх розроблення найчастіше не враховуються споживи самих органів місцевої влади, а це негативно впливає на систему управління видатками місцевих бюджетів.

Серед пріоритетних завдань вдосконалення системи управління видатками місцевих бюджетів можна назвати такі:

– впровадження в бюджетний процес системи економічного й фінансового прогнозування, вироблення, реалізації й оцінки виконання середньо- і довгострокової бюджетної політики, забезпечення довгострокової збалансованості бюджету, установлення пріоритетів й оптимального співвідношення поточних й інвестиційних видатків;

– підвищення обґрунтованості й точності бюджетного планування, скорочення кількості переглядів параметрів бюджету, забезпечення своєчасності поточних розрахунків і погашення кредиторської заборгованості, що утворилася раніше;

– поділ бюджетів поточних і капітальних видатків, застосування формалізованої методики відбору й оцінки ефективності інвестиційних проектів і критеріїв фінансування інвестиційних проектів за рахунок бюджетних коштів;

– забезпечення прозорості бюджетного процесу для органів законодавчої (представницької) влади органів місцевого самоврядування, населення, інвесторів і кредиторів;

– формування та використання критеріїв витрачання бюджетних коштів і оцінка ефективності їх витрачання, регулярне проведення фінансового обстеження й аудитів бюджетних видатків;

– впровадження системи моніторингу громадської думки стосовно якості надання суспільних послуг.

Надання місцевим органам певних функцій та повноважень тягне за собою необхідність вирішення питання щодо виділення коштів для забезпечення їх виконання. Тобто між

державою та її регіональними рівнями виникає специфічний фінансовий вид стосунків щодо закріплення за рівнями держави відповідних видатків та доходів (міжбюджетні відносини).

Розвиток бюджетних відносин пов'язують з появою держави, але пройшло багато часу перш ніж бюджет став невід'ємним атрибутом держави, а необхідність його формування була усвідомлена людьми. Цьому передували тривала еволюція товарно-грошових відносин, вироблення системи збирання і витрачання державних доходів, яка б задовольняла більшу частину суспільства, забезпечувала виконання державою таких важливих функцій, як захист від посягань інших держав, фінансування соціально-економічного розвитку країни.

Міжбюджетні відносини в Україні є однією з визначальних складових бюджетного процесу, важливим інструментом удосконалення фінансових відносин між центральними та місцевими органами влади, визначальним чинником економічної та політичної стабільності в України.

Значення міжбюджетних відносин зростає разом з перерозподілом функцій держави на користь регіональних та місцевих рівнів, яка відбувається у більшості країн з перехідною економікою і пов'язана з процесом децентралізації в різних її формах.

Характерною рисою процесу виконання видаткової частини бюджету є подальша трансформація бюджетних відносин, яка супроводжується передачею значного обсягу повноважень на місцевий рівень, не підкріплених фінансовим ресурсом.

Слід врахувати, що існують регіони-донори бюджетних коштів і регіони-реципієнти. Відомі варіанти перерозподілу бюджетних коштів базуються на вдосконаленні перерозподільних процесів в податковій системі, диференціації відрахувань від податків, встановленні відсотка виплат від суми акумульованих податків. Всі ці методи мають свої переваги і недоліки. Одна модель буде неприйнятою, оскільки існує надто великий вплив зовнішніх факторів, а саме національно-історичних, політичних та економічних.

Соціально-економічні умови, які нині склалися в Україні, передбачають певну самодостатність регіонів. Водночас комплексний аналіз соціально-економічного розвитку регіонів за показниками виробленого національного доходу, забезпечення об'єктами соціальної інфраструктури, використання природно-економічного потенціалу, екологічної ситуації свідчать про суттєві міжрегіональні відмінності і наявність багатьох проблем у розвитку виробничих сил регіонів.

Бюджетна система будь-якої країни весь час перебуває у процесі розвитку, зумовленого дією різних факторів. Суттєвих змін вона зазнає внаслідок поділу країн на незалежні держави, об'єднання країн, посилення економічної та політичної інтеграції.

Тому бюджетна політика в Україні потребує подальшого реформування. Вимагає вдосконалення система бюджетного регулювання, зберігається недостатня власна дохідна база місцевих бюджетів, потребує поліпшення законодавче забезпечення розмежування функцій та завдань центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо здійснення бюджетних видатків.

Також важливим чинником удосконалення бюджетної системи України є вирівнювання розвитку адміністративних територій, забезпечення однакових умов доступу громадян до суспільних послуг незалежно від місця знаходження. Завдання полягає у створенні такого механізму міжбюджетних відносин, що є основою ефективності бюджетів усіх рівнів у частині забезпечення добробуту населення, а також впровадження таких методів бюджетування, які орієнтовані на соціально значущий результат.

Надзвичайно важливим є проведення ефективної бюджетної політики в країни, яка збалансовано враховувала інтереси як регіонів, так і держави загалом, забезпечувала постійний стабільно високий рівень соціально-економічного розвитку усіх адміністративно-територіальних одиниць та гарантувала при цьому фінансову безпеку країни на міжнародному рівні, що є край важливим та необхідним. Це складний та тривалий процес, який потребує наявності:

– чіткої законодавчої бази, яка визначає правові основи її функціонування;

– ефективних фінансових методів та інструментів для її практичної реалізації;

– постійного її удосконалення та пристосовування до реалій та вимог сучасного розвитку світової економіки.

Бюджет є важливим інструментом держави, через який вона формує власні економічний та соціальний потенціали. Завдяки своїй визначальній ролі бюджетний процес та бюджетна політика пов'язують державні інститути влади з усіма суб'єктами господарської

діяльності. За сучасних умов бюджет дедалі більше набуває рис політичного інструменту, адже він одночасно є і підставою багатьох політичних дій, і їх наслідком.

З суто фінансового інструмента бюджет поступово перетворюється на потужний засіб впливу на громадську думку, на спрямованість соціальних перетворень та на загальний плин подій у державі.

В умовах суттєвого зменшення стимулюючого впливу зовнішніх чинників на економічну динаміку країни виникає нагальна потреба активного пошуку внутрішніх важелів забезпечення стійкого економічного розвитку та зростання добробуту громадян. В такій ситуації особливо зростає значення бюджетних інструментів, оскільки саме вони є потенційно найбільш дієвими та найефективнішими для вирішення основних завдань соціально-економічного розвитку в економіці зі слабкими та недостатньо сформованими ринковими інститутами [4, с. 21].

Бюджетна політика України останніми роками характеризувалася певними позитивними зрушеннями. В 2010–2011 роках уряду вдалося стабілізувати ситуацію після кризових тенденцій 2009 р., зменшивши дисбаланси в основних ланках бюджетної системи, знизивши динаміку розростання державного боргу, оптимізувавши податкову політику та переглянувши структуру бюджетних видатків у напрямі збільшення частки видатків інвестиційного спрямування [8, с. 32].

З розвитком українського суспільства виникає та вкорінюється нове розуміння сутності бюджетної політики, адже її основною функцією стає оптимальне задоволення інтересів громадян. Проте на фоні нинішньої посткризової ситуації ці вимоги задовольняти особливо складно, оскільки ресурси бюджетів усіх рівнів є вкрай недостатніми навіть для мінімального задоволення таких інтересів. Відповідно, потрібно знаходити нові механізми державного управління, які дадуть змогу отримати максимальний результат від витрачання бюджетних коштів.

Висновки з цього дослідження. На шляху європейської інтеграції актуальними для України є реформування фінансової сфери і гармонізація чинного законодавства відповідно до міжнародних стандартів, оскільки національна економіка характеризується низьким рівнем ефективності соціально-економічної політики, відсутністю дієвих механізмів управління бюджетними коштами, недосконалістю чинного законодавства з питань здійснення бюджетних видатків. Запровадження сучасних технологій у галузі державного управління дає змогу підвищити ефективність соціально-економічної політики держави шляхом оптимізації структури бюджетних видатків.

Зокрема, ще не отримав належного наукового узагальнення процес реформування міжбюджетних відносин після набуття чинності Бюджетного кодексу України, подальшої розробки вимагає чинна практика організації міжбюджетних відносин в умовах державного унітаризму України. Наукового аналізу вимагають проблеми чіткого розмежування доходів і видатків відповідно до повноважень в бюджетній системі та раціоналізації розподілу фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів, напрями вдосконалення міжбюджетних відносин, впровадження й ефективне застосування середньострокового бюджетного планування та програмно-цільового методу під час формування та виконання місцевих бюджетів.

Місцеві бюджети є основним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, що спрямовуються на суспільне споживання. Через місцеві бюджети суспільні фонди споживання розподіляються в територіальному і соціальному розрізах. Разом з іншими ланками бюджетної системи місцеві бюджети є одним з основних інструментів реалізації на практиці програми економічного й соціального розвитку як регіонів, так і країни загалом.

Економічна сутність місцевих бюджетів виявляється в їх призначенні, а саме:

– у формуванні грошових фондів для фінансового забезпечення діяльності місцевих органів влади;

– у розподілі і використанні цих фондів між галузями народного господарства;

– у контролі за фінансово-господарською діяльністю підприємств та організацій, підвідомчих цим органам влади.

Роль місцевих бюджетів в бюджетній системі України визначається через основні форми впливу фінансів місцевих органів влади на економіку та соціальну сферу і розглядається як інструмент економічного регулювання, економічного зростання, забезпечення громадських послуг і фіскальних функцій. У контексті перспективних цілей національного розвитку місцеві бюджети повинні відіграти вирішальну роль в інноваційно-інвестиційному розвитку територій, у реалізації регіональної політики та вирішенні завдань вирівнювання економічного розви-

тку регіонів, розвитку місцевого господарства, здійсненні житлового будівництва, благоустрою територій, проведенні природоохоронних заходів тощо. Крім того, місцеві бюджети повинні стати сервісно-орієнтованими документами, які визначають кількість і якість послуг, тобто окреслюють рівень послуг, які місцеві органи влади надають населенню.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 року № 254/96 // Офіційний сайт Верховної Ради України; Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.

2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI // Офіційний сайт Верховної Ради України; Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.

3. Про місцеве самоврядування : Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР зі змінами // Офіційний сайт Верховної Ради України; Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.

4. Ахламов А. Бюджетна політика та бюджетне планування в умовах прогнозної невизначеності: регіональний рівень : науково-методична розробка / А. Ахламов, О. Голинська. – К. : НАДУ, 2011. – 48 с.

5. Єпіфанов А. Бюджет і фінансова політика України : [навч. посіб. для студ. вуз.] / А. Єпіфанов. – 2-ге вид. – К. : Наук. думка, 1999. – 301 с.

6. Кириленко О. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О. Кириленко. – К. : НЮС, 2000. – 384 с.

7. Луніна І. Формування місцевих бюджетів у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23–31.

8. Ефективне планування, в тому числі витрат на енергоносії, – запорука досягнення стратегічних цілей : [навч. посібн.] / [І. Щербина, І. Самчинська, О. Чуркіна]. – К. : ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID, 2011. – 64 с.

УДК 330.341.1:339.9

Глобальні тенденції в політиці інноваційного розвитку з позицій системної стійкості економіки[1]

Єрмакова О.А.
кандидат економічних наук, доцент
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

На основі світової аналітичної інформації у статті досліджено основні тенденції інноваційного розвитку країн світу та особливостей їх інноваційної політики. Визначено, що з метою забезпечення системної стійкості економіки інноваційна політика країни має базуватись не лише стимулюванні інноваційної діяльності, але й на розвитку базових умов ведення бізнесу, створенні сприятливого конкурентного середовища, розвитку ключових факторів інноваційного виробництва.

Ключові слова: інноваційний розвиток, політика, системна стійкість, економіка, глобальні тенденції.

Ермакова О.А. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПОЛИТИКЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ С ПОЗИЦИЙ СИСТЕМНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ

На основе мировой аналитической информации в статье исследованы основные тенденции инновационного развития стран мира и особенностей их инновационной политики. Определено, что с целью обеспечения системной устойчивости экономики инновационная политика страны должна базироваться не только на стимулировании инновационной деятельности, но и на развитии базовых условий ведения бизнеса, создании благоприятной конкурентной среды, развития ключевых факторов инновационного производства.

Ключевые слова: инновационное развитие, политика, системная устойчивость, экономика, глобальные тенденции.

Iermakova O.A. GLOBAL TENDENCIES IN THE INNOVATION DEVELOPMENT POLICY FROM THE STANDPOINT OF SYSTEMIC STABILITY OF THE ECONOMY

Based on the world analytical information in the article the main tendencies of the innovative development of the countries of the world and the peculiarities of their innovation policy are investigated. It has been determined that in order to ensure the systemic stability of the economy, the country's innovation policy should be based not only on stimulating innovation activity, but also on the development of basic business conditions, the creation of a favorable competitive environment, the development of key factors of innovation production.

Keywords: innovation development, politics, systemic stability, economy, global tendencies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобальні дослідження в сфері інновацій констатують, що інновації є ключовим драйвером економічного розвитку. Кожна країна має свої особливості інноваційного розвитку, а отже, й інноваційної політики. Україна як держава з потужним інноваційним потенціалом має враховувати загальносвітові тенденції розвитку інноваційної сфери та шукати сприятливі механізми та інструменти, відповіді на пов'язані з цим виклики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із найбільш масштабних та відкритих досліджень стану інноваційної діяльності в країнах світу є щорічне дослідження «Глобальний інноваційний індекс» ("Global Innovation Index") [1]. Це щорічне дослідження здійснюється консорціумом Корнельського університету (США), Школи бізнесу INSEAD (Франція) і Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Моніторинг результативності інноваційної політики є необхідним для того, щоб розуміти, чи є політика ефективною і як вона може бути покращена. Для цього уряди мають володіти надійною сучасною статистичною інформацією, оскільки від її якості залежить ефективність управлінських рішень. До рейтингу «Глобального інноваційного індексу-2016» увійшли 128 країн з усіх регіонів світу, що у сукупності виробляють 98% світового ВВП і в яких проживають 92% населення планети. Рейтинг охоплює 82 перемінні, що відображають потенціал, результативність і рамкові умови інноваційної діяльності. Рейтинг охоплює такі характеристики інноваційної діяльності, як інститути, людський капітал,

[1] Робота виконувалася за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідного проекту «Інституційно-технологічне проектування інноваційних мереж для системного забезпечення національної безпеки України» № 0117U003855 (Наказ МОН України від 10 жовтня 2017 р. № 1366).

© Єрмакова О.А.

наукові дослідження, інфраструктура, розвиток внутрішнього ринку, стан бізнесу, розвиток технологій та економіки знань, результати креативної діяльності.

Оскільки інноваційний та економічний розвиток є взаємопов'язаними, то необхідним є аналіз стану економічного розвитку в країні. З цією метою низка міжнародних організацій публікують щорічні дослідження щодо світового розвитку (Світовий банк) [2], особливостей розвитку транзитивних економік (Європейський банк реконструкції та розвитку) [3], глобальної конкурентоспроможності країн (Всесвітній економічний форум) [4] тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення глобальних тенденцій в політиці інноваційного розвитку та їх аналіз з позицій системної стійкості економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з оцінкою «Глобального інноваційного індексу» в 2016 р. найбільш інноваційними країнами світу є Швейцарія, Швеція, Велика Британія, США, Фінляндія, Сінгапур, Ірландія, Данія, Нідерланди, Німеччина (рис. 1). Україна в цьому рейтингу посідає 56 місце.

Швейцарія очолює Глобальний інноваційний рейтинг протягом останніх шести років. У топ-25 найбільш інноваційних економік світу в 2016 р. увійшли не лише країни Північної Америки (США та Канада) та європейські країни, але й країни Південно-Східної Азії, Східної Азії, Океанії (зокрема, Австралія, Японія, Корея та Сінгапур) та Західної Азії (Ізраїль). За рівнем розвитку інновацій світ стає мультиполярним.

Китай став першою країною, що розвивається, яка увійшла до топ-25 інноваційних економік світу. Більшість інноваційних країн належить до групи розвинутих країн та декілька – до групи країн, що розвиваються, зокрема Бразилія, Китай, Індія та Південна Африка. Проте лише Китай за показниками витрат на НДДКР, віддачі від інновацій наблизився до таких розвинутих країн, як США.

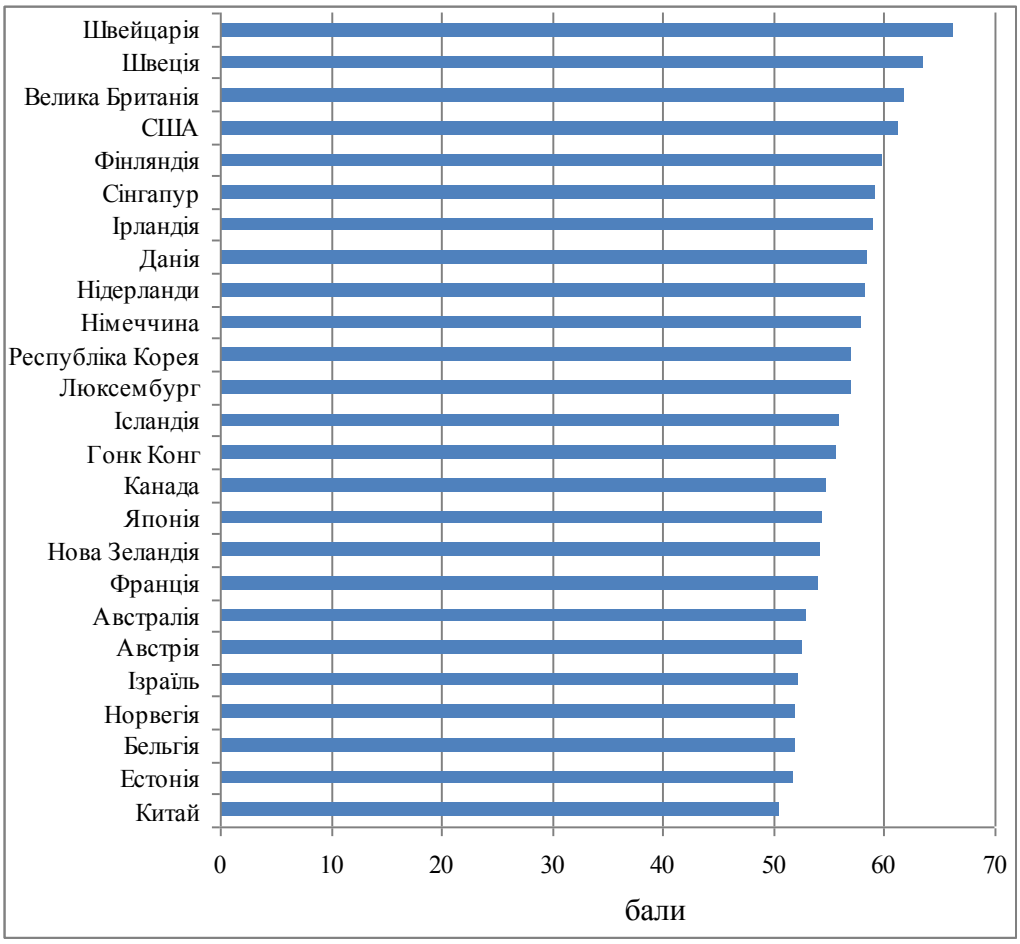


Рис. 1. Топ-25 найбільш інноваційних економік світу за «Глобальним інноваційним індексом» в 2016 р.

Джерело: [1]

Індія продемонструвала гарний приклад того, як виважена політика може покращити інноваційне середовище. За деякими показниками, такими як експорт інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) послуг та креативних товарів, Індія починає демонструвати успіх.

Загалом розрив між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, зберігається, зокрема за показниками інституцій, людського капіталу, інфраструктури та креативності.

Ключові тенденції розвитку інноваційної сфери в 2016 р., узагальнені експертами «Глобального інноваційного індексу», виглядають таким чином.

1) Необхідність конкуренції в інноваційній сфері з боку країн, що розвиваються; подальше становлення мультиполярності світу за рівнем розвитку інновацій: питання, яке стоїть перед світовою спільнотою, полягає в тому, як забезпечити систематичне поширення НДДКР в країнах з низьким та середнім рівнем доходу, щоб уникнути захоплення контролю наукової та інноваційної сфери декількома розвинутими країнами. Постійне фінансування досліджень є спільною рисою країн-лідерів інноваційного розвитку, які зробили різкий стрибок у своєму розвитку, зокрема Китаю, Республіки Кореї, Сінгапуру. Нові індустріальні країни сьогодні здійснюють суттєвий внесок в розвиток локальних та глобальних інновацій. Проте навіть лідируючі нові індустріальні країни, зокрема Китай, витрачають лише незначну частку свого бюджету на фундаментальні дослідження, натомість вони фокусуються на прикладних розробках.

Для успіху на шляху інноваційного розвитку недостатньо лише копіювати досвід розвинутих економік. Натомість необхідні проривні інновації. Ключовим фактором створення проривних інновацій є наявність конкурентних ринків. Ті ж країни, які впроваджують політику захисту ринків з метою створення сприятливих умов для певних секторів економіки, захищаючи їх від ринкової конкуренції, лише шкодять економічному зростанню країни. Одним з інструментів стимулювання конкурентоспроможності є зниження вхідних бар'єрів для створення нового бізнесу – процес, який зазвичай вимагає багатьох процедур та часу. В деяких країнах для того, щоб розпочати бізнес, може знадобитись один рік і більше. Проте важливим є не лише полегшення процедури відкриття нового бізнесу, але й полегшення виходу з ринку, тобто процедури банкрутства у разі неконкурентоспроможності бізнесу. За цих умов ринок робочої сили буде більш гнучким, робоча сила буде перерозподілятись залежно від ринкових умов у пошуку свого застосування із найбільшою продуктивністю. Багато країн захищають робочу силу від кон'юнктурних коливань, прагнучи тим самим підтримати високу зайнятість. Парадоксально, що така політика дає зворотний ефект: працедавці мінімізують кількість зайнятих з метою мінімізації своїх витрат. Як зазначалося у Звіті Світового банку щодо світового розвитку у 2013 р. [2], креативна деструкція, основа економічного розвитку, має місце за умови перерозподілу робочої сили. Робочі переміщуються з низькопродуктивних до більш динамічних підприємств, і за таких умов економіка наближується до найбільшої своєї ефективності.

2) Інтернаціоналізація інноваційної сфери. Сьогодні наука та інновації є більш інтернаціоналізованими та орієнтованими на співробітництво, ніж раніше. Через міжнародне співробітництво відкривається можливість для глобального перетоку знань. Інтернаціоналізація інноваційної діяльності сприяє полегшенню доступу до новітніх міжнародних ноу-хау, інноваційного менеджменту та міжнародного капіталу. Доступ до зовнішніх ринків збільшує потенційні вигоди від успішних інновацій, з іншого боку, відкритість збільшує конкурентний тиск на вітчизняні компанії, посилюючи стимули до інновацій.

Успіх підприємств та регіонів залежить від їхньої спроможності позиціонувати себе в глобальних мережах створення доданої вартості. Протягом останніх двох десятиліть розвиток глобальних ланцюгів створення доданої вартості змінив світову економіку. Проте важливим застереженням є те, що для зростання своєї інноваційності фірмам недостатньо лише імпортувати інноваційні компоненти для свого виробництва, натомість необхідною умовою є інвестиції в довгострокові взаємовідносини із закордонними постачальниками та клієнтами для забезпечення постійного потоку знань та ноу-хау. Практика показує, що фірми, які залучені до глобальних мереж створення доданої вартості, випереджають незалучені до таких мереж фірми за усіма показниками інноваційної діяльності, зокрема такими, як випуск інноваційних продуктів, впровадження інноваційних процесів, науково-дослідна та дослідно-конструкторська діяльність, впровадження імпортних технологій, ліцензування технологій [3, с. 60–63]. Транснаціональні корпорації (ТНК) зазвичай стають ядром інноваційного розвитку націо-

нальних економік. ТНК, у складі яких, як правило, присутній потужний науково-дослідний центр, підкріплений значними фінансовими ресурсами, є одними із найпотужніших каталізаторів інноваційного розвитку промислово розвинутих країн світу. Особливо відчутна роль ТНК у сфері інновацій у нових індустріальних країнах Південно-Східної Азії.

Проте в Україні діяльність ТНК поки що істотно не впливає на активізацію інноваційних процесів. Специфікою діяльності ТНК в Україні є те, що філії ТНК, які розміщуються на території України, забезпечують, як правило, одну з найменш інноваційних ланок ланцюга створення кінцевого продукту, а саме збірку компонентів, тому один з важливих ефектів впливу інновацій на загальний темп економічного прогресу – їх дифузія (Й. Шумпетер) [5] – обходить стороною економіку України. Крім того, переважаюча роль галузей з низькою наукоємністю (особливо в сировинному секторі) ставить інші галузі в невигідне становище і ще більше зміцнює несприятливу економічну структуру з низьким рівнем попиту на знання.

Як правило, країни розробляють інноваційну політику, враховуючи лише національний рівень. На міжнародній арені країни частіше конкурують одна з одною, ніж співпрацюють. Така політика часто призводить до створення бар'єрів для перетоку знань. Серед передумов забезпечення кращої взаємодії в інноваційній сфері в міжнародному аспекті можна виділити такі. По-перше, вплив стимулювання передачі знань на економічне зростання може суттєво обмежуватись, якщо внутрішня інноваційна система не спроможна використовувати знання. Поширення знань не відбувається автоматично, а залежить від наявності таких умов, як стабільність економічного середовища, високий рівень освіти, високий рівень інвестицій. По-друге, необхідними є співробітництво між корпоративним та державним секторами в сфері НДДКР в міжнародному аспекті та інтегрованість національних інноваційних систем в міжнародний простір. Більшість компаній в розвинутих країнах та майже усі фірми в нових індустріальних країнах розвивають свою інноваційну діяльність на базі власних корпоративних центрів. Нова корпоративна інноваційна культура вимагає глобальної інтеграції. Це обумовлює зростання міжнародного співробітництва в сфері НДДКР; виникнення диверсифікованого кадрового резерву; формування сприятливого середовища; впровадження нових моделей партнерства та інноваційних платформ. Нові ідеї виникають в різних частинах світу, і задачами успішних інноваційних стратегій є виявлення цих ідей та їх реалізація. Викликом є вдале поєднання глобального інноваційного співробітництва та локальних потреб та механізмів.

Інноваційний успіх – це не лише генерування нових ідей. Інноваційний процес потребує інвестицій в обладнання, програмне забезпечення, зокрема стимулювання імпорту товарів виробничого призначення, особливо інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Одним з інструментів стимулювання імпорту ІКТ є зниження тарифів та інших торговельних обмежень. Так, наприклад, Бразилія звільняє підприємство від сплати податку на прибуток та амортизаційних відрахувань в тому році, коли підприємство придбало нове обладнання, пристрої, інструменти задля проведення науково-дослідної роботи.

З іншого боку, інтернаціоналізація інноваційної сфери гостро ставить питання захисту інтелектуальної власності та національних стратегічних інтересів.

3) Необхідність системного підходу до покращення кількісних та якісних показників інноваційного розвитку, таких як абсолютні показники витрат на НДДКР, кількості досліджень, кількості випускників наукової чи інженерної спеціалізації, кількості наукових публікацій, не є гарантією успішності інноваційної системи. Дуже часто збільшення кількості випускників наукової чи інженерної спеціалізації розглядається як запорука дієвої інноваційної системи. Звичайно, розробники інноваційної політики повинні з чогось починати, і цей індикатор можна легко вирахувати. Проте модель Глобального інноваційного індексу свідчить про те, що створення дієвої інноваційної системи з відповідними вхідними факторами, складними ринками, розвинутим підприємницьким сектором, ефективними взаємозв'язками між учасниками інноваційного процесу є більш складним процесом, ніж покращення якогось одного вхідного фактору.

Висока якість інноваційних показників є характерною рисою країн-інноваційних лідерів, таких як Німеччина, Японія, Велика Британія, США. Знову ж таки Китай є єдиною країною, що розвивається, із показниками якості інноваційного розвитку, близькими до розвинутих країн.

4) Збалансована роль уряду в інноваційному розвитку країни. Експерти «Глобального інноваційного індексу» говорять про ідеальну

інноваційну екосистему, яка є ієрархічною «знизу догори» та не потребує державної стимулюючої інноваційної політики. Створення таких органічних інноваційних систем ставить уряди перед дилемою щодо їх майбутньої ролі в інноваційному розвитку країни. З одного боку, нині уряди відіграють ключову роль у створенні інновацій. Кордони між промисловою та інноваційною політикою тонкі або зовсім відсутні; обидві політики є важливими. Особливо в останні декілька десятиліть азійські країни відчули переваги сильної та стратегічної координаційної ролі уряду в сфері інновацій. Роль уряду була визначальною в інноваційному розвитку країн Північної Америки та Європи.

З іншого боку, роль уряду в інноваційному розвитку не повинна бути надмірною. Необхідний пошук балансу у наданні достатнього простору для підприємництва та інноваторства, правильними стимулами та заохоченням учасників інноваційного розвитку, зокрема індивідів, студентів, малих фірм та інших [1, с. 25–28].

5) Диверсифікованість інноваційної політики. Дуже часто розробники інноваційної політики фокусують свою увагу на високотехнологічних галузях, намагаючись залучити до своєї країни чи регіону біотехнологічну компанію чи створити свою власну технологічну компанію, спроможну конкурувати глобально. В багатьох економічних теоріях вбачали економічний розвиток у зміні структури економіки, яка полягала у скороченні аграрного сектору на користь промисловості та сфери послуг. Проте останні дослідження показали, що технологічний розвиток відбувається через поширення інновацій в усіх секторах, включаючи традиційні сектори, такі як сільське господарство, торгівля, логістика та бізнес-послуги. Іншими словами, продуктивність та інноваційна спроможність всіх секторів економіки країни є більш важливими, ніж розвиток лише деяких інноваційних галузей. Саме тому в Уганді в 2012 р. було прийнято Національний науковий, технологічний та інноваційний план, який передбачає широке стимулювання інновацій в усіх секторах економіки, включаючи сільське господарство, енергетику, послуги та сектор інформаційних технологій. Ще одним прикладом може слугувати Конза (Konza) – Технологічне місто Кенії, яке розвивається як хаб для підприємницьких стартапів та інноваційного бізнесу в усіх секторах від сільського господарства до мобільного банкінгу та інформаційно-комунікаційних технологій.

Для досягнення найбільшої ефективності зусилля країни повинні не лише фокусуватись на всіх секторах, але й стосуватись всіх аспектів інноваційного ланцюга доданої вартості, а саме всіх типів інновацій та всіх етапів розвитку інновацій. Основна помилка, яку роблять дуже часто країни під час розроблення інноваційної політики, полягає в тому, що вони визначають інновації дуже вузько, фокусуючись лише на розвитку та виробництві високотехнологічної продукції. Експерти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) справедливо зазначили у Керівництві Осло, що інновацією може бути новий продукт, процес, маркетинговий метод чи організаційна інновація. Ларрі Кілей, Хелен Уолтерс та інші науковці [6] пішли далі у своєму дослідженні, стверджуючи, що інновації мають багато різновидів, зокрема мережеві інновації, інноваційні бізнес-структури, сервісні інновації. Їх дослідження доводить, що коли фірма фокусується лише на нових інноваційних продуктах, то вона не досягає максимального інноваційного ефекту. Те саме справедливе і для країни загалом. Найбільш інноваційні країни розуміють це. Їх інноваційні стратегії передбачають системний підхід до координації різних політик у сферах наукових досліджень, комерціалізації технологій, інвестицій в ІКТ, освіти, оподаткування, торгівлі, захисту інтелектуальної власності тощо, які зорієнтовані на економічний розвиток через інновації. Так, наприклад, Національна інноваційна стратегія Фінляндії побудована саме за таким системним принципом, оскільки є чітке розуміння, що вибіркова інноваційна політика не приведе країну до інноваційних лідерів, а отже, і до зростання національної продуктивності та конкурентоспроможності.

6) Розвиток факторів інноваційного виробництва. Підприємства потребують не лише ІКТ, але й доступу до інших ключових факторів, таких як цифрова інфраструктура, кваліфікована робоча сила, нові знання. Наявність цифрової інфраструктури набуває надзвичайно великого значення для розвитку країн. Так, багато країн прийняли та впроваджують відповідні національні програми. Наприклад, в Індії діє програма «Цифрова Індія» (“Digital India”), яка ставить за мету забезпечення доступу до швидкісного Інтернету мобільного зв’язку в кожному селі.

Забезпечення доступу до якісної освіти є фактором довгострокового розвитку для всіх без винятку країн. Все більше країн приходять до розуміння, що талант є визначальним дже-

релом конкурентних переваг, тому освіта є важливим компонентом інноваційних стратегій. Боротьба за таланти в світі зростає. Проте інноваційний розвиток потребує не лише якісної освіти, але й фокусування на освіті в галузі науки, технологій, інженерії та математики (STEM – science, technology, engineering, and math), що передбачає розвиток критичного та аналітичного мислення. Останнім часом освітня концепція STEM розширилась завдяки додаванню підприємництва (STEEM – science, technology, engineering, entrepreneurship and math). Підприємництво є важливим фактором економічного розвитку країни. Тому уряди країн повинні всіляко підтримувати підприємництво, зокрема шляхом розвитку підприємницької інфраструктури. Дитячий Фонд ООН (ЮНІСЕФ) запровадив глобальну мережу інноваційних лабораторій, які функціонують як акселератори, поєднуючи бізнес, університети, владу та громадянське суспільство у пошуку рішень проблем, які стоять перед дітьми та молоддю в глобальному масштабі. Лабораторії створюють можливості для молодих людей реалізувати свої новаторські ідеї щодо вирішення актуальних проблем, які стоять перед тією чи іншою локальною громадою, допомагають у створенні відповідних команд та становленні локальних лідерів.

Важливу функцію просування стартап-ідей виконують інноваційні бізнес-інкубатори. У Вашингтоні зареєстровані 1 776 глобальних інкубаторів, які просувають підприємницькі бізнес-ідеї з метою знаходження інвесторів. Важливою є підтримка інноваційної активності малих та середніх підприємств. Так, наприклад, в Індії створено спеціальне Міністерство мікропідприємств, малих та середніх підприємств (ММСП), яке впроваджує програми з підтримки підприємництва, зокрема надаються гранти та різноманітні стимули для заохочення ММСП в селах до інноваційної діяльності, створення кластерних мереж тощо.

Зростає кількість країн, які використовують інноваційні ваучери для стимулювання інновацій. Інноваційні ваучери – це недорогі гранти, як правило, від 5 до 10 тис. дол. США, метою яких є стимулювання науково-дослідної діяльності молодих інноваційних фірм та стартапів у співробітництві з державними науковими інститутами. Індія та Молдова є одними з країн, які успішно застосовують цей інструмент.

7) Розробка та впровадження національних інноваційних та промислових стратегій. Хоча інновації більшою мірою обумовлені підприємницьким та приватним секторами, державна політика відіграє стратегічну роль. Національні інноваційні стратегії визначають шляхи підвищення конкурентоспроможності країни в глобальній інноваційно-орієнтованій економіці. Наприклад, в 2010 р. в Індії було засновано Національну інноваційну раду для визначення нової дорожньої карти в сфері науки та інновацій, а для забезпечення її фінансування – Раду з науки та проектування. В 2013 р. уряд Індії зробив Заяву щодо наукової, технологічної та інноваційної політики, де зазначалося, що Індія досі не приділяла необхідної уваги інноваціям як інструменту політики, а також було вирішено розробити Нову парадигму в сфері науки, технологій та інновацій. План сфокусований на інтеграції науки, технологій та інновацій з метою створення соціальних благ та економічного благополуччя, а суспільство Індії визнано головним стейкхолдером цього процесу, центральну роль відведено підприємництву. Планом передбачено збільшення частки НДДКР у ВВП Індії з 0,85% до 2% до 2020 р. Ще одним прикладом може бути Гана, де в 2010 р. прийнято Національну наукову, технологічну та інноваційну політику. Більше п'ятдесяти країн розробили національні інноваційні стратегії. Додатково до національних стратегій багато успішних країн заснували національні інноваційні агенції з метою впровадження національної інноваційної політики. Наприклад, Кенія, Індія, Малайзія, Таїланд, В'єтнам заснували свої національні інноваційні агенції. Окрім інших завдань, ці агенції здійснюють підтримку малих та середніх підприємств, сприяють впровадженню кращих процесів та технологій, здійснюють навчання інноваційним навичкам та компетенціям, сприяють трансферу знань та технологій від університетів та лабораторій до приватного сектору, надають підтримку в інтеграції локальних підприємств до глобальних виробничих ланцюгів.

Узагальнюючи вивчений світовий досвід, експерти «Глобального інноваційного індексу» пропонують чотирьохрівневу піраміду впровадження інноваційної політики країни (рис. 2). Перший рівень представлений базовими умовами ведення бізнесу в країні, верховенством права, конкурентними ринками, гнучкими ринками робочої сили, ефективним захистом прав власності (зокрема, інтелектуальної) та культурою довіри (принципи 1–3). Без цих ключових компонентів навіть досконала інно-

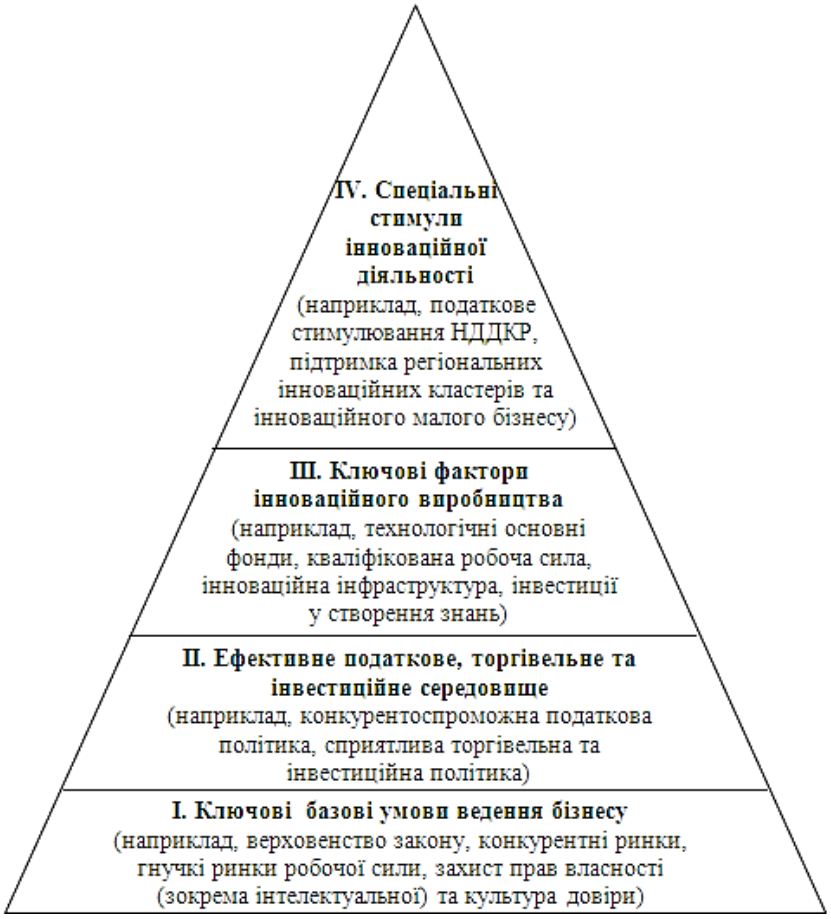


Рис. 2. Чотирьохрівнева піраміда впровадження інноваційної політики країни

Джерело: [7, с. 96]

ваційна та промислова політика не працюватимуть.

Наступний рівень включає ефективне податкове, торговельне та інвестиційне середовище. Це середовище повинно стимулювати торгівлю та прямі іноземні інвестиції. Третій рівень передбачає забезпечення інноваційного виробництва необхідними факторами, а саме технологічними основними фондами, кваліфікованою робочою силою, інноваційною інфраструктурою (принципи 4, 5). Проте навіть цих трьох рівнів недостатньо, адже вони лише забезпечують включення до інноваційного процесу, проте успіх забезпечує четвертий рівень – ефективно розроблені стимули інноваційної діяльності з урахуванням конкурентних переваг та недоліків країни. Інноваційна політика включає такі інструменти, як податкове стимулювання НДДКР, підтримка регіональних інноваційних кластерів та інноваційного малого бізнесу. Частіше країни фокусуються лише на найвищому рівні піраміди, оскільки його інструменти неважко впровадити та вони, як правило, не викликають спротиву. Водночас забезпечення 1–3 рівнів піраміди є набагато складнішим, оскільки зачіпаються вкорінені інтереси в державному та приватному секторах.

Висновки з цього дослідження. Ключовими тенденціями розвитку інноваційної сфери в 2016 р., згідно з оцінками експертів «Глобального інноваційного індексу», є такі: необхідність конкуренції в інноваційній сфері з боку країн, що розвиваються; подальше становлення мультиполярності світу за рівнем розвитку інновацій; інтернаціоналізація інноваційної сфери; необхідність системного підходу до покращення кількісних та якісних показників інноваційного розвитку; збалансована роль уряду в інноваційному розвитку країни; диверсифікація інноваційної політики; розвиток факторів інноваційного виробництва; розробка та впровадження національних інноваційних та промислових стратегій.

Чотирьохрівнева піраміда впровадження інноваційної політики країни, запропонована

експертами «Глобального інноваційного індексу», яка передбачає не лише стимулювання інноваційної діяльності, але й розвиток базових умов ведення бізнесу, створення сприятливого конкурентного середовища, розвиток ключових факторів інноваційного виробництва, довела свою дієвість в країнах-лідерах інноваційного розвитку. Проблемою інноваційного розвитку більшості країн, що розвиваються, є нерозвинуте інституційне середовище, що є наслідком побудови інноваційної політики лише на стимулюванні інноваційної діяльності без розвитку інших складових чотирьохрівневої піраміди. Національна інноваційна система, розбудована за чотирма вищерозглянутими рівнями інноваційної політики, є готовою до ефективної інтеграції в глобальний простір, що забезпечує країні конкурентні переваги та є стимулом до розвитку [8].

ЛІТЕРАТУРА:

1. The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation [editors: S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent]. – Fontainebleau, Ithaca, Geneva : Cornell University, INSEAD, WIPO, 2016. – 422 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf.

2. World Development Report 2014: Risk and Opportunity: Managing Risk for Development // The World Bank. 2014. – 344 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/EXTNWDR2013/Resources/8258024-1352909193861/8936935-1356011448215/8986901-1380046989056/WDR-2014_Complete_Report.pdf.

3. Transition Report 2014: Innovation in Transition // European Bank for Reconstruction and Development. – 2014. – 126 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-2014.html.

4. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2013–2014 / K. Schwab, X. Sala-i-Martín. – Geneva : World Economic Forum, 2013. – 551 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

5. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм, демократія / Й. Шумпетер. – М. : Ексмо, 2007. – 864 с.

6. Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs / [L. Keeley, H. Walters, R. Pikkel, B. Quinn]. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2013. – 276 p.

7. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development / [editors: S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent]. – Fontainebleau, Ithaca, Geneva : Cornell University, INSEAD, WIPO, 2015. – 418 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf.

8. Єрмакова О.А. Інституційні важелі вдосконалення регіональної інноваційної політики України в контексті глобальних викликів : [монографія] / О. А. Єрмакова. – О. : ІПРЕЕД НАНУ, 2017. – 394 с.

УДК 658.5

Особливості розвитку підприємництва в аграрній сфері регіону

Загребаленко К.С.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Кареба М.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Статтю присвячено питанням розвитку підприємництва в аграрній сфері. Визначено галузеві особливості агропідприємництва в економіці України. Систематизовано методологічні підходи до дослідження підприємництва з урахуванням дії економічних законів під час формування ефективної аграрної політики регіону. Проаналізовано основні показники, які характеризують розвиток підприємництва в Миколаївській області.

Ключові слова: підприємництво, аграрна сфера, об'єктивні економічні закони, аграрна політика, виробничі відносини, продуктивні сили.

Загребаленко К.С., Кареба М.И. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ РЕГИОНА

Статья посвящена вопросам развития предпринимательства в аграрной сфере. Определены отраслевые особенности агропредпринимательства в экономике Украины. Систематизированы методологические подходы к исследованию предпринимательства с учетом действия экономических законов при формировании эффективной аграрной политики региона. Проанализированы основные показатели, характеризующие развитие предпринимательства в Николаевской области.

Ключевые слова: предпринимательство, аграрная сфера, объективные экономические законы, аграрная политика, производственные отношения, производительные силы.

Zagrebalenko K.S., Kareba M.I. FEATURES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE AGRARIAN SPHERE OF THE REGION

The article is devoted to issues of entrepreneurship development in the agrarian sector. The branch features of agro entrepreneurship in the Ukrainian economy are determined. The methodological approaches to entrepreneurship research are systematized taking into account the effect of economic laws in the formation of an effective agricultural policy of the region. The main indicators characterizing the development of entrepreneurship in the Mykolaiv region are analyzed.

Keywords: entrepreneurship, agrarian sphere, objective economic laws, agrarian policy, industrial relations, productive forces.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний розвиток ринкової економіки розглядає підприємництво як найбільш ефективний спосіб господарювання, який дає змогу отримати найбільший дохід за найменших витрат. У ринковій системі «підприємництво» є самостійним чинником господарської діяльності, яка передбачає використання всіх наявних ресурсів (праця, земля і капітал) з максимальною економічною ефективністю. Це особливо актуально для сільського господарства, де активно відбуваються трансформаційні процеси. Крім того, запровадження приватної власності на землю та інші засоби виробництва зумовило активний розвиток нових форм господарювання, видів сільськогосподарських організацій. Позначилися адекватні інституційні зміни в аграрній сфері, у формах і розмірах сільськогосподарського виробництва. Складається нова ситуація в масштабах концентрації виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти організації підприємництва в країні загалом та в сільському господарстві зокрема досліджуються у працях таких вітчизняних вчених, як, зокрема, Н.О. Афендікова, Л.Г. Капранова, О.М. Кашуба, О.М. Матусова, Т.Т. Небоженко, Г.В. Судак.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В усьому світі підприємництво відіграє провідну роль в економічному розвитку країни (регіону). Особистісні

© Загребаленко К.С., Кареба М.І.

якості підприємців (професійні й особистісні якості на основі новаторства, вміння організувати свою працю і діяльність найманих працівників) разом з використанням прогресивних засобів праці сприяють економічному зростанню. Підприємницька діяльність є індикатором національної економіки, своєрідним «лакмусовим папером» [4]. Але за всіх передумов, що існують, підприємницька діяльність в Україні перебуває в дуже важких умовах існування, зокрема в сільському господарстві. Подальший розвиток ситуації у сфері малого підприємництва потребує конкретніших досліджень причин, які стримують його розвиток.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз сучасного стану та проблем розвитку підприємництва разом з економічними законами в аграрній сфері на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємницька діяльність в різних сферах економічної діяльності розвивається з урахуванням специфічних особливостей. Галузева структура підприємництва в економіці України представлена переважно розвитком торгівлі, що не здійснює виробничу діяльність, а розвиває сферу обміну. Така галузева структура національного господарства не є оптимальною, тому що не сприяє збільшенню темпів економічного зростання, основою якого є нарощування темпів виробництва, тому розвиток аграрної сфери є пріоритетним напрямом регіонального розвитку.

Щоб визначити стратегічний напрям у розвитку підприємництва, необхідно дослідити особливості розвитку підприємництва в аграрній сфері (табл. 1).

Виявлення особливих умов розвитку підприємництва в аграрній сфері або в будь-якій іншій сфері діяльності сприяє формуванню напрямів ефективної державної підтримки розвитку підприємництва.

З метою вдосконалення аграрної політики регіону розглянемо основні показники діяльності підприємництва в Миколаївській області (табл. 2).

Аналізуючи діяльність підприємництва регіону в аграрній сфері економіки Миколаївської області, можна виділити такі особливості.

1) Скорочення кількості суб'єктів підприємництва і зниження середньооблікової чисельності працівників на регіональному рівні, проте зростання обох показників в аграрній сфері. Скорочення по області призводять до збільшення безробіття або міграції найбільш активної частини працездатного населення.

2) Незначна частка сільського господарства в галузевій структурі підприємництва, значення якої дещо зростає, що свідчить про розвиток окремих підгалузей аграрної сфери регіону.

3) Збільшення середньомісячної заробітної плати та обсягу інвестицій в основний капітал в аграрному секторі з більшою динамікою, що сприяє економічному зростанню розвитку регіону з рівною кількістю сільського і міського населення.

З метою підвищення ефективності проведеної аграрної політики необхідно забез-

Таблиця 1

Ознаки розвитку підприємництва в аграрній сфері економіки

Ознаки	Підприємництво в аграрній сфері
Ризиковий характер її здійснення	Високі ризики, оскільки це вимагає великих інвестицій у виробництво.
Економічний зміст діяльності	Діяльність здійснюється в сфері виробництва.
Види доходу	Прибуток від реалізації виробленої сільськогосподарської продукції.
Тип господарювання	Поєднання товарного виробництва (фермерського господарства) і натурального господарства (особисте підсобне господарство).
Новаторство (інноваційність діяльності)	Високий рівень інноваційності визначається у вигляді нового продукту, виробничої технології тощо.
Соціальна відповідальність	Високий ступінь соціальної відповідальності, яка визначається забезпеченням продовольчої безпеки країни, виробництвом екологічно безпечними продуктами харчування, забезпеченням робочих місць в сільській місцевості тощо.
Вплив зовнішніх факторів	Крім загальних зовнішніх чинників (політична обстановка, світові економічні тенденції тощо), на результат діяльності впливають природно-кліматичні умови.

Таблиця 2

Основні показники діяльності підприємництва в Миколаївській області [2]

Показники	2015 р.		2016 р.		Темпи зростання,%	
	всього по області	зокрема, сільське господарство	всього по області	зокрема, сільське господарство	всього по області	зокрема, сільське господарство
Кількість підприємств, од.	10 569	3 696	10 051	3 842	95,1	104,0
Галузева структура, %	100,0	35,0	100,0	38,2	–	109,3
Середня чисельність працівників, осіб	119 716	23 044	119 627	23 770	99,9	103,2
Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника, грн.	3 984	2 793	4 887	3 553,0	122,7	127,2
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, млн. грн.	96 831,3	12 756,2	120 058,6	14 603,4	124,0	114,5
Капітальні інвестиції, млн. грн.	5 761,5	1 118,1	9 143,2	2 301,4	158,7	205,8

печити врахування особливостей розвитку підприємництва в аграрній сфері. Для цього необхідно розвивати всі етапи суспільного відтворення (виробництво, розподіл, обмін і споживання виробленої сільськогосподарської продукції). А щоб забезпечити ефективність вжитих заходів аграрної політики регіону, необхідно визначити теоретичну основу функціонування підприємництва в аграрній сфері з урахуванням вимог об'єктивних економічних законів. Загалом методологію ефективної аграрної політики як загальний підхід до дослідження ефективності розвитку підприємництва в аграрній сфері регіону можна представити таким чином (рис. 1).

Об'єктивні економічні закони розвитку підприємництва в аграрній сфері – це стійкі і повторювані причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності економічних явищ в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції та послуг на різних щаблях розвитку тієї чи іншої системи виробничих відносин [5].

Економічні закони можна розділити на такі групи: загальні економічні закони, тобто закони, властиві всім без винятку історичним епохам, формам власності і господарської діяльності (закон попиту, пропозиції, закон вартості тощо); специфічні економічні закони (приватні), тобто закони, властиві конкретним стадіям господарської діяльності (закони інноваційних процесів, закон відтворення трудових ресурсів тощо).



Рис. 1. Сукупність методичних підходів до дослідження ефективності розвитку підприємництва в аграрній сфері на державному та регіональному рівнях

Вивчення об'єктивних економічних законів і застосування їх в аграрній сфері сприяють зростанню економічної ефективності. Оскільки діяльність в аграрній сфері здійснюється перш за все у сфері виробництва, то розвиток виробничих відносин і продуктивних сил є основою для підвищення про-

дуктивності в сфері сільського господарства регіону.

Між працівниками формуються виробничі відносини, які реалізуються в рамках власності на засоби виробництва. Ефективні виробничі відносини суперечать економічним потребам та економічним інтересам окремих людей (підприємця і найманого працівника). Так, економічні інтереси підприємця і найманого працівника визначаються отриманням максимального прибутку і бажанням отримати більшу заробітну плату. Отримання максимального прибутку залежить від ефективного використання наявних ресурсів, а зростання заробітної плати найманого працівника – від кваліфікації.

Зростання продуктивності праці сприяє оптимізації економічних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, тобто з боку підприємця підвищується ефективність використання засобів виробництва за рахунок впровадження наукових досягнень у виробництво (інноваційність бізнесу). Розвиток засобів виробництва передбачає постійне підвищення знань і кваліфікації найманих працівників. Модернізація засобів виробництва в аграрній сфері сприяє переходу робочої сили на більш високий рівень розвитку, що служить матеріальною основою високопродуктивної праці і робить витрати працівника більш продуктивними. Все це стимулює відтворення трудових ресурсів і збільшення продуктивності праці в аграрній сфері.

Слід додати, що вдосконалення виробничих відносин сприяє розвитку не тільки засобів виробництва, але й соціальної рівноваги в суспільстві (соціальної відповідальності підприємця). Рішення проблеми соціальної справедливості здійснюється залежно від суспільної значимості виду підприємницької діяльності, її необхідності для суспільства, зокрема для реалізації економічних інтересів людей. Розвиток підприємництва в аграрній сфері підвищує рівень якості життя сільського населення за рахунок організації додаткових робочих місць, сприяє відтворенню трудових ресурсів і самозайнятості сільського населення як власника бізнесу (фермерські господарства).

Також слід враховувати закон пропорційного розвитку з метою оптимізації міжгалузевих пропорцій. Неможливо розвивати підприємництво в аграрній сфері в певних галузях без структурної перебудови всієї регіональної політики. Для Миколаївської області з нерівною кількістю сільського і міського населення (786,1 тис. мешканців міст і 364,0 тис. осіб сільських жителів) [] зростання підприємництва в аграрній сфері буде сприяти вирівнюванню економічного і соціального розвитку районів регіонів в умовах територіальної спеціалізації господарств.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи результати дослідження, можемо зазначити, що сучасний розвиток підприємництва характеризується невисокою часткою сільського господарства.

Активну роль в розвитку підприємництва в аграрній сфері відіграє закон вартості. Застосування закону вартості дасть змогу усунути різницю між ціною виробника і кінцевою ціною сільськогосподарської продукції. Облік закону вартості в аграрній сфері дасть можливість забезпечити розширення матеріальної бази і раціональне використання робочого часу, що загалом сприяє зростанню продуктивності.

Збільшення темпів економічного розвитку в аграрній сфері неможливе без проведення ефективної аграрної політики, яка сприяє створенню сприятливих умов для розвитку підприємництва. При цьому необхідно враховувати об'єктивні економічні закони розвитку підприємництва в цій сфері, що дасть змогу підвищити ефективність проведених заходів щодо державної підтримки сільського господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Афендікова Н.О. Проблеми розвитку підприємництва в сільському господарстві України / Н.О. Афендікова // Агросвіт. – 2014. – № 14. – С. 21–25.

2. Головне управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mk.ukrstat.gov.ua.

3. Збарський В.К. Управління розвитком малих сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 1. – С. 108–115.

4. Капранова Л.Г. Сучасний стан підприємництва в Україні / Л.Г. Капранова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – Вип. 31 (1). – С. 315–325.

5. Кашуба О.М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку / О.М. Кашуба // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 103–106.

6. Матусова О.М. Сутність і класифікація малого сільського підприємництва / О.М. Матусова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2016. – № 1. – С. 12–17.

УДК 338.24:332.14

Оцінка результативності антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону на прикладі Закарпатської області

Кучінка Т.В.
аспірант кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

У статті обґрунтовано методику оцінки результативності антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону на прикладі Закарпатської області. Оцінку проведено за результатами моніторингу складових економічної кризи (економічної, соціальної, енергетичної, продовольчої, зовнішньоекономічної, фінансової, виробничої, інвестиційно-інноваційної, соціальної) що дало змогу виявити негативні наслідки прояву економічної кризи. Проведено зіставлення фактичних значень індикаторів з характеристичними значеннями, які визначають стан економічної кризи. Зроблено висновок про необхідність вдосконалення складових механізму антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону.

Ключові слова: економічна криза, індикатор, індекс, інтегральний індикатор, антикризове управління.

Кучинка Т.В. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье обоснована методика оценки результативности антикризисного управления социально-экономическим развитием региона на примере Закарпатской области. Оценка проведена по результатам мониторинга составляющих экономического кризиса (экономической, социальной, энергетической, продовольственной, внешнеэкономической, финансовой, производственной, инвестиционно-инновационной, социальной) что позволило выявить негативные последствия проявления экономического кризиса. Проведено сопоставление фактических значений индикаторов с характеристическими значениями, которые определяют состояние экономического кризиса. Сделан вывод о необходимости совершенствования составляющих механизма антикризисного управления социально-экономическим развитием региона.

Ключевые слова: экономический кризис, индикатор, индекс, интегральный индикатор, антикризисное управление.

Kuchinka T.V. AN ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE CRISIS MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION ON THE EXAMPLE OF THE TRANSCARPATHIAN REGION

It has been proved in the article the methodology for assessing the effectiveness of the crisis management of socio-economic development of the region on the example of the Transcarpathian region. It has been carried in the assessment out on the basis of monitoring of the components of the economic crisis (economic, social, energy, food, foreign economic, financial, industrial, investment-innovation, social), which enabled to identify the negative effects of the economic crisis. It has been carried a comparison of the actual values of the indicators with the characteristic values that determine the state of the economic crisis is carried out. It has been made in the conclusion on the need to improve the components of the mechanism of crisis management of socio-economic development of the region.

Keywords: economic crisis, indicator, index, integral indicator, anti crisis management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою складовою механізму державного антикризового управління є оцінювання кризових процесів. Саме результати оцінювання виступають основою обґрунтування цілей управління та його основних об'єктів.

Результативність державного антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону можна визначити як цільова спрямованість на результативність заходів державного управління за умов комплексного та системного підходу до соціально-економічних процесів, які відбуваються на всіх рівнях розвитку національної економічної системи, на забезпечення досягнення кінцевих результатів, адекватних поставленим цілям управління. Оцінювання результативності – це визначення ступеня досягнення поставленої цілі, отримання корисності від здійснених заходів, економічного, соціального або іншого ефекту від застосування інструментів антикризової політики.

Для забезпечення оцінки результативності ключове значення має певна низка індикаторів. Для того щоб оцінити механізм антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону потрібно оцінити індикатори результативності щодо кожної складової

© Кучінка Т.В.

кризового процесу: економічної, інвестиційно-інноваційної, зовнішньоекономічної, соціальної, демографічної, фінансової, енергетичної, продовольчої, виробничої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню методики державного антикризового управління та підвищення рівня ефективності державного регуляторного впливу як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях приділяють увагу провідні науково-дослідні установи України: Національний інститут стратегічних досліджень, Міжнародний центр перспективних досліджень, Інститут еволюційної економіки, Інститут економіки та прогнозування НАН України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є обґрунтування методики оцінювання результативності та проведення моніторингу складових антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону на прикладі Закарпатської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка механізму антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону проводиться на основі теоретико-методологічного підходу. Даний підхід дає можливість комплексного оцінювання, що базується на теоретичному обґрунтуванні методів відбору індикаторів економічної кризи та нормування їх значень; врахування специфіки країни (регіону) і часу, рівня розвитку й відкритості економіки тощо. Важливою є необхідність комплексного вирішення проблеми економічної кризи, обґрунтування індикаторів економічної кризи та нормування їх значень.

Змістовними функціональними ознаками поняття економічної кризи, є сукупність загроз та несприятливих умов для соціально-економічного розвитку регіону. Функціональними ознаками являються дисбаланс економічної системи регіону, інфляційні процеси, зменшення інвестиційної привабливості регіону, підвищення цін на товари та послуги для населення, високий рівень безробіття, нестабільний розвиток соціально-економічної системи, незадоволення інтересів виробників продукції, структурна розбалансованість економічної системи та змінність її параметрів, нестабільність фінансово-економічних процесів. Таким чином, коло обраних індикаторів економічної кризи регіону має комплексно відбивати зазначені характеристики соціально-економічної системи та її середовища.

Методика оцінки результативності державного антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону складається з взаємопов'язаних етапів (рис. 1):

1) оцінювання стану розвитку національної економіки з позицій розвитку економічної кризи (оцінка складових економічної кризи та сукупності індикаторів кожної складової для визначення характеристик економічної кризи на рівні національної економіки);

2) оцінювання тенденцій розвитку окремих регіонів та визначення причин розвитку кризових процесів (оцінка складових економічної кризи та індикаторів кожної складової для визначення характеристик економічної кризи на регіональному рівні);

3) оцінювання результативності заходів антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону;

4) оцінювання комплексної результативності механізму антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону (визначення узагальненого інтегрального показника на рівні національної економіки та регіональному рівні, порівняльний аналіз узагальнених інтегральних показників та визначення ймовірних причин та наслідків відхилення узагальненого інтегрального показника регіону від середнього показника по країні).

Оцінка комплексної результативності механізму антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону має здійснюватися за таким алгоритмом побудови узагальненого інтегрального показника антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону: ідентифікація структурних складових економічної кризи; формування множини індикаторів для кожної складової економічної кризи; визначення оптимальних, порогових і граничних значень; нормування значень індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; моніторинг індикаторів, ієрархічне узгодження результатів та їх аналіз; побудова інтегрального індикатора для економіки країни; побудова інтегрального індикатора для економіки окремого регіону; порівняння значень інтегрального індикатора регіону та середнього по країні; обґрунтування ймовірних причин та наслідків відхилення індексу регіону від середнього по країні; розробка системи заходів підвищення рівня результативності механізму антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону [2, с. 137].

Для забезпечення оцінки результативності ключове значення має певна низка індикаторів (I_1, I_2,… I_n). Індикатори розвитку економічної системи – це параметри, які дозволяють



Рис. 1. Алгоритм методики оцінки комплексної результативності механізму антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону

Джерело: складено автором

оцінити розвиток економічної системи як єдиного комплексу та можливість динамічного її розвитку в майбутньому періоді. Вони, з одного боку, створюють можливість оцінки поточної ситуації в країні, з іншого – дозволяють відчути тенденції або явища, які наразі неможливо виявити [3, с. 105].

Для того щоб оцінити механізм антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону потрібно оцінити індикатори результативності щодо кожної складової кризового процесу: економічної, інвестиційно-інноваційної, зовнішньоекономічної, соціальної, демографічної, фінансової, енергетичної, продовольчої, виробничої. В узагальненому вигляді сукупність індикаторів включає в себе оцінку виробничого стану регіону, інноваційно-інвестиційну діяльність регіону, економічний стан регіону, демографічну ситуацію регіону, рівень соціального стану регіону, фінансовий стан регіону, енергетичну ситуацію регіону, зовнішньоекономічну ситуацію регіону, стан продовольчої діяльності.

Моніторинг структурних складових економічної кризи на регіональному рівні дає змогу сигналізувати про стан загрози, небезпеки, загострення, виникнення соціально-економічних протиріч, дестимулюючі показники розвитку регіон.

Моніторинг індикаторів кожної структурної складової економічної кризи на рівні регіону дає змогу визначити рівень економічної кризи. Діапазон характеристичних значень кожного індикатора вимірюється від 0 до 1 (або від 0 до 100 відсотків) та ділиться на п'ять значень $y_{кри}$; $y_{небезп}$; $y_{нездв}$; $y_{здв}$; $y_{опт}$ (табл. 1).

З метою виявлення результативності антикризового управління Закарпатської області необхідно провести порівняльний аналіз інтегральних показників оцінки результативності антикризового управління України та Закарпатської області. Порівняння доцільно здійснювати на основі визначення індексу, інтегрального індикатора та узагальненого інтегрального індикатора окремо для України та Закарпатської обл. Проведення порівняльної оцінки дає можливість визначити стан економічної кризи та визначити соціально-економічний розвиток Закарпатської обл.

Визначення індексів структурних складових економічної кризи (табл. 2).

Узагальнений інтегральний індикатор для національної економіки (I) розраховано за формулою (1):

Таблиця 1

Характеристика значень індикаторів економічної кризи

Параметри	Характеристика	Рівень, %
$у_0$	значення індикатора, яке характеризується як мінімальний або абсолютно небезпечний рівень	0
$у_{крит}$	значення індикатора, яке характеризується як критичний рівень	0,2 або 20%
$у_{небезп}$	значення індикатора, яке характеризується як небезпечний рівень	0,4 або 40 %
$у_{нездв}$	значення індикатора, яке характеризується як незадовільний рівень	0,6 або 60%
$у_{здв}$	значення індикатора, яке характеризується як задовільний рівень	0,8 або 80 %
$у_{опт}$	значення індикатора, яке характеризується як оптимальний рівень	1 або 100%

Джерело: розроблено автором на основі [4]

Таблиця 2

Індекси структурних складових економічної кризи

№ п/п	Структурні складові економічної кризи	Індекси на рівні України	Індекси на рівні Закарпатської обл.	Вагові коефіцієнти
1.	Виробнича складова економічної кризи	457,988	442,3208	0,1218
2.	Демографічна складова економічної кризи	42,16946	42,31922	0,0913
3.	Енергетична складова економічної кризи	47,97815	30,21762	0,1148
4.	Зовнішньоекономічна складова економічної кризи	66,00042	64,05083	0,1095
5.	Інвестиційно-інноваційна складова	15,95156	22,6965	0,1089
6.	Економічна складова	16,84833	14,88815	0,1224
7.	Продовольча складова економічної кризи	119,7795	72,11465	0,1007
8.	Соціальна складова економічної кризи	26,8125	19,11083	0,1013
9.	Фінансова складова економічної кризи (бюджетна)	10,03529	8,511944	0,1294

Джерело: розробка автора

$$I = \sum_m d_m I_m \quad (1)$$

де dm – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску показника/субіндекса m-ї складової економічної кризи в інтегральний індекс економічної кризи на рівні національної економіки; Im – інтегральний індикатор m-ї складової економічної кризи, де m = (1, 2, 3 … 9).

I = (457,988*0,1218)+(42,16946*0,0913)+
+(66,00042*0,1095)+(15,95156*0,1089)+
+(16,84833*0,1224)+(119,7795*0,1007)+
+(26,8125*0,1013)+(10,03529*0,1294) =
= 92,24378

Узагальнений інтегральний індикатор для окремого регіону (I) розраховано за формулою (2):

$$I = \sum_m d_m I_m \quad (2)$$

де d_r – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску показника/субіндекса m-ї складової економічної кризи в інтегральний індекс на регіональному рівні; I_r – інтегральний індикатор m-ї складової економічної кризи, де m = (1, 2, 3 … 9).

I = (442,3208*0,1218)+(42,31922*0,0913)+
+(64,05083*0,1095)+(22,6965*0,1089)+
+(14,88815*0,1224)+(72,11465*0,1007)+
+(19,11083*0,1013)+(8,511944*0,1294) =
= 82,81424

Проведений аналіз забезпечив можливість визначити основні складові, в яких спостерігаються прояви кризових процесів у Закарпатській області: виробнича, енергетична, зовнішньоекономічна, продовольча та соціальна.

Висновки з цього дослідження. Враховуючи результати попередніх досліджень [1-3, 5-6] результативності антикризового управління соціально-економічним розвитком на рівні регіону можна не тільки оцінити стан

досягнення визначених цілей антикризового управління, а й здійснити їх корегування з урахуванням зміни тенденцій соціально-економічного розвитку регіону.

Аналіз динаміки показників за складовими економічної кризи у Закарпатській області дозволили окреслити проблеми у певних сферах економічної діяльності регіону. Негативні тенденції спостерігаються у: виробничій (зменшення рівня рентабельності, діагностуються прояви збитковості операційної діяльності різних видів підприємств, зростає знос основних засобів що супроводжується виробничими застоями та зменшенням якості виготовленої продукції), енергетичній (низький рівень якості власних паливно-енергетичних джерел, висока потреба у паливно-енергетичних ресурсах, висока імпортна залежність та високий рівень енергоємності ВВП/ВРП), зовнішньоекономічній (критичний стан відкритості економіки, коефіцієнту покриття експортом імпорту, частки країн-партнерів у загальному обсязі експортно-імпортних операцій, частки провідного товару в експорті та імпорті товарів), продовольчій (недостатній рівнень виробництва, споживання продуктів, не раціональне використання продуктів, малоефективне використання земель), соціальній (підвищення життєвого рівня населення, зниження рівня безробіття; створення умов для подолання бідності і надмірного майнового розшарування в суспільстві; створення ефективної системи соціального захисту людини, охорони та відновлення її фізичного і духовного здоров'я, ліквідації негативних явищ) сферах діяльності.

Окреслені тенденції доцільно враховувати при уточненні поточних та стратегічних цілей антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нагавичко Т. О. Визначення поняття результативності [Електронний ресурс] / Т. О. Нагавичко. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1389/1/Determination%20of%20concept%20of%20effectiveness.pdf.

2. Мартиненко В. В. Теоретико-методичні засади оцінки економічної безпеки національної економіки [Електронний ресурс] / В. В. Мартиненко. – Режим доступу: http:// file:///C:/Users/%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB/Downloads/ecpros_2015_93_14.pdf.

3. Черничко Т. В. Забезпечення збалансованого розвитку економічної системи в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки / Тетяна Володимирівна Черничко, Станіслав Федорович Черничко // Економіка і суспільство. Електронне наукове видання. – Мукачево, 2016. – Випуск 3. – С. 103-108. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/18.pdf.

4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

5. Стегней М.І. Екологічний компонент у системі сталого регіонального розвитку / М. І. Стегней, А.-М.І. Архангельська // Економіка та суспільство. – 2017. – № 9. – С. 798-802.

6. Стегней М. І. Фінансова стійкість місцевих бюджетів як фактор впливу на інвестиційну привабливість регіону / М. І. Стегней, І. В. Лінтур // Економіка та суспільство. – 2017. – № 9. – С. 1053-1060.

УДК 332.13:334.78

Особливості просторової інтеграції бізнесу в умовах постіндустріального розвитку: побудова просторової матриці

Кушнірецька О.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник сектору просторового розвитку
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»

Ткаченко О.О.
здобувач
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»

У статті досліджено процеси просторової організації бізнесу в контексті інтеграційних взаємодій у сучасних геопросторових умовах суспільно-економічного розвитку. Здійснено систематизацію та типологізацію просторових форм організації бізнесу, окреслено основні чинники просторової організації бізнесу.
Ключові слова: простір, територія, просторова організація, бізнес, інтеграційні взаємодії.

Кушнирецкая А.В., Ткаченко А.А. ОСОБЕННОСТИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ПОСТРОЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ МАТРИЦЫ

В статье исследованы процессы пространственной организации бизнеса в контексте интеграционных взаимодействий в современных геопространственных условиях общественно-экономического развития. Осуществлены систематизация и типологизация пространственных форм организации бизнеса, обозначены основные факторы пространственной организации бизнеса.
Ключевые слова: пространство, территория, пространственная организация, бизнес, интеграционные взаимодействия.

Kushniretskaya O.V., Tkachenko A.A. FEATURES OF SPATIAL BUSINESS INTEGRATION IN CONDITIONS OF POST-INDUSTRIAL DEVELOPMENT: THE CONSTRUCTION OF A SPATIAL MATRIX

The article investigates the processes of spatial organization of business in the context of integration interactions in the current geo-spatial conditions of socio-economic development; the systematization and typology of spatial forms of business organization is carried out; the main factors of spatial organization of business are outlined.
Keywords: space, territory, spatial organization, business, integration interactions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку світового господарства ми є свідками не лише інноваційних та інформаційних проривів у всіх сферах людської діяльності, а й трансформаційних процесів у просторовій організації економічних систем. Глобалізація економічного простору та пов'язана з нею децентралізація управлінських ресурсів національних господарських та адміністративних систем у XXI ст. виводять науково-практичну дискусію на нові обрії досліджень ключових детермінантів економічного життя. Сьогодні ми не можемо говорити про конкурентоспроможність національної економіки, національних виробництв, окремих галузей національного господарства, якщо не будемо вести комплексної дискусії про конкурентоспроможність у контексті просторової організації бізнесу. Саме форми просторової організації бізнесу стають ключовими гравцями та контрагентами економічного життя окремих держав та світу загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями процесів просторової організації бізнесу, виокремлення ключових факторів оптимального розміщення господарства та напрацюванням механізмів регулювання просторової організації ділової активності займалися такі вчені, як І.Г. фон Тюнен, А.Е. Шеффле, А. Вебер, В. Кристаллер, А. Льош, В. Лаунгардт, М. Потрер, П. Кругман. Серед української наукової школи слід виділити знані наукові дослідження К.Т. Воблого, М.М. Паламарчука, О.Г. Топчієва, Ф.Д. Заставного, О.І. Шаблія, З.С. Варналія, М.І. Фащевського, Л.Т. Шевчук тощо. Однак, незважаючи на велику кількість різноманітних теорій та концепцій, що прямо чи опосередковано торкаються питань просторової організації бізнесу, досі не виро-

© Кушнірецька О.В., Ткаченко О.О.

блено цілісної та логічно завершеної теорії просторової організації бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Малодослідженими сьогодні є питання впорядкування понятійно-термінологічного апарату дослідження просторової організації бізнесу, виділення її форм, ключових детермінантів інтеграції ділової активності та напрацювання інструментарію для аналізу та оцінки даних процесів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування процесів просторової організації та інтеграції бізнесу в сучасних геопросторових умовах суспільно-економічного розвитку а також систематизація та типологізація просторових форм організації бізнесу, окреслення основних чинників просторової організації бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміна виробничої парадигми, що супроводжується тотальною глобалізацією, інформатизацією, віртуалізацією, зумовлює зміну форм та методів організації бізнесу як у частині забезпечення його організаційно-управлінського супроводу, так і в частині процесу компонування доданої вартості. Зокрема, якщо в індустріальну добу виробничо-господарські системи тяжіли до місця локалізації безпосередньо задіяних у виробничому процесі ключових економіко-географічних факторів виробництва (природні, трудові, енергетичні ресурси, фінансовий та підприємницький капітал), то в постіндустріальну (постмодерну) добу внаслідок розвитку глобалізаційних процесів та пов'язаних із ними процесів інтернаціоналізації капіталів та потужного розвитку інформаційних мереж та новітніх технологій, відбувається розмивання традиційних територіальних меж організації ділової активності.

Глибинні трансформації світового економічного розвитку на зламі XX–XXI ст., що супроводжувалися технологічними, інноваційними та когнітивними проривами в усіх сферах людської діяльності в умовах сучасного поширення мережевого сценарію економічного розвитку, відбиваються на зміні розуміння та ваги ключових детермінантів економічних систем. Як зазначають автори [1, с. 4], «традиційні економіко-географічні чинники конкурентоспроможності територій (природні, трудові та енергетичні ресурси, нагромаджений капітал тощо) дедалі відчутніше втрачають вирішальну роль для якості просторового розвитку», що, своєю чергою, актуалізує «екстериторіальність» локальних економічних спільнот, за якої належність території до національних господарських комплексів стає набагато менш значущою, ніж її залученість до глобальних ланцюгів створення вартості». У сучасних умовах світогосподарського порядку саме інтеграційні процеси стають наріжним каменем формування нових форм суспільно-економічних взаємодій та творення нових сенсів та цінностей, а просторова інтеграція бізнесу, своєю чергою, виступає новітньою формою організації ділової активності у просторових системах різних ієрархічних рівнів.

Логіко-семантичне поле дослідження процесів просторової інтеграції бізнесу вимагає розгляду даного феномену через призму триєдино взаємопов'язаних категорій, а саме «простір – організація – інтеграція». Нині не існує єдиного наукового підходу до визначення поняття «просторова організація бізнесу», оскільки наукова дискусія, з одного боку, нещодавно почала оперувати поняттям простору як одного з ключових детермінантів розвитку економічних систем, а з іншого боку, нині існує велика кількість термінологічних неузгоджень щодо можливості ототожнення чи, навпаки, необхідності виділення просторової організації соціально-економічних систем в окрему наукову категорію (на противагу усталеній категорії територіальної організації).

Територіальна організація суспільства розглядається як «об'ємна» проекція інноваційних технологічних і соціальних циклів на геопросторі [2, с. 64]. Г.П. Підгрушний визначає територіальну організацію суспільства як зумовлений об'єктивними закономірностями та суб'єктивними чинниками процес просторового впорядкування життєдіяльності суспільства, що проявляється у формуванні його різноманітних територіальних утворень [3, с. 49]. Як похідна від територіальної організації суспільства територіальна організація господарства, за визначенням М.І. Фащевського, є процесом «цілеспрямованого впорядкування у просторі різноманітних його компонентів і означає відношення між продуктивними силами території, суб'єктами підприємництва, органами місцевої влади та місцевого самоврядування, яке здійснюється через економічні та адміністративно-управлінські механізми, забезпечуючи спеціалізацію, комплексність та системність розвитку регіонів» [4, с. 17]. Своєю чергою, просторова організація економіки визначається, як структурно-

параметричне та просторово-часове впорядкування та узгодження елементів і зв'язків, яке забезпечує ефективність використання його потенціалу, а «просторова організація регіону є функцією від використання регіональних можливостей та інтересів, що великою мірою визначається особливостями території та дії зовнішніх внутрішніх чинників» [5, с. 26].

Ключовим аспектом дослідження просторової організації бізнесу, на нашу думку, є виділення доволі гнучкої когнітивної «межі» у розумінні простору та території в контексті організації явищ, процесів та суспільних систем загалом. Наприклад, за одним з означень територія визначається як обмежена частина твердої поверхні Землі з природними й антропогенними властивостями, що характеризується протяжністю (площею) як особливим видом просторового ресурсу, географічним положенням та іншими якостями, а простір – тривимірне вмістилище речей, явищ і процесів, що інтуїтивно розуміється як арена дій, загальний контейнер для всіх об'єктів, сутність певної системи [6, с. 355, 267].

У цьому контексті струнокості теоретичній аргументації, на нашу думку, надає розгляд категорії простору та території з позиції екстраполяції філософського осмислення та співвідношення понять «абстрактне – конкретне». Як відомо, «конкретне» є категорією, яка відображає «абстрактне» у його реальному вигляді, звідси – когнітивно зумовлюється необхідність проекції характеристик, змісту та якостей досліджуваного «абстрактного» на реальну (конкретну) площину, а саме на територіальну. Таким чином, територія, безумовно, є матеріальним базисом організації явищ і процесів у просторі, однак останній не обмежує їх конкретними параметричними рамками, а на основі узгодження елементів та суб'єктно-об'єктних взаємодій між ними творить їхню цілісну сутність. Суб'єктно-об'єктні інтеграційні взаємодії, своєю чергою, реалізуються у відповідних формах просторової інтеграції бізнесу, дефініція і класифікація яких перебуває у прямій залежності від підходів до визначення та ретроспективного розуміння форм просторової організації як такої. Тут слід зазначити, що, незважаючи на новітність даної категорії, її семантика та етимологія, безумовно, сягає основ регіоналістики, а тому її виокремлення слід безпосередньо пов'язувати з наявними теоретичним та категоріальним апаратом економічної науки. Зокрема, дослідження просторової організації бізнесу так чи інакше знаходять своє відображення у таких концепціях і теоріях розміщення господарства, як т. зв. «факторні» теорії (А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін, А. Лоріа), що сформували на основі вивчення факторів (чинників) розвитку і розміщення господарства основу наук про територіальну організацію господарства і регіональну економіку; «штандортні» моделі просторової організації виробництва (І.Г. фон Тюнен, В. Лаунгардт, А.Е. Шеффле, А. Вебер, В. Кристаллер, А. Льош); «інноваційні» теорії просторової організації економіки (Т. Хагерстранд, С. Хірш, А. Скотт, М. Столпер, Р. Волкер); теорії «регіонального економічного розвитку» (Л. Вальрас, Ф. Перру, Дж. Фрідман, В. Айзард, М. Портер) тощо.

Не вдаючись до детального аналізу наявних теорій, концепцій та моделей регіональної економіки, наведемо окремі підходи до генези просторової організації бізнесу. Наприклад, у площині теорій регіональної економіки традиційним є економічний підхід, за яким форми просторової організації бізнесу можна трактувати як конкретні (реальні) «елементи» організації економічного простору. Так, у дослідженнях А. Гранберга економічний простір є «насиченою територію, що вміщує безліч об'єктів і зв'язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, господарсько освоєні та рекреаційні площі, транспортні та інженерні мережі», а якість економічного простору визначається відповідними параметрами та характеристиками, найважливішими з яких є «щільність (чисельність населення, обсяг валового регіонального продукту, природні ресурси, основний капітал на одиницю площі), розміщення (показники рівномірності, диференціації, концентрації, розподілу населення та економічної діяльності), зв'язність (інтенсивність економічних зв'язків між частинами й елементами простору, умови мобільності товарів, послуг, капіталів і людей, що зумовлені розвитком транспортних та комунікаційних мереж)» [7, с. 25].

Теоретичне надбання класиків науки про розміщення продуктивних сил дає змогу виділити ресурсно-територіальний підхід до генези просторової організації бізнесу. Як відомо, панівною впродовж десятиліть на теренах України була концепція територіально-виробничих комплексів (ТВК) і економічного районування, міжгалузевих комплексів (МГК), які обґрунтовували необхідність і вигідність комплексної територіальної організації господарства. У цьому контексті прототипом сучасних інтеграційних взаємодій

було виокремлення великих територіально-господарських (виробничих) комплексів як одиниць єдиного економічного простору планової економіки.

Ще одним підходом до розуміння генези просторової організації та просторової інтеграції бізнесу є локалізаційний, або середовищний, підхід, за яким конструювання тієї чи іншої форми просторової організації бізнесу відбувається в умовах і під впливом якісно-кількісних характеристик місця (середовища) локалізації ділової активності, адже формування чи розвиток того чи іншого виду ділової активності має пряму залежність від середовища, в якому він розвивається. Зокрема, суб'єктно-об'єктні взаємодії та природа організації бізнесу в середовищі, наприклад, малого міста, села є цілковито відмінними від, скажімо, його організації у середовищі поліфункціональних взаємозв'язків великого міста, мегаполіса, метрополійного субрегіону тощо. Очевидно, кількісно-якісні передумови кожного з перелічених вище просторів має більш чи менш сприятливі чинники для формування тих чи інших форм просторової організації бізнесу. Середовищний підхід до розуміння просторової організації бізнесу тісно пов'язує та, безумовно, детермінує розвиток тих чи інших просторових форм організації ділової активності з ментально-ціннісними параметрами та культурним виміром місця їх виникнення. Так, наприклад, розкриваючи проблематику формування, структурування та управління економічним простором,. С.Л. Шульц у контексті розвитку метрополізаційних процесів, акцентує увагу на факті того, що мережеві структури як індикатори нових тенденцій просторової організації економіки і модернізації економіки міст «засвідчують закріплення нових стандартів життя населення постіндустріального суспільства та включення країни у глобалізовані процеси загалом» [8, с. 134]. Саме завдяки системі «метрополісних територій» стає можливим включення країн до масштабних проектів світової економіки. Отже, розвиток метрополізаційних процесів, які виражаються у концентрації економічного, культурного й інформаційного потенціалу розвитку суспільства у великих містах і зонах їх впливу, а також реалізація ними суспільно значимих функцій на світовому та макрорегіональному рівнях є причиною модифікації та розвитку нових форм просторової організації та інтеграції бізнесу [9; 10].

Слід наголосити, що у світогосподарському розвитку останніх десятиліть відбулася разюча зміна акцентів щодо розуміння ролі факторів розвитку господарюючих суб'єктів. В умовах сьогодення ключовими факторами розвитку є ефективне використання людського капіталу та накопичених знань, швидкість упровадження інновацій, уміння налагоджувати гнучкі контакти та досягати високого ступеню міжсуб'єктної довіри в процесах горизонтальних та вертикальних інтеграційних взаємодій. Особливої ваги набувають не стільки якісні характеристики території локалізації суб'єктів ділової активності, скільки якісні характеристики менеджерської команди господарюючих суб'єктів та далекоглядність стратегій організації виробництва і збуту, що створюють передумови якісно нового господарського середовища із власною траєкторією, динамікою і культурою розвитку.

Дослідження чинників просторової організації бізнесу в контексті процесів постіндустріальної трансформації економіки дало змогу виділити чотири групи чинників, що впливають на процеси просторової інтеграції бізнесу: глобалізаційно-цивілізаційні (пов'язані з інтернаціоналізацією капіталів та розмиванням просторових меж компонування доданої вартості); інформаційно-інноваційні (пов'язані з розвитком інформаційних мереж та формуванням нового формату організації ділової активності на основі використання інноваційних технологій); соціокультурні (пов'язані зі зміною ціннісної парадигми організації підприємницької активності та використанням креативної моделі економічної поведінки суб'єктів господарювання); інституційно-організаційні (пов'язані із запровадженням нових інститутів, форм, методів та технологій проектного планування та стимулювання багатоцільового просторового розвитку).

У цьому контексті розвиток просторової організації бізнесу, зокрема її форм, рухається по висхідній траєкторії – від локалізаційних форм через інтеграційні та мережеві форми до метапросторових форм організації бізнесу (венчурна, хмарна, віртуальна організація ділової активності). Наприклад, коли брати до уваги виробничу (індустріальну) гілку просторової організації бізнесу, то виділяємо градацію на традиційні локалізаційні форми (підприємства за видами економічної діяльної, виробничі майстерні, виробничі модулі і т. п.), інтеграційні форми (промислові зони, індустріальні парки, технопарки, виробничі кластери і т. п.), мережеві форми (ТНК, виробничі мережі і т. п.), а також метапросторові форми (онлайн-платформи, віртуальні пули тощо).

Зокрема, останні реально не поєднують традиційні фактори виробництва ні в певному місці, ні на певній території, а формують власний метапростір взаємодій (рис. 1).

У побудові вищенаведеної матриці покладена ідея виділення форм просторової організації на основі їх типологізації. Як відомо, типологізація як інструмент теоретико-методологічного впорядкування явищ і процесів є процесом їх виокремлення на групування за певними кваліфікаційними ознаками. На нашу думку, найбільш значущими кваліфікаційними ознаками для виділення форм просторової організації бізнесу є варіативність інтеграційних взаємодій (табл. 1).

Типологізація форм просторової організації бізнесу за кваліфікаційними ознаками інтеграційних взаємодій дала нам змогу сформувати просторову матрицю форм просторової організації бізнесу на основі тетралатеральних координат позиціонування ФПОБ, а саме: просторово-часова зв'язність суб'єктів-учасників форм просторової організації, масштаб інтеграції суб'єктів – учасників форм просторової організації у створення доданої цінності, статус інституціоналізації інтеграційних взаємодій, створення та дотримання норм та постулатів корпоративної етики та довіри.

Висновки з цього дослідження. Нині не існує єдиного наукового підходу до визначення

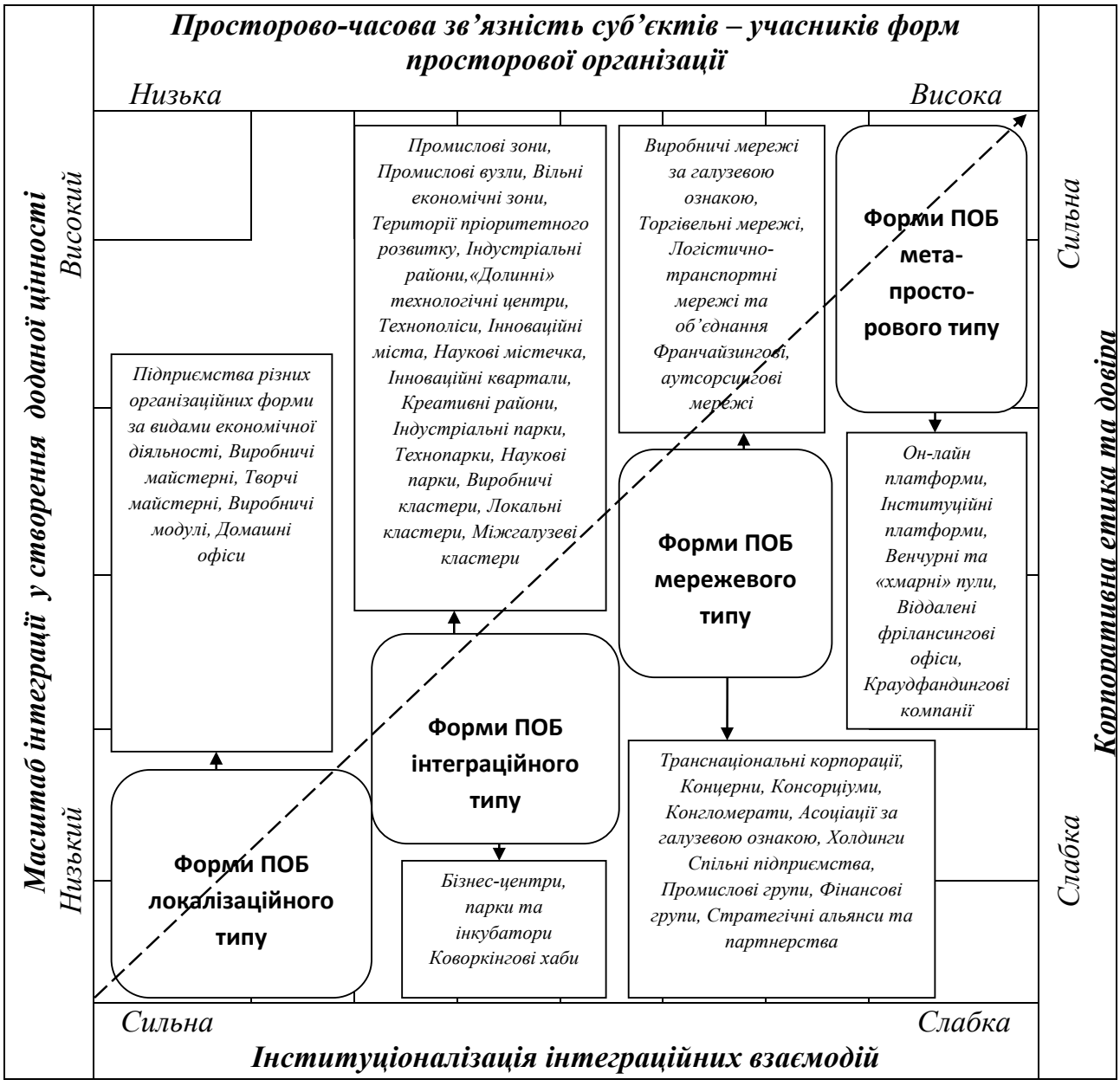


Рис. 1. Просторова матриця форм просторової організації бізнесу

Джерело: розробка авторів

Таблиця 1

Типологія форм просторової організації бізнесу (ФПОБ) за класифікаційними ознаками інтеграційних взаємодій

Ознака	Форми просторової організації бізнесу
тривалість здійснення господарської діяльності	ФПОБ, створені для ведення господарської діяльності та тривалий термін для отримання кінцевого господарського чи фінансового результату; ФПОБ, створені на середньострокову перспективу для виконання проміжних виробничо-господарських завдань; ФПОБ, створені на короткий термін для досягнення тимчасового тактичного ефекту
масштаб інтеграції суб'єктів – учасників форм просторової організації у створення доданої цінності	високоінтегровані ФПОБ; середньоінтегровані ФПОБ; квазіінтегровані ФПОБ; малоінтегровані ФПОБ
просторово-часова зв'язність суб'єктів – учасників форм просторової організації	ФПОБ із високим ступенем просторово-часової зв'язності: точкові, вузлові, зональні, ареальні; ФПОБ із середнім ступенем просторово-часової зв'язності: полісні, паркові; ФПОБ із низьким ступенем просторово-часової зв'язності: віддалені, віртуальні, хмарні
тип інтеграції	ФПОБ горизонтального типу інтеграції; ФПОБ вертикального типу інтеграції; ФПОБ статутного типу інтеграції; ФПОБ контрактного типу інтеграції; ФПОБ змішаного типу інтеграції
статус інституціоналізації інтеграційних взаємодій	ФПОБ формалізованого статутного типу на основі прав власності; ФПОБ на основі гучних ринкових угод та правових регуляторів організації взаємовідносин без переходу прав власності; неінституціоналізовані ФПОБ
інноваційність	традиційні ФПОБ; нові ФПОБ; інноваційні ФПОБ
концепція створення	ФПОБ виробничої концепції – виробництво продукції індивідуального, муніципального, регіонального, глобального масштабу; ФПОБ товарної концепції – формування унікальної товарної пропозиції; ФПОБ збутової концепції – формування ефективної моделі збутових ланцюгів; ФПОБ ресурсно-фінансової концепції – досягнення економії трансакційних, забезпечення акумуляції фінансово-інвестиційних ресурсів, полегшення доступу до обмежених ресурсів
взаємовплив суб'єктів – учасників форм просторової організації	ФПОБ із м'яким взаємовпливом економічно та юридично незалежних суб'єктів; ФПОБ зі змішаним взаємовпливом економічно та (або) юридично незалежних суб'єктів; ФПОБ із жорстким взаємовпливом суб'єктів на основі відносин власності та угод
механізми контролю та координації інтеграційних взаємодій	ФПОБ ієрархічного підпорядкування та управління управляючою компанією на основі залученості суб'єктів до єдиного бізнес-процесу; ФПОБ делегованого типу управління окремими ланками бізнес-процесу; ФПОБ із лінійним або незалежним типом управління та контролю
використання креативних технологій організації та координації ділової активності	ФПОБ із високим рівнем креативності; ФПОБ із помірним типом креативності; ФПОБ із низьким рівнем креативності
довіра	ФПОБ із високим ступенем міжсуб'єктної довіри; ФПОБ із контрактним типом взаємоузгодження міжсуб'єктних взаємодій; ФПОБ із поручительним типом взаємоузгодження міжсуб'єктних взаємодій
створення та дотримання норм та постулатів корпоративної етики	ФПОБ із чітким регламентом корпоративної етики та задекларованих регуляторних механізмів її дотримання; ФПОБ «вербального» типу корпоративної етики; ФПОБ без елементів корпоративної етики

Джерело: розробка авторів

та розуміння процесів та виділення форм просторової організації бізнесу, їх типологізації та класифікації. Однак різноманітність теоретичних підходів у дефініціях даного явища об'єднується єдиним методологічним розумінням їх функціонального значення щодо впливу на економічний розвиток суспільства. Напрацювання інструментарію та механізмів забезпечення збалансованості та взаємоузгодженості інтересів усіх суб'єктів новітньої інформаційно-мережевої просторової організації суспільства, а також пошук виважених рішень регуляторного, управлінського, нормативного характеру щодо просторового облаштування форм ділової активності мають стати основою подолання наявних дисбалансів та глобалізаційних викликів сучасності, що стане предметом подальших досліджень авторів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нова регіональна політика для нової України: Аналітична доповідь (Скорочена версія). – К. : Інститут суспільно-економічних досліджень, 2017. – 36 с.

2. Територіальна організація суспільства (основи теорії) : [навч. посіб.] / П. Луцишин, Д. Клімонт, Н. Луцишин. – Луцьк : Вежа, 2001. – 334 с.

3. Підгрушний Г.П. Сутність категорії «територіальна організація суспільства» / Г.П. Підгрушний // Проблеми суспільної географії. – 2010. – Вип. 1. – С. 49–54.

4. Фащевський М.І. Методологічні засади територіальної організації господарства / М.І. Фащевський // Проблеми суспільної географії. – 2010. – Вип. 1. – С. 15–18.

5. Мазур А.Г. Просторові аспекти розвитку регіональних економічних систем / А.Г. Мазур // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 26–32.

6. Просторологія : словник-довідник / Ю.І. Стадницький, І.М. Комарницький, О.Е. Товкан. – Львів : Апріорі, 2010. – 424 с.

7. Гранберг А.Г. Основи региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.

8. Шульц С. Економічний простір України : формування, структурування та управління / С. Шульц. – Львів : ІРД НАН України, 2010. – 480 с.

9. Melnyk M., Synyutka O., Kushniretska O. Spatial policy of regional metropolis development in Ukraine: conceptual principles of formation // Економічний часописXX, 2016. – № 159(5–6).

10. Метрополійні функції великих міст України: потенціал розвитку та перспективи реалізації : [монографія] / Наук. ред. М.І. Мельник. – Львів, 2016. – 552 с.

УДК 322.122:338

Джерела фінансового забезпечення розвитку сільських територій України в умовах децентралізації

Ляхович О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства та природокористування

Ільчук О.І.
студентка
Національного університету водного господарства та природокористування

Стаття присвячена теоретичним та практичним аспектам фінансового забезпечення розвитку сільських територій в Україні. У статті наведено механізм фінансового забезпечення підтримки розвитку таких територій, здійснено обґрунтування переваг і недоліків донорських програм підтримки сільських територіальних громад. У висновках статті зазначено основні заходи донорської підтримки розвитку сільських територій.
Ключові слова: фінансове забезпечення, сільські території, міжнародна допомога, гранти.

Ляхович О.О., Ильчук О.И. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам финансового обеспечения развития сельских территорий в Украине. В статье приведен механизм финансового обеспечения поддержки развития таких территорий, осуществлена характеристика преимуществ и недостатков донорских программ поддержки сельских территориальных общин. В выводах статьи указаны основные меры донорской поддержки развития сельских территорий.
Ключевые слова: финансовое обеспечение, сельские территории, международная помощь, гранты.

Liahovych O.O., Ilchuk O.I. SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT OF RURAL AREAS DEVELOPMENT IN UKRAINE IN DECENTRALIZATION CONDITIONS

The article is devoted to the theoretical and practical aspects of financial support of rural areas development in Ukraine. In the article the mechanism of financial support for the development of such territories is presented, the justification of the advantages and disadvantages of donor programs for supporting rural communities are grounded. The main measures for donor support of the rural areas development are presented in conclusion.
Keywords: financial support, rural areas, international assistance, grants.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес інтеграції України до Європейського Союзу вимагає системного вирішення проблем розвитку сільських територій. Адже сучасний стан соціально-економічної ситуації сільського господарства в Україні характеризується зниженням рівня життя сільського населення, частковою його деградацією та зубожінням, зменшенням обсягів сільськогосподарського виробництва, низьким рівнем дохідності аграрних товаровиробників, зменшенням кількості об'єктів соціальної інфраструктури села, відсутністю фінансової підтримки дрібних агроформувань тощо.

Саме тому в сучасних умовах пошук та залучення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для безперервного відтворення процесу виробництва та всебічного розвитку сільських територій, є одним зі складних завдань, що повинні вирішувати органи державної влади та місцевого самоврядування, суб'єкти підприємництва та безпосередньо жителі сільських територій. Для практичної реалізації такого завдання важливим та актуальним питанням стає висвітлення теоретично-практичних аспектів фінансового забезпечення сільських територій в умовах децентралізації, зокрема залучення грантових коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику розвитку сільських територій вивчали та висвітлювали у своїх наукових дослідженнях П.І. Гайдуцький, А.С. Даниленко, Р.П. Косодій, А.В. Лісовий, К.В. Васьківська, І.В. Сембай, О.І. Павлов, В.В. Юрчишин, В.В. Немченко, О.Ю. Єрмаков, В.М. Єрмоленко, В.Ю. Уркевич, О.Д. Радченко, В.І. Ладика, О.Л. Попова, К.І. Якуба та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Так, незважаючи на значну увагу дослідників до проблем розви-

© Ляхович О.О., Ільчук О.І.

тку сільських територій, слід зазначити, що основний акцент робиться на стан фінансування агропромислового сектору, питання обсягів та тенденцій його державної фінансової підтримки. Проте недостатньо дослідженими залишаються процеси залучення коштів з донорських програм підтримки розвитку сільської місцевості. У зв'язку з цим виникає потреба дослідження теоретично-практичних аспектів залучення ефективних джерел фінансового забезпечення розвитку сільських територій з метою подолання соціально-економічних та екологічних проблем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сутності основних джерел фінансового забезпечення розвитку сільських територій та обґрунтування переваг і недоліків донорських програм підтримки сільських територіальних громад.

Виклад основного матеріалу дослідження. В соціально-економічному житті України сільські території посідають одне з основних місць, адже на них проживає третина населення держави, на них припадає близько 90% її площі. Аналіз стану соціально-економічного розвитку сільських територій показав, що, незважаючи на окремі позитивні зміни, досягнуті в результаті реформування аграрного сектору економіки, у сучасних умовах відбуваються занепад та руйнація сільських територій. Також скрутне становище сільської економіки, тривале недофінансування соціальної сфери, розв'язання екологічних проблем призводять до загрози фізичного руйнування її матеріально-технічного потенціалу, що ставить під загрозу продовольчу безпеку країни [1, с. 63].

Під фінансовим забезпеченням розвитку сільських територій необхідно розуміти діяльність щодо формування, розподілу і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів в контексті загальнодержавних і регіональних стратегічних пріоритетів з метою фінансування безперервності відтворювальних процесів, вирішення проблем та задоволення інтересів гармонійного розвитку сільських територій, суб'єктів підприємництва, що займаються як аграрною, так і позааграрною діяльністю, а також функціонують в межах цих територій, підвищення добробуту та якості життя населення, що проживає на цих територіях. Фінансове забезпечення сільських територій зводиться до формування та акумуляції необхідних фінансових ресурсів всіма об'єктами сільської території в достатньому розмірі, їх раціонального розподілу та ефективного використання з метою пропорційного, паритетного та конкурентоспроможного розвитку усіх галузей та сфер сільського буття, задоволення інтересів сільських територіальних громад та збереження історичного середовища життєдіяльності людей [2, с. 161].

Механізм фінансового забезпечення розвитку сільських територій включає такі складові: об'єкти, форми, джерела, учасники, нормативно-правова база, науково-технічна база, інформаційна база, інструменти та учасники фінансового забезпечення (рис. 1). Слід відзначити, що у сучасних умовах децентралізації у зв'язку з недостачею власних фінансових ресурсів, а також з урахуванням обмеженості бюджетних коштів важливим напрямом роботи органів місцевого самоврядування, підприємств у сільських територіях повинна стати робота, спрямована на пошук позабюджетних джерел фінансування з міжнародних фондів, програм та грантів.

Так, сьогодні найпоширенішим джерелом додаткових ресурсів неприбуткових організацій та соціально значущих проектів є благодійні фонди, які надають допомогу у вигляді грантів. Грант – кошти, безоплатно передані дарувальником (фондом, корпорацією, урядовим закладом або приватною особою) некомерційній організації або приватній особі для виконання конкретної роботи [3, с. 6–7]. Відзначимо, що в залученні грантової допомоги є як переваги, так і недоліки.

Переваги грантів такі:

– грант дає змогу отримати досить велику суму коштів на тривалий період часу;

– підготовка і подальша реалізація гранту виступає як помітний дисциплінуючий чинник для колективу вищого навчального закладу чи неприбуткової організації та сприяє чіткому розподілу і закріпленню обов'язків серед працівників;

– в разі встановлення продуктивних взаємин між вищим навчальним закладом або неприбутковою організацією та грантодавцем, належного виконання реципієнтом відповідних програм чи проектів грантодавець і надалі буде схильний фінансувати проекти даної організації.

Недоліки грантів такі:

– у кожного фонду (грантодавця) є свої обмежені пріоритети, які можуть змінюватися;

– процес прийняття рішення щодо надання або ненадання гранту триває, як правило, досить довгий час;

– грантові кошти надходять до реципієнта поетапно і досить повільно (на відміну

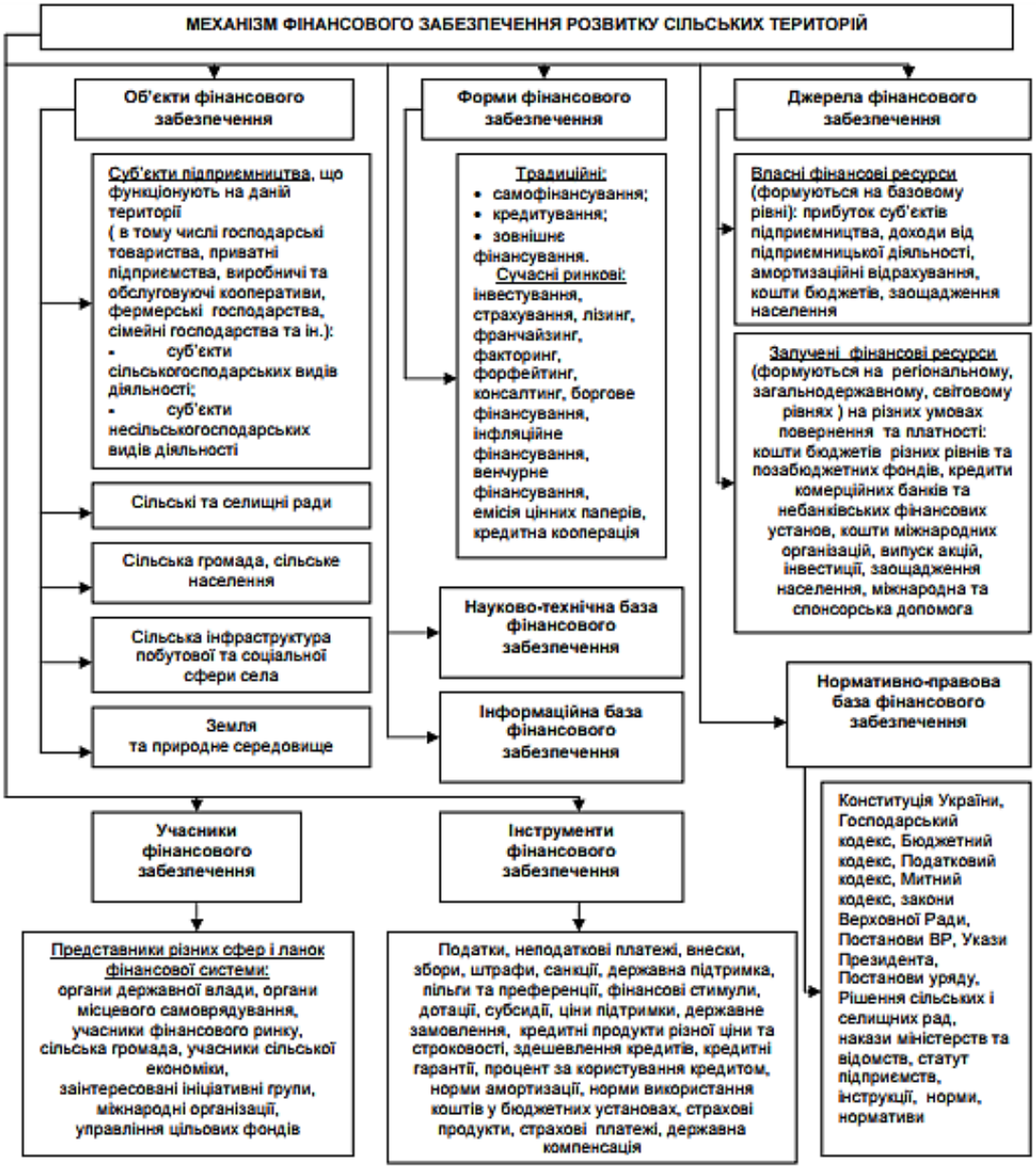


Рис. 1. Механізм фінансового забезпечення розвитку сільських територій [2, с. 161]

від благодійного внеску, який надається одразу повністю без суттєвих додаткових умов);

– у багатьох випадках грантова підтримка не передбачає покриття експлуатаційних та накладних витрат;

– кошти, одержані у вигляді гранту, тісно прив'язані до цілей конкретного проекту.

Так, з часу впровадження реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади на принципах децентралізації в Україні міжнародна спільнота підтримала цю реформу і виділяє досить значні кошти на її впровадження. Окремі чинні міжнародні програми фінансової підтримки сільських територій наведені у табл. 1.

За таких умов заходами донорської підтримки розвитку сільських територій мають стати [2, с. 159–160]:

– підвищення розвитку сучасного агропромислового виробництва на інноваційній основі;

– пожвавлення підприємницької ініціативи, ринкових форм організації бізнесу на селі;

– стимулювання несільськогосподарської зайнятості та розвиток позааграрних видів діяльності на сільських територіях;

– зміцнення власної фінансової бази сільських громад;

– формування життєздатного соціального середовища, покращення умов життя та

Таблиця 1

Донорські програми міжнародної підтримки розвитку сільських територій України [5, с. 58]

Донори	Програми, інформація за ними	Термін дії, обсяги фінансування
Гранти Європейського Союзу	Проект «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні (ППРРУ)»	Бюджет становить €25 млн.; період: 2014–2017 рр., регіональні проекти; бюджет становить €6 млн.; період: 2013–2016 рр., технічна допомога.
	Проект «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду III» (МРГ III)	Бюджет становить €23,8 млн., період: 2014–2017 рр.
	Програма ЄС «U-LEAD with Europe: місцеве розширення прав і можливостей, підзвітність та розвиток» (Ukraine – Local Empowerment, Accountability and Development Programme)	Бюджет становить €97 млн., період: 2016–2020 рр.
	Пряма фінансова допомого (DCFTA)	Бюджет становить €10 млн. – ЄС, €70 млн. інвестицій, період: 2014–2024 рр.
Гранти Агентства США з міжнародного розвитку (USAID)	«Децентралізація – шлях до кращих результатів та ефективності» – ДОБРЕ (Decentralization Offering Better Results and Efficiency – DOBRE)	Бюджет становить €50 млн., період: 2016–2021 рр. Етап I – розмір фінансування: $40 млн. протягом 4 років; етап II – розмір фінансування: $10 млн. протягом 1 року.
	Проект «Розробка курсу на зміцнення місцевого самоврядування в Україні (ПУЛЬС)»	Бюджет становить €8,200 млн., період: 14 грудня 2015 р. – 13 грудня 2020 р.
Департамент закордонних справ, торгівлі та розвитку Канади (DFATD)	Експертна підтримка врядування та економічного розвитку (EDGE)	Бюджет становить €18,825 млн., період: 10 листопада 2014 р. – 31 липня 2019 р.
Швейцарське бюро співробітництва (ШБС/SDC)	Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні» (DESPRO)	Бюджет становить €20,465 млн., Період: 1 грудня 2006 р. – 30 квітня 2017 р.
Європейський банк реконструкції та розвитку	Східноєвропейське партнерство у сферах енергоефективності та захисту навколишнього середовища (E5P)	Бюджет становить €108 млн.
Шведське агентство міжнародного розвитку (Sida)	Проект «Енергетична ефективність»	Бюджет становить €16,1 млн., період: 2010–2019 рр.
Європейський інвестиційний банк	Програма розвитку муніципальної інфраструктури України	Бюджет становить від €150 000 до €600 000, період: 2016–2019 рр.

побуту сільського населення, сприяння адаптації сільської економіки до ринкових умов;

– впровадження єдиних стандартів і нормативів соціального обслуговування жителів села, поліпшення соціального рівня проживання сільського населення з метою подолання хронічної сільської бідності;

– раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки підприємницької діяльності на селі, збереження ландшафту;

– розвиток сфери послуг на селі, розбудова первинної ринкової інфраструктури та її пристосування до конкретних потреб жителів села;

– забезпечення права власності та використання природних ресурсів;

– підвищення активності населення у житті сільських громад та участь у прийнятті рішень стосовно розпорядження наявними для розвитку села коштами.

Висновки з цього дослідження. Отже, вищевказані напрями багатофункціональ-

ного та сталого розвитку сільських територій повинні мати гарантоване фінансове забезпечення, яке сприятиме безперебійному розширеному відтворенню виробничого процесу сільськогосподарських та несільськогосподарських підприємств, соціальної складової жителів сіл та селищ. Ефективне фінансове забезпечення повинно створювати можливості для конкурентного розвитку агропромислового виробництва, випуску високоякісної продукції аграрними підприємствами, особистими селянськими господарствами, пожвавлення несільськогосподарських видів діяльності, підвищення зайнятості сільського населення, що приведе до зменшення бідності та підвищення якості життя у сільських територіях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Губені Ю.Е. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики / Ю.Е. Губені // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 62–70.

2. Бидик А.Г. Теоретична структура механізму фінансового забезпечення розвитку сільських територій / А.Г. Бидик // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 156–162.

3. Де знайти гроші сільським громадам: перспективи і можливості фінансування міжнародними донорами / [А. Бочі, В. Поворозник, П. Шилепницький] // Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/block_canada_20160324.pdf.

4. Єрмоленко В.М. Особливості формування категорії «сталий розвиток сільських територій» / В.М. Єрмоленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=201.

5. Радченко О.Д. Донорські програми підтримки розвитку сільських територій в умовах децентралізації / О.Д. Радченко// Децентралізація влади, проведення реформ в Україні. Сучасний стан та проблеми підготовки кадрів для об'єднаних територіальних громад : мат. І Міжн. наук.-метод. конф. – Рівне, 2017. – С. 57–59.

6. Мармуль Л.О. Методичні підходи до розвитку сільських територій на засадах децентралізації / Л.О. Мармуль // Економіка АПК. – 2016. – № 7. – С. 80–86.

УДК 331.445

Роль продуктивності праці в соціально-економічному розвитку України

Мантур-Чубата О.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

Саламаха Д.В.
студентка
Хмельницького національного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення ролі продуктивності праці в соціально-економічному розвитку України. Визначено шляхи підвищення продуктивності праці українців. Систематизовано важелі впливу на соціально-економічне становище в країні. Проаналізовано підвищення продуктивності праці в Україні як ключового аспекту у стимулюванні трудових ресурсів.

Ключові слова: продуктивність, ефективність, продуктивність праці, трудові ресурси, шляхи підвищення продуктивності праці, робоча сила, стимулювання трудових ресурсів, соціально-економічний розвиток України.

Саламаха Д.В., Мантур-Чубата О.С. РОЛЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам определения роли производительности труда в социально-экономическом развитии Украины. Определены пути повышения производительности труда украинцев. Систематизированы рычаги влияния на социально-экономическое положение в стране. Проанализировано повышение производительности труда в Украине как ключевого аспекта в стимулировании трудовых ресурсов.

Ключевые слова: производительность, эффективность, производительность труда, трудовые ресурсы, пути повышения производительности труда, рабочая сила, стимулирование трудовых ресурсов, социально-экономическое развитие Украины.

Salamakha D.V., Mantur-Chubata O.S. THE ROLE OF PRODUCTIVITY IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article is devoted to the relevant issues of determining the role of productivity in the socio-economic development of Ukraine. The levers of influence and increase of social and economic situation in the country are analyzed and systematized. The specificity of raising labor productivity in Ukraine is presented as a key aspect in stimulating labor resources to increase the socio-economic situation in Ukraine.

Keywords: productivity, efficiency, labor productivity, labor resources, ways to increase labor productivity, labor, stimulating labor resources, socio-economic development of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основною проблемою економічної теорії і господарської практики є аналіз співвідношення результатів і витрат, що в загальному розумінні називається ефективністю. Витрати визначаються обсягом використаних економічних ресурсів. Як відомо, економічні ресурси поділяють на три групи, такі як робоча сила (трудовий потенціал, людський капітал), компоненти природних ресурсів (земля та сировина), компоненти засобів виробництва (фізичний капітал). Результати характеризуються обсягами та вартістю виробленої та реалізованої продукції, показниками конкурентоспроможності, розмірами прибутку. Якщо у розрахунку ефективності результати визначаються обсягом продукції, то одержаний показник називається продуктивністю. Розвиток економіки, підвищення національного добробуту залежить від подальшого підвищення продуктивності.

Одним із ключових питань подолання Україною нинішнього економічного колапсу є те, як саме країна сформує ставлення до власних трудових ресурсів. Зокрема, чи зможе зробити продуктивність праці пріоритетною в економічній політиці. Саме тому аналіз ролі продуктивності є важливим фактором у розвитку соціально-економічного аспекту зростання економіки України загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність – це ключова проблема економіки, а правильне розуміння цієї категорії, уміння точно її визначати і прорахову-

© Мантур-Чубата О.С., Саламаха Д.В.

вати, знаходити нові резерви її підвищення – основне професійне призначення економістів [1, с. 355]. З огляду на це та на той факт, що питання підвищення ефективності та продуктивності праці тісно пов'язане з нагальною проблемою сьогодення – забезпеченням сталого економічного розвитку України, управлінню продуктивністю у сфері виробництва присвячено багато робіт вітчизняних учених, таких як П. Буряк, М. Григор'єва, О. Гришнова, А. Калина, С. Калініна, Б. Карпінський, Н. Лук'янченко, Н. Єсінова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні в Україні є певна низка проблем, як політичних, так і економічних, що наносить свій відбиток не лише на загальний клімат в країні, а й на продуктивність робочої сили. Тому, звичайно, постає проблема у висвітленні та наведенні реальних можливостей для їх вирішення. Невирішеною проблемою донесення до наших дієвих сил є усвідомлення того, що держава повинна зробити ставку на підвищення якості освіти, зростання зайнятості населення і продуктивності праці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є дослідження проблеми підвищення продуктивності праці в соціально-економічному розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП) розрізняють поняття «продуктивність» і «продуктивність праці». Продуктивність – це ефективність використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) під час виробництва різних товарів і надання послуг. Вона відбиває взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або наданих послуг і ресурсами, які були витрачені на їх виробництво. Продуктивність дає змогу порівнювати виробництво на різних рівнях економічної системи (на рівні окремого індивіда, цеху, підприємства, організації, галузі й держави) з використаними ресурсами. Під час їх оцінки необхідно враховувати зростання вартості енергії, сировини, витрат, пов'язаних із безробіттям, тощо. Більш висока продуктивність означає збільшення обсягу продукції за тих самих витрат, при цьому необхідно враховувати потреби цієї чи іншої продукції на ринку, в суспільстві.

Продуктивність можна розглядати як загальний показник, що характеризує ефективність використання ресурсів для виробництва продукції. Проте сучасна економічна теорія стверджує, що точно визичити роль і частку витрат тих чи інших ресурсів, використаних на виробництво продукції, неможливо. Тому для визначення ефективності виробництва найчастіше використовують показник продуктивності праці, хоча це не означає, що тільки праця є джерелом продуктивності.

Продуктивність праці відбиває ступінь ефективності процесу праці. У її визначенні вихідною категорією є праця.

Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції.

Тобто вона показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції [3, с. 147].

В умовах ринкової економіки важливими елементами є різноманітні ринки, які становлять її сутність, і від того, яким буде співвідношення між попитом та пропозицією на кожному з них, залежить загальна рівновага в державі, рівень вартісних та кількісних співвідношень.

Залежно від того, як складаються вартісні і кількісні співвідношення, можна судити про рівень розвитку суспільства, рівень сформованості ринкових відносин та самого ринку, розглядаючи його як сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, з допомогою яких проводиться купівля-продаж товарів і остаточне визначення їх суспільної цінності.

Ринок є економічним процесом, який через попит і пропозицію приводить до встановлення ціни, а ринкова система – це система ринків, що функціонують як у межах держави, так і між країнами, яка пов'язує між собою товаровиробників та покупців. Ця система охоплює чотири сфери економічної діяльності: виробництво; розподіл; обмін; споживання.Ринкова система кожної країни має свої специфічні ознаки і особливості, що відрізняє її від інших і дає право говорити про специфічну модель ринкової системи, характерну тільки для цієї країни, тому й існує твердження, що скільки країн, стільки і моделей ринку, але найбільш чітко визначеними в межах ринкової системи є японська, американська та шведська моделі.

Сучасна ринкова система базується на взаємодії приватного та державного сек-

торів економіки, а кінцевою метою розвитку кожної держави (економічної системи) є задоволення потреб суспільства. З цією метою пов'язані всі сфери економічної діяльності. Головним економічним завданням є вибір найефективнішого варіанту розподілу факторів виробництва для розв'язання проблеми обмеженості можливостей, яка зумовлюється безобмежувальними потребами суспільства та обмеженістю ресурсів. У таких умовах важливу роль відіграє продуктивність, яка дає змогу за стабільної ринкової економіки досягти оптимальної кількості виробленої продукції і реалізувати її. Основними шляхами для цього є:

– економічна ефективність суспільного виробництва;

– стабільний рівень цін на життєво важливі товари та послуги;

– економічна забезпеченість громадян (соціальна захищеність);

– повна зайнятість (низький рівень безробіття);

– справедливий розподіл витрат;

– економічна свобода виробників;

– реальний торговельний баланс;

– економічне зростання (підвищення рівня життя та його якості).

Останнє досягається за збільшення обсягу ВНП або реального доходу на душу населення, а також реального приросщення обсягу національного продукту в результаті збільшення кількості використовуваних факторів виробництва або покращення техніки та технології.

Варто пам'ятати, що основою економічного прогресу суспільства є підвищення ефективності виробництва. Процес формування і задоволення попиту та пропозиції є основним у ринковій системі. І залежно від того, як формується і задовольняється попит на робочу силу – найрухоміший фактор економічної системи, залежить ефективність всієї системи господарювання. Процес формування і задоволення попиту на робочу силу як в окремо взятій галузі економіки, так і економіці країни загалом схематичний.

Фактори «попит» і «пропозиція» мають великий вплив на продуктивність праці, яка відбиває ефективність конкретної праці і вимірюється споживчою вартістю товарів і послуг у вартісному виразі, вироблених (створених) в одиницю часу, або розміром часу, витраченого на одиницю продукту праці. Рівень продуктивності праці безпосередньо залежить від:

а) організації виробництва, праці та управління;

б) техніко-технологічного рівня виробництва;

в) рівня підготовки кадрів, їх кваліфікації, якості трудових ресурсів;

г) умов праці;

д) рівня вирішення соціальних проблем у суспільстві (рівень і якість життя);

ж) рівня загальної і трудової та корпоративної культури працівників [2, с. 40–41].

Щодо конкретики сучасного стану продуктивності праці, то в Україні у 2015 році продуктивність праці (у фактичних цінах) одного зайнятого в Україні становила 120,4 тис. гривень. Якщо порівняти з попереднім роком, то спостерігалося падіння продуктивності праці на одного зайнятого у 2015 році на 1%, водночас кількість зайнятого населення віком 15–70 років скоротилася на 9%. Як наслідок, у 2015 році падіння реального ВВП проти 2014 року становило 9,9% [2]. Водночас у Міністерстві фінансів зазначили, що продуктивність капіталу в Україні у 2015 році скоротилася на 6,6% [5].

Розглянемо ключові проблеми соціально-трудових відносин в Україні та можливі шляхи їх вирішення (таблиця 1).

Висновки. Значення продуктивності праці визначається тим, що її зростання є неодмінною умовою розвитку виробництва, який становить економічну основу розвитку суспільства незалежно від системи господарювання, що у ньому існує. Продуктивність відіграє важливу роль у ринковій економіці, дає змогу за стабільної ринкової економіки досягти оптимальної кількості виробленої продукції і реалізувати її. Підвищення продуктивності є вираженням загального економічного закону, економічною необхідністю розвитку суспільства і має такі цілі: стратегічну – підвищення життєвого рівня населення (за рахунок зростання продуктивності в країнах, що переходили до ринкової економіки, досягалося від 40 до 90% життєвого рівня); найближчу – підвищення ефективності діяльності галузей і підприємств, а також реальне зростання особистих доходів працівників. Також варто додати, що серед інших невідкладних заходів не менш важливим є зробити ставку на підвищення якості освіти, зростання зайнятості населення і продуктивності праці. Для цього потрібно зробити перераховані вище шість кроків, для реалізації яких в Україні достатньо внутрішнього потенціалу. Головне – політична воля й відповідні рішення. Суспільство, зі свого

Таблиця 1

Проблеми соціально-трудових відносин та шляхи підвищення продуктивності в Україні

№ п\п	Проблеми соціально-трудових відносин	Рішення
1.	Високий рівень тіньової зайнятості (до 40%)	Створити прозору систему стимулювання всіх форм зайнятості; впровадити преференції під час створення нових робочих місць; заохочувати самозайнятість населення і ведення бізнес-діяльності; мінімізувати податки на заробітну плату і фонд оплати праці.
2.	Відсутність реальної (повної й достовірної) статистики зайнятості та зарплат	Виконання Україною Конвенції про статистику праці № 160, Рекомендацій про трудові правовідносини № 198, Конвенції про політику в галузі зайнятості № 122, які Україна ратифікувала. Це дасть змогу проводити аналіз і складати прогнози, дані яких увійдуть у міжнародну трудову статистику. Що, зі свого боку, дасть змогу побачити місце України порівняно з іншими країнами й надалі скоригувати співвідношення оплати праці працівників різних професій, професійних груп і секторів економіки, здійснити диференціацію складності праці, сформувати політику оплати праці в країні.
3.	Відсутність обов'язкових навчальних і професійних стандартів відповідно до міжнародних норм	Подолати розрив можна, зробивши наголос на два основні чинники: якість освіти і якість праці. Опрацювання та ухвалення нових обов'язкових навчальних стандартів відповідно до міжнародних стандартів простимулює підвищення якості освіти.
4.	Відсутність центру продуктивності праці	Створення Центру продуктивності праці в Україні сформує базу для моніторингу та аналізу продуктивності праці. Наявність порівняльних даних про продуктивність праці у галузях могла б стати орієнтиром для структурного реформування економіки країни включно з розвитком нових галузей.
5.	Відсутність реального соціального діалогу у країні	Створити умови й механізми для виконання закону «Про соціальний діалог в Україні». Зокрема, розвивати інституції соціально-трудових відносин – професійні асоціації, спілки та співтовариства. Завдяки цьому стане можливим впровадження етики нових трудових відносин, підвищення цінності праці.
6.	Відсутність стратегії соціально-трудових відносин	Розроблення та впровадження стратегії соціально-трудових відносин із залученням експертів і громадськості. Вона має стати складовою частиною Стратегії розвитку країни з урахуванням тенденцій розвитку глобального ринку праці. Соціально-трудові відносини мають стати одним із ключових національних пріоритетів розвитку країни.

Джерело: систематизовано автором на основі [2, 5]

боку, не тільки має вимагати від політиків дій, але й саме може багато чого досягти. Представники працедавців, професійні асоціації та спілки, профспілки, експертна спільнота можуть і повинні стати активними реалізаторами необхідних змін, втягуючи в соціальний діалог активних членів суспільства, заохочуючи їх до взаємодії і співпраці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с.

2. Жарко И. Эффективность труда в условиях перехода к рыночной экономике / Бизнес-Информ. – 1998. – № 15. – С. 40–41.

3. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник. – Львів: «Новий світ-2000», 2008. – 248 с.

4. Офіційний сайт державної служби статистики // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 01.11.2017р.)

5. Офіційний сайт Урядового порталу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/ (дата звернення: 25.10.2017 р.)

УДК 332:122

Порівняльний аналіз конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу регіонів України

Мікловда В.П.
член-кореспондент Національної академії наук України,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

Маргіта Н.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Статтю присвячено актуальним питанням дослідження конкурентоспроможності регіонів України. Здійснено порівняльний аналіз конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу регіонів України на основі комплексних індикаторів, таких як інтегральний показник туристично-рекреаційного потенціалу регіону, а також показник таксономічного рівня розвитку туристично-рекреаційного потенціалу.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, інтегральний показник туристично-рекреаційного потенціалу регіону, показник таксономічного рівня розвитку туристично-рекреаційного потенціалу, туристично-рекреаційний потенціал регіону.

Микловда В.П., Маргита Н.О. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам исследования конкурентоспособности регионов Украины. Осуществлен сравнительный анализ конкурентоспособности туристско-рекреационного комплекса регионов Украины на основе комплексных индикаторов, таких как интегральный показатель туристско-рекреационного потенциала региона, а также показатель таксономического уровня развития туристско-рекреационного потенциала.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, интегральный показатель туристско-рекреационного потенциала региона, показатель таксономического уровня развития туристско-рекреационного потенциала, туристско-рекреационный потенциал региона.

Miklovoda V.P., Marhita N.O. COMPARATIVE ANALYSIS OF TOURIST-RECREATIONAL COMPLEX COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN REGIONS

The article deals with competitiveness analysis of Ukrainian regions. The comparative analysis of tourist-recreational complex competitiveness of Ukrainian regions is carried out on the basis of complex indicators such as integral indicator of tourist-recreational capacity and taxonomic level indicator of tourist-recreational capacity development.

Keywords: regional competitiveness, integral indicator of tourist-recreational capacity (IITRC), taxonomic level indicator of tourist-recreational capacity development, tourist-recreational capacity of region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах загострення конкуренції на ринку конкурентною боротьбою охоплені не тільки компанії, а й країни та регіони. Глобальна конкурентоспроможність певного регіону чи країни визначається успіхом у формуванні стійких конкурентних переваг за тими напрямами, що визначені ключовими. У цих умовах розвиток потенціалу туристично-рекреаційного комплексу може стати каталізатором економічної діяльності, що забезпечить позитивний поштовх для розвитку споріднених галузей національного господарства, таких як будівництво, транспорт, торгівля, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, зв'язок тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань, пов'язаних із розвитком туристично-рекреаційної галузі та конкурентоспроможністю туристичного комплексу знаходиться у центрі наукових інтересів таких науковців, як: М.І. Долішній, В.С. Кравців, В.П. Мікловда, Л.Т. Шевчук, О.І. Шаблій, О.І. Амоша, В.М. Василенко, М.Г. Чумаченко, А. Азар, А. Александрова, М. Біржаков, В. Євдокименко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на дослі-

© Мікловда В.П., Маргіта Н.О.

дження питань, що стосуються особливостей розвитку туристично-рекреаційного комплексу, проблем функціонування його інфраструктури, перспектив та напрямів удосконалення діяльності туристично-рекреаційної галузі, частково невисвітленими залишаються питання порівняльної оцінки конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу регіонів України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є порівняльний аналіз конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність регіону визначається можливостями регіону залучати капітал, розвивати економічні відносини, створювати додану вартість. Одним із ключових елементів забезпечення конкурентоспроможності регіону є туристично-рекреаційний потенціал, ефективне використання якого здатне сформувати порівняльні переваги регіону у сфері туризму та рекреації, забезпечити підтримання стратегії збалансованого та сталого розвитку.

Конкурентоспроможність регіону розглядають як потенційну здатність регіону забезпечити конкурентні переваги у продуктивному використанні ресурсів та благ для поліпшення якості людського капіталу, не порушуючи економічної безпеки інших регіонів та економіки країни загалом, з акцентом саме на конкурентних перевагах [1, с. 35]. Конкурентоспроможність туристичної галузі – здатність підприємств, які задіяні в процесі створення та реалізації туристичних послуг, протистояти у динамічних змінах конкуренції на внутрішньому та міжнародному ринках за ефективного використання ендогенних конкурентних переваг свого внутрішнього середовища та екзогенного впливу для максимального задоволення потреб споживачів туристичних продуктів (послуг) та одержання прибутку [2]. Обґрунтування напрямів формування конкурентоспроможності регіону повинно спиратися на комплексну оцінку окремих потенціалів регіону, серед яких одним із ключових є туристично-рекреаційний потенціал.

Аналіз туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України доцільно здійснювати на основі комплексних показників, що включають різноманітні аспекти функціонування туристично-рекреаційного комплексу, серед яких: загальноекономічні показники, показники діяльності туристичного комплексу, потенціал готельної інфраструктури, потенціал рекреаційної інфраструктури (табл. 1).

Для проведення порівняльного аналізу конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу регіонів України проведемо розрахунок двох агрегованих показників: інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу регіону (ІПТРП) та показника, що характеризує таксономічний рівень розвитку (ТРР) туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України.

Для розрахунку інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу (ІПТРП), використовувалися дані офіційної статистики за 2016 р. для загальноекономічних показників та показників діяльності туристичного комплексу [3]. Для показників потенціалу готельної та рекреаційної інфраструктури використовувалися дані за 2010 р., доступні в офіційній статистиці. У зв'язку з відсутністю в офіційній статистиці актуальних даних за 2016 р. щодо показників потенціалу готельної та рекреаційної інфраструктур, а також ураховуючи воєнні дії у Донецькій та Луганській областях, можна припустити, що статистика по готельній та рекреаційній інфраструктурах може бути значно спотворена, тому ми виключили зазначені області з розрахунку інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу.

Для визначення інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу регіону застосуємо процедуру стандартизації показників за окремими складниками туристично-рекреаційного потенціалу за формулами (1) та (2):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\delta}, \qquad (1)$$

де δ – середньоквадратичне відхилення змінної x_j.

$$\delta = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\left(x_i - \bar{x}\right)^2}, \qquad (2)$$

де x_i – і-й елемент вибірки; $\bar{x}$ – середнє значення змінної х.

Після проведення процедури стандартизації отримаємо стандартизовані значення чотирьох складників туристично-рекреаційного потенціалу за регіонами України (табл. 2).

Після проведення процедури стандартизації розрахуємо інтегральний показник туристично-рекреаційного потенціалу регіону (ІПТРП) за формулою (3).

$$\text{ІПТРП} = \frac{\sqrt{ip1^2 + ip2^2 + ip3^2 + \ldots ipn^2}}{n}, \qquad (3)$$

де $ip1, ip2, ipn$ – відповідно розрахункові значення окремих часткових індексів за складниками туристично-рекреаційного потенціалу.

Таблиця 1

Складники туристично-рекреаційного потенціалу регіону

Складники туристично-рекреаційного потенціалу	Показники
Загально-економічні показники	– Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту – Чисельність населення регіону – Капітальні інвестиції в регіоні – Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища в регіоні – Обсяги експорту в регіоні – Обсяги імпорту в регіоні
Показники діяльності туристичного комплексу	– Кількість суб'єктів туристичної діяльності України за регіонами – Середньооблікова кількість штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності за регіонами для суб'єктів туристичної діяльності – юридичних осіб – Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизів і аналогічних обов'язкових платежів) для суб'єктів туристичної діяльності – юридичних осіб – Кількість реалізованих туроператорами туристичних путівок у 2016 р. за регіонами для суб'єктів туристичної діяльності – юридичних осіб – Середньооблікова кількість штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності за регіонами для суб'єктів туристичної діяльності – фізичних осіб – підприємців – Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизів і аналогічних обов'язкових платежів) для суб'єктів туристичної діяльності – фізичних осіб – підприємців – Кількість реалізованих туроператорами туристичних путівок у 2016 р. за регіонами для суб'єктів туристичної діяльності – фізичних осіб – підприємців
Потенціал готельної інфраструктури	– Кількість готелів та інших місць для тимчасового проживання по регіонах – Житлова площа номерів – Місткість готелів та інших місць для тимчасового проживання по регіонах – Коефіцієнт використання місткості готелів та інших місць для тимчасового проживання по регіонах – Обслужено приїжджих у готелях та інших місцях для тимчасового проживання – Доходи від експлуатації готелів та інших місць для тимчасового проживання без вирахування податків – Обсяги експорту послуг готелів та інших місць для тимчасового проживання по регіонах – Середньооблікова кількість штатних працівників готелів та інших місць для тимчасового проживання по регіонах
Потенціал рекреаційної інфраструктури	– Санаторно-курортні й оздоровчі заклади за регіонами – Кількість оздоровлених – Розподіл іноземних громадян, оздоровлених у санаторно-курортних і оздоровчих закладах України за регіонами – Середньооблікова кількість працюючих у санаторно-курортних і оздоровчих закладах

Джерело: власна розробка

Результати розрахунку інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України представлено на рис. 1.

Розрахований інтегральний показник туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України (рис. 1) свідчить, що трійку лідерів із найбільшим туристично-рекреаційним потенціалом серед регіонів України формують Львівська (сумарна оцінка 11,78), Одеська (10,29) та Дніпропетровська (9,73) області.

Проаналізуємо також туристично-рекреаційний потенціал регіону з використанням

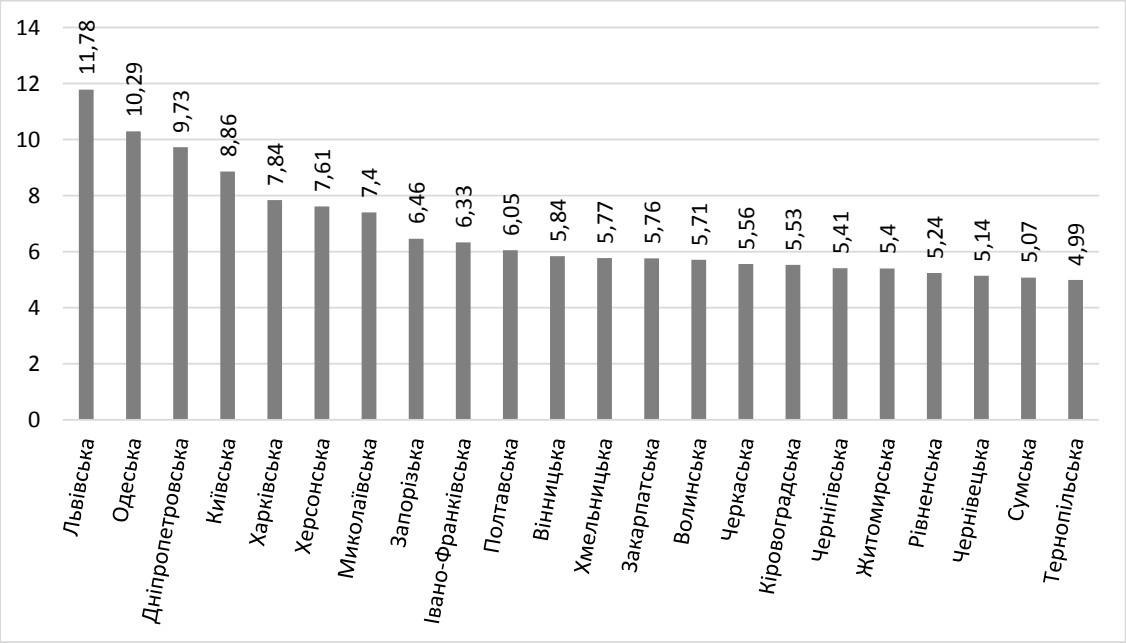


Рис. 1. Інтегральний показник туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України

(власна розробка)

Таблиця 2

Стандартизовані показники складників туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України

Регіони України	Стандартизовані показники, ІПЛП				Стандартизовані показники, ТРР			
	ЗЕП	ТК	ГІ	РІ	ЗЕП	ТК	ГІ	РІ
Вінницька	21,73	4,39	6,86	2,83	-1,21	-1,30	-4,41	-0,63
Волинська	21,40	3,30	7,14	1,62	-1,54	-2,39	-4,12	-1,84
Дніпропетровська	31,31	13,85	17,99	4,21	8,37	8,16	6,73	0,74
Житомирська	20,69	1,86	5,82	0,88	-2,25	-3,83	-5,44	-2,59
Закарпатська	19,97	2,46	10,81	3,06	-2,97	-3,24	-0,45	-0,41
Запорізька	22,69	6,84	7,67	6,90	-0,25	1,15	-3,60	3,43
Івано-Франківська	20,63	12,04	8,30	1,67	-2,31	6,35	-2,97	-1,79
Київська	32,59	4,88	12,84	2,47	9,65	-0,81	1,57	-1,00
Кіровоградська	21,16	2,38	5,87	0,83	-1,78	-3,31	-5,40	-2,63
Львівська	25,64	22,76	30,00	12,02	2,70	17,07	18,73	8,56
Миколаївська	23,73	1,89	16,75	5,38	0,79	-3,80	5,49	1,91
Одеська	29,29	15,54	19,51	14,61	6,35	9,85	8,25	11,15
Полтавська	22,65	3,63	7,45	2,16	-0,29	-2,06	-3,81	-1,30
Рівненська	19,36	2,36	7,66	0,90	-3,59	-3,33	-3,60	-2,57
Сумська	19,33	1,61	5,92	0,63	-3,61	-4,08	-5,35	-2,84
Тернопільська	19,00	2,07	5,76	0,78	-3,94	-3,62	-5,50	-2,68
Харківська	25,62	9,47	15,13	2,75	2,68	3,78	3,86	-0,71
Херсонська	19,43	8,51	21,14	5,42	-3,51	2,82	9,88	1,96
Хмельницька	20,49	3,72	9,92	0,86	-2,46	-1,97	-1,35	-2,61
Черкаська	20,64	3,35	7,49	1,47	-2,31	-2,34	-3,77	-2,00
Чернівецька	18,90	3,84	7,08	0,35	-4,05	-1,85	-4,18	-3,12
Чернігівська	19,94	2,31	8,05	0,77	-3,00	-3,38	-3,22	-2,69

Джерело: власна розробка

методу Хелвіга [4]. Методика оцінки логістичного потенціалу полягає у визначенні таксономічного рівня розвитку регіону (ТРР).

Показник ТРР стандартизований і приймає змінні в діапазоні від 0 до 1. Це дає змогу згрупувати досліджувані об'єкти на групи в порядку їх ієрархії. Чим вище значення приймає TRM, тим вищий рівень розвитку (привабливості) регіону, і навпаки.

$$z_0 = \left[z_{01} z_{02\ldots\ldots} z_{0j} \ldots z_{0m} \right],$$

$$де\, z_{0j} = \begin{Bmatrix} \max z_{ij}, де\, z_{ij}\ стимулятор \\ \min z_{ij}, де\, z_{ij}\ дестимулятор \end{Bmatrix}, \quad (4)$$

$$z_{-0} = \left[z_{-01} z_{-02.} z_{-0j} \ldots z_{-0m} \right],$$

$$де\, z_{-0j} = \begin{Bmatrix} \min z_{ij}, де\, z_{ij}\ стимулятор \\ \max z_{ij}, де\, z_{ij} дестимулятор \end{Bmatrix} \quad (5)$$

Важливим завданням для упорядкування ієрархії регіонів є вимірювання відлеглості значення від еталону. В нашому випадку скористаємося формулою Евклідової відстані (формула (6)).

$$d_{i0} = \left[\sum_{j=1}^{m} \left(zij - z_{i0} \right)^2 \right]^{1/2} \quad (6)$$

Для стандартизації показників скористаємося формулами (7) та (8):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\delta}, \quad (7)$$

де δ – середньоквадратичне відхилення змінної x_j.

$$\delta = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} \left(x_i - \bar{x} \right)^2}, \quad (8)$$

де x_i – і-й елемент вибірки; $\bar{x}$ – середнє значення змінної х.

Суми стандартизованих значень за кожним складником логістичного потенціалу представлені в табл. 2.

Показник таксономічного рівня розвитку (ТРР) знайдемо з використанням формул (9)–(12).

$$\text{ТРР}_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \quad (9)$$

де i=1,2,……n

$$d_0 = \bar{d}_0 + 2 * s\left(d_0 \right), \quad (10)$$

$$d_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} d_{i0}, \quad (11)$$

$$s\left(d_0 \right) = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} \left(d_{i0} - \overline{d_0} \right)^2} \quad (12)$$

Результати розрахунку таксономічного рівня розвитку представлені на рис. 2.

Представлені результати оцінки туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України, розраховані за допомогою показника таксономічного рівня розвитку (рис. 2), свідчать про підтвердження лідерства п'яти регіонів України: Львівської (TRM 0,85), Одеської (TRM 0,74), Дніпропетровської (TRM 0,63), Херсонської (TRM 0,53) та Харківської (TRM 0,51) областей.

Аналіз розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України дає змогу виокре-

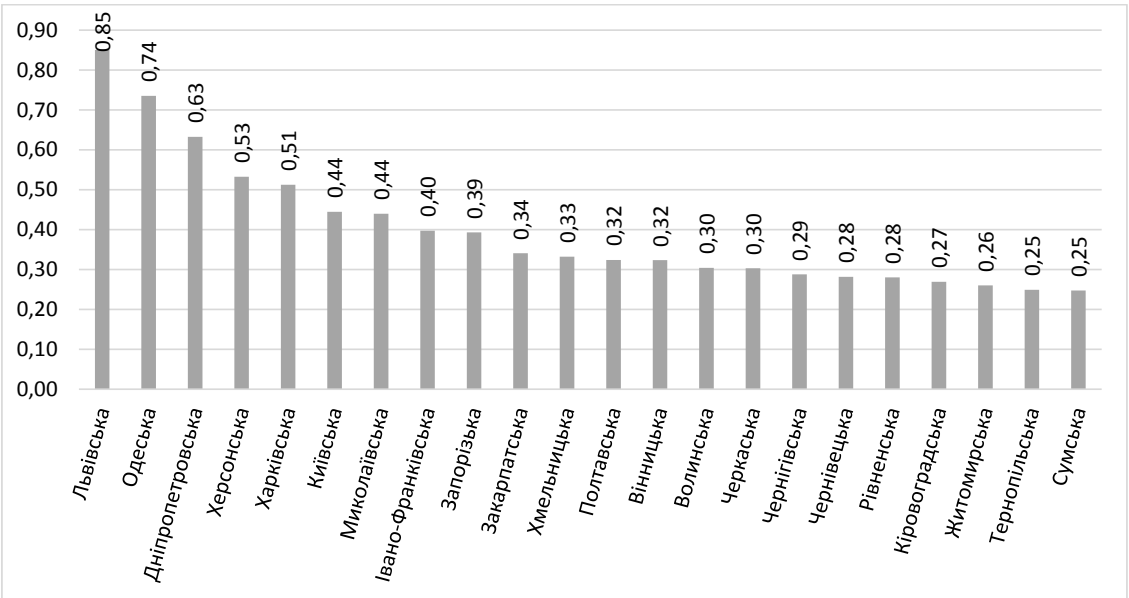


Рис. 2. Показник таксономічного рівня розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України

(власна розробка)

Таблиця 3

Класифікація регіонів за рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу

Група	ІПТРП	ТРР
Регіони з високим рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу	ІПТРП 11,78 – 7,4	ТРР 0,85-0,44
	Львівська (11,78), Одеська (11,29), Дніпропетровська (9,73), Київська (8,86), Харківська (7,8), Херсонська (7,61), Миколаївська (7,4)	Львівська (0,85), Одеська (0,74), Дніпропетровська 0,63), Херсонська (0,53), Харківська (0,51), Київська (0,44), Миколаївська (0,44)
Регіони із середнім рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу	ІПТРП 6,46-5,5	TRM 0,4-0,3
	Запорізька (6,46), Івано-Франківська (6,33), Полтавська (6,05), Вінницька (5,84), Хмельницька (5,77), Закарпатська (5,76), Волинська (5,71), Черкаська (5,56), Кіровоградська (5,5)	Івано-Франківська (0,4), Запорізька (0,39), Закарпатська (0,34), Хмельницька (0,33), Полтавська (0,32), Вінницька (0,32), Волинська (0,3), Черкаська (0,3)
Регіони з низьким рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу	ІПТРП 5,41-4,99	TRM 0,29-0,25
	Чернігівська (5,41), Житомирська (5,4), Рівненська (5,24), Чернівецька (5,14), Сумська (5,07), Тернопільська (4,99)	Чернігівська (0,29), Чернівецька (0,28), Рівненська (0,28), Кіровоградська (0,27), Житомирська (0,26), Тернопільська (0,25), Сумська (0,25)

Джерело: власна розробка

мити три групи регіонів: регіони з високим рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу, регіони із середнім рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу, регіони з низьким рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу (табл. 3).

Висновки з цього дослідження. Порівняльний аналіз конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу регіонів України на основі аналізу туристично рекреаційного потенціалу свідчить про те, що із застосуванням двох методів – розрахунку інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу регіонів, а також показника таксономічного рівня розвитку туристично-рекреаційного потенціалу – виокремлюються одні й ті ж регіони-лідери, серед яких – Львівська, Одеська та Дніпропетровська області, які саме в такому порядку розташувалися в обох рейтингах. До групи регіонів із високим рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу також належать Київська, Харківська, Миколаївська та Херсонська області. Слід також зауважити, що серед регіонів, що належать до груп із середнім та низьким рівнями розвитку туристично-рекреаційного потенціалу, не прослідковується значних диспропорцій щодо конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу. Аутсайдерами обох рейтингів виявилися Чернігівська, Житомирська, Рівненська, Чернівецька, Сумська та Тернопільська області, які дещо змінюють свої місця в межах групи за різними рейтингами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кривега К.В. Туристична інфраструктура: поняття та складові / К.В. Кривега // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2005. – Вип. 21. – С. 118–124.

2. Мігущенко Ю.В. Методика оцінки конкурентоспроможності туристичної сфери України / Ю.В. Мігущенко // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1.

3. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

4. Hellwig Z. Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podzialu krajow ze wzgledu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukture wykwalifikowanych kadr // Przeglad Statystyczny. – 1968. – № 4. – S. 307–327.

УДК 338.48-6:641/642

Теоретичні підходи до розвитку винного туризму Закарпатської області

Машіка Г.В.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри туризму і рекреації
Мукачівського державного університету

Якоб Н.К.
студентка першого курсу магістратури
кафедри туризму і рекреації
Мукачівського державного університету

Стаття присвячена теоретичним підходам до розвитку винного туризму Закарпатської області. Коротко проаналізовано розвиток винного туризму Закарпаття. Окреслено найбільші виноробні райони, подано характеристику винних заводів Закарпатської області, а також хронологічно розглянуто винні фестивалі Закарпаття.

Ключові слова: виноробство, винний туризм, фестивалі, виноробний регіон, Закарпаття.

Машика Г.В., Якоб Н.К. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ВИННОГО ТУРИЗМА ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена теоретическим подходам к развитию винного туризма Закарпатской области. Коротко проанализировано развитие винного туризма Закарпатья. Указаны крупнейшие винодельческие районы, представлена характеристика винных заводов Закарпатской области, а также хронологически рассмотрены винные фестивали Закарпатья.

Ключевые слова: виноделие, винный туризм, фестивали, винодельческий регион, Закарпатье.

Mashika H.V., Yakob N.K. THEORETICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF WINERY TOURISM IN THE ZACARPATHIAN REGION

The article deals with the theoretical approaches to the development of winery tourism in the Zacarpathian region. The authors give a short analysis of winery tourism in Zacarpathia. They outline the largest viniculture areas, characterizes Zacarpathian region's wineries, also describe Zascarpathia's wine festivals in chronological form.

Keywords: viniculture, winery tourism, festivals, viniculture area, Zacarpathia.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з традиційних занять місцевого населення Закарпаття з давнини і досі є виноробство. Це легко помітити з фольклору чи місцевих назв. Наприклад, одне з найбільших міст Закарпаття має назву Виноградів.

Активний початок розвитку виноробства сягає XIII ст. Втім, дехто з істориків вважає, що перше вино тут виготовляли ще у III ст. З початку XVIII ст., коли в Угорщині добігло кінця панування турків, на Закарпатті почалась нова епоха розвитку виноградарства. В цей період активно впроваджуються технології та нові сорти винограду з Європи. В XIX ст. виноробство зазнає серйозного удару, адже з новими сортами та інноваціями на Закарпаття потрапляє філоксера – шкідник, який знищує близько 2 700 гектарів виноградників. Лише у 1885 році починається планомірне відновлення виноградних насаджень.

Апогею свого розвитку закарпатське виноробство досягає у 1950–1960-х роках. За радянських часів побудовано винні заводи, налагоджено виробництво різних сортів цього напою. Проте з середини 1960-х років виробництво вина починає здавати позиції. Площі виноградників скорочуються, а з ними зменшується і кількість працівників. Нині виноробство в регіоні хоч і повільно, але послідовно збільшується [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням винного туризму Закарпаття займалися Д.І. Басюк, І.І. Васьковська, О.А. Коваль, М.Ю. Меліхова, В.М. Угринюк, Н.І. Чаграк, Г.В. Гритчук, Х.В. Бригідир, І.М. Бабич, І.В. Добоній, Л.М. Медвідь та інші вчені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд теоретичних підходів до розвитку винного туризму Закарпатської області, визначення хронології винних фестивалів Закарпаття.

© Машіка Г.В., Якоб Н.К.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з перспективних напрямів розвитку ринку туристичних послуг є винний туризм. За визначенням М.П. Кляпа та Ф.Ф. Шандора, винний туризм – різновид туризму, що має на меті дегустацію, споживання, купівлю вина безпосередньо на місці у виробника [2]. Д.І. Басюк вважає, що винний туризм – спеціалізований вид туризму, пов'язаний з ознайомленням з історією, технологією та культурою споживання алкогольних напоїв у певному регіоні та дегустацією алкогольних напоїв безпосередньо у виробника, а також відвідування спеціальних закладів та заходів, таких як, зокрема, дегустаційні зали, винні підвали, винні виставки, конкурси, фестивалі [3, с. 325].

Вино і подорожі завжди були тісно взаємопов'язаними, адже пригощання гостей національними напоями, перш за все вином, є елементом гостинності практично всіх народів світу [3, с. 325]. Продукти української виноробної галузі завжди відзначалися як вітчизняними, так і іноземними експертами та споживачами [4, с. 23].

Закарпатська область має у своєму розпорядженні великі туристичні можливості та ресурси для організації тематичних етногастрономічних турів, пов'язаних з культурою вирощування винограду, виробництвом вина та його вживанням, а також вживанням страв національної кухні [5, с. 12].

Згідно з даними Виноградного кадастру України, затвердженого 25 червня 2010 року, в Україні виділено (без урахування окупованої території Автономної Республіки Крим) 9 виноградарських зон (макрозон) і 46 природно-виноградарських районів (мікрозон), з яких на Закарпаття припадають 1 макрозона та 12 мікрозон, на долю яких припадають 2,32 тис. га виноградних угідь [6, с. 5]. Згідно зі Статистичним щорічником Закарпаття (2016 рік) у 2010 році на Закарпаття припадали 4,7 тис. га виноградників, сьогодні ця цифра складає всього 3,4 тис. га [7, с. 291].

Провідними районами виноградарства та виноробства у Закарпатті є Берегівський, Мукачівський, Ужгородський та Виноградівський. Від більшості розвинених виноробних регіонів Закарпаття відрізняється тим, що тут майже немає потужних заводів, виноробство регіону представлено маленькими приватними виноробнями, де зазвичай вино виробляють за стародавніми технологіями, а гостей зустрічає і супроводжує сам господар, який є і головним виноробом. Попитом користуються екскурсії на найбільші виноробні заводи регіону, такі як «Леанка», «Котнар» та «Чизай», Ужгородський коньячний завод, з дегустацією їх фірмової продукції, а саме вин «Трамінер», «Троянда Закарпаття», «Леанка», «Мюллер Тургау», коньяків «Ужгород», «Тиса» тощо.

Одним з найбільших виробників вина в регіоні є агропромислова фірма «Леанка» (з угорської перекладається як «дівчинка»), яка працює з 1992 року і має повний цикл виробництва вин. Для популяризації винної продукції ДП АПФ «Леанка» пропонує відвідати історичні винні підвали в смт. Середнє Ужгородського району, які є пам'яткою архітектури XVI ст. і яким у 2016 році виповнилося 455 років. Середнянські винні підвали пропонують гостям цікаву екскурсію, дегустацію високоякісних середнянських марочних, десертних і витриманих вин та страв національної кухні [5, с. 121].

Виноробний комплекс «Чизай» заснований у 1995 році в місті Берегово Закарпатської області в мальовничому урочищі «Чизай», де Україна межує з Угорщиною. Завод побудований буквально з нуля із застосуванням найпередовіших технологій в галузі будівництва та виноробства. Нині завод «Чизай» – це сучасний промисловий виноробний комплекс повного циклу виробництва, до складу якого входять власні виноградники, завод первинного виноробства (на якому відбуваються переробка винограду та виготовлення вин), завод вторинного виноробства (де готову продукцію розливають у пляшки), виносховища, дегустаційні зали, офісні і складські приміщення. Готова продукція випускається під декількома зареєстрованими торговими марками, такими як «Чизай», "Chateau Chizay", "Wine Berry", і користується попитом не тільки в Україні, але й в Казахстані, Угорщині, Чехії, Ізраїлі, Нігерії, США і Австралії [8].

«Котнар» – це сучасний завод повного циклу виробництва, який має 180 га власних виноградників, завод первинного виноробства (на якому відбуваються переробка винограду та виготовлення вин), завод вторинного виноробства (де готову продукцію розливають в пляшки), виносховища, дегустаційний зал на схилах виноградників в селі Мужієво (Берегівський район) [9].

Традиційний виноробний регіон Закарпаття пропонує унікальний туристичний продукт – винний шлях Закарпаття. «Закарпатський туристичний винний шлях» об'єднав 12 винних підвалів та дегустаційних залів

кращих виноробів, де приймають відвідувачів з метою популяризації закарпатських вин. У кожному з них вам запропонують від 6 до 12 найменувань «божественного напою», серед є яких відомі марочні вина (наприклад, «Троянда Закарпаття») та нові, що нещодавно створені знавцями виноробства.

Ні для кого не секрет, що на Закарпатті домашнє виноробство є давнім і традиційним. Вже з десяток років в різних закарпатських містах проводяться різноманітні фестивалі домашніх вин, на яких мають змогу всі бажаючі приватні винороби представити свою продукцію [10]. До винних фестивалів Закарпаття, які отримали статус візитки краю, відносять такі: «Червоне вино», «Біле вино», «Сонячний напій», «Угочанська лоза», «Закарпатське Божоле». Головним принципом винних фестивалів є їх проведення в місцях виробництва, тобто в Берегівському, Ужгородському, Мукачівському та Виноградівському районах.

Авторитетність закарпатського фестивально-туристичного продукту засвідчує кількість туристів, яка відвідує область (згідно з даними «Турінформ Закарпаття» щороку лише на винні фестивалі приїжджає понад 150 тисяч туристів).

Хронологічно сезон винних фестивалів відкриває фестиваль «Червоне вино», який проходить на свято Василя на старий Новий рік в м. Мукачеві. Це один із перших фестивалів регіону, який був започаткований у 1995 році як конкурс кращих виноробів Закарпатської області. Продовженням винних фестивалів є фестиваль «Білого вина» (м. Берегово, лютий). У програмі фестивалю, окрім дегустації кращих білих вин, відбуваються посвячення у Лицарський винний орден Св. Венцела нових членів, смакування угорських традиційних страв, конкурси, розваги. Організаторами заходу започатковано нову традицію – подорож на фестиваль вузькоколійним ретропотягом [11, с. 86–89].

Традиційно в травні Ужгород запрошує мешканців та гостей Закарпаття скуштувати натурального вина та меду на фестивалі «Сонячний напій». У фестивалі беруть участь кілька десятків виноробів краю. В старовинних королівських підвалах, які відомі під назвою «Совине гніздо», можна безкоштовно продегустувати понад 50 якісних і «правильних» вин, сортові вина на основі європейських благородних сортів винограду та ексклюзивні авторські купажі (наприклад, «Чорний принц», «Сонце в бокалі», «Космічне», «Жужіка ти солодка»).

Фестиваль приділяє велику увагу культурі споживання вина, адже організатори дбають про скляні келихи з атрибутикою свята замість пластикового посуду. Під час фестивалю спеціально створена дегустаційна комісія обирає найкращі вина, після чого винороби отримують «золоті», «срібні» й «бронзові» відзнаки.

Цього ж місяця фестиваль виноградарів-виноробів «Угочанська лоза» відбувається в місті Виноградів. Свято, що проводиться вже в 11-й раз, уже стало доброю традицією, що знайомить гостей краю з цікавим та вишуканим світом вина. Фестиваль покликаний популяризувати туристичний потенціал регіону, сприяти відновленню традицій місцевого виноградарства та виноробства. Також тут можна зустріти вироби народного мистецтва, в яких виражено етнічну самобутність району [10].

Закриває серію винних фестивалів осінній фестиваль молодого вина в обласному центрі «Закарпатське Божоле», який, згідно з результатами «Top-Fest: рейтинг фестивалів», визнано кращим винним фестивалем України.

Унікальною родзинкою винних фестивалів на Закарпатті є винороби, які приймають гостей вдома, годують туристів традиційними стравами закарпатської кухні, пригощають вином, демонструють виноградники, преси для віджимання виноградного соку, водять до винних погребів, дають можливість продегустувати вино. Такі оригінальні ідеї для прихильників винного туризму перетворюють виноробні господарства на туристичні об’єкти підвищеної привабливості [11, с. 86–89]. З року в рік попит на домашнє вино зростає, саме тому приватні винороби краю об’єдналися в «Спілку приватних виноградарів та виноробів Закарпаття».

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна сказати, що ринок послуг винного туризму на Закарпатті активно розвивається, існує досить значний перспективний попит на винні тури серед туристів і не тільки. Дедалі більше виноробів презентують свої вина на різних виставках, фестивалях, дегустаційних залах тощо. До найвідоміших винних фестивалів Закарпаття відносять такі: «Червоне вино», «Біле вино», «Сонячний напій», «Угочанська лоза», «Закарпатське Божоле», які стали візитною карткою краю. Цей вид туризму стоїть на міцному підґрунті, але для того, щоб в подальшому сприяти його розвитку, доцільно було б розвивати інфраструктуру Закарпаття, проводити маркетингові кампанії задля розповсюдження інформації

щодо винних фестивалів та дегустаційних залів, збільшити територію виноградників. Великим внеском у винний туризм Закарпаття стало б створення державного гранту для розвитку туризму в рамках економічного розвитку краю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Все про вина Закарпаття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://tsn.ua/blogi/themes/tourism/vse-pro-vina-zakarpattya-389359.html.

2. Кляп М.П. Сучасні різновиди туризму : [навч. посіб.] / М.П. Кляп, Ф.Ф. Шандор. – К. : Знання, 2011. – 334 с. – (Вища освіта XXI століття) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072043514/turizm/suchasni_riznovidi_turizmu.

3. Басюк Д.І. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Здобутки, проблеми та перспективи розвитку готельно-ресторанного та туристичного бізнесу» (м. Київ, 29–30 жовтня 2012 року) / Д.І. Басюк. – К., 2012. – 409 с.

4. Васьковська І.І. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Практика і перспективи етногастрономічного туризму: світовий досвід для України» (м. Київ, 24 вересня 2015 року) / І.І. Васьковська, О.А. Коваль. – К., 2015. – 346 с.

5. Басюк Д.І. Збірник матеріалів за результатами IV науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Сталий розвиток України: проблеми і перспективи» (м. Кам'янець-Подільський, 2016 рік) / Д.І. Басюк. – Кам'янець-Подільський, 2016. – С. 121–123.

6. Виноградний кадастр України. – К., 2010 – С. 97. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eurowine.com.ua/tmp/kadastr/index.php.

7. Статистичний щорічник Закарпаття за 2016 рік / ред Г.Д. Гриник. – Ужгород, 2017. – 479 с.

8. Офіційний сайт «Чизай» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://shop.chizay.com/ukr/o-nas.

9. Офіційний сайт «Котнар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cotnar.com/index.php.

10. Спілка приватних виноградарів та виноробів Закарпаття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://spilka-vinorobiv.com.ua.

11. Медвідь Л.М. Науковий вісник Чернівецького університету / Л.М. Медвідь. – 2011. – Вип. 614–615. Географія. – С. 86–89. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://infotour.in.ua/medvid.htm.

УДК 336.02 (477)

Розвиток податкової децентралізації в Україні

Найденко О.Є.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Арутюнян Р.Ю.
студент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто історичний аспект становлення децентралізації, розглянуто різноманітність видів децентралізації, впровадження податкової децентралізації в Україні. Здійснено аналіз надходжень до зведеного, державного та місцевих бюджетів України та сформульовано висновки щодо розглянутих матеріалів.
Ключові слова: податкова децентралізація, децентралізація, деконцентрація, деволюція, місцеві бюджети.

Найденко А.Е., Арутюнян Р.Ю. РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ
В статье рассмотрены исторический аспект становления децентрализации, разнообразие существующих видов децентрализации, внедрение налоговой децентрализации в Украине. Осуществлен анализ поступлений в сводный, государственный и местный бюджеты Украины и сделаны выводы относительно рассмотренных материалов.
Ключевые слова: налоговая децентрализация, децентрализация, деконцентрация, деволюция, местные бюджеты.

Naydenko O.E., Arutiunian R.Y. DEVELOPMENT OF TAX DECENTRALIZATION IN UKRAINE
The article considers the historical aspect of the development of decentralization, examines the diversity of existing types of decentralization, introduces tax decentralization into the development of Ukraine, analyzes the revenues to the consolidated, state and local budgets of Ukraine, and makes conclusions regarding the materials under consideration.
Keywords: tax decentralization, decentralization, deconcentration, devolution, local budgets.

Постановка проблеми. Розвиток України як незалежної держави з європейськими цінностями потребує підвищення якості державного управлінняу різних сферах економічної політики, формування ефективного місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади, бюджетних та податкових систем. Сучасні інститути децентралізованого управління, як свідчить міжнародний досвід, забезпечують краще виконання функцій держави й ефективніше надання суспільних благ та послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням реалізації політики фінансової та податкової децентралізації приділено увагу у працях багатьох вітчизняних вчених, таких як Ю.О. Набатова [1], Я.І. Арабчук [2], Н.О. Слободянюк [3], С.О. Осипенко [4], Л.О. Лазутіна [5], І.О. Луніна [6].

Мета статті полягає у розгляді історичного аспекту, аналізі сучасних проблем формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теоретичних і практичних дослідженнях поняття «децентралізація» є багатоаспектним та розглядається різнопланово. На семантичному рівні децентралізація (від лат. de – «протиставлення», centralis – «центральний») трактується як знищення, ослаблення або скасування централізації. Водночас найбільш узагальненим визначенням терміна «децентралізація» у радянський період було розширення прав місцевих державних органів управління в результаті передання їм деяких функцій центральних органів.

Перші ознаки децентралізаційних процесів спостерігалися в Європі ще в XI – XII ст. Так, ще Річард I (1157–1199 рр.), потребуючи грошей для фінансування хрестових походів, почав активно використовувати швидкий та ефективний засіб поповнення державної скарбниці – продаж містам хартій, які гарантували їм певні привілеї. Зокрема, міста за згодою Корони отримали права самоуправління, судочинства, зведення укріплень, створення

© Найденко О.Є., Арутюнян Р.Ю.

збройних загонів для підтримання правопорядку. Але найголовніше те, що змінився їхній податковий статус. Після дарування хартій певні адміністративно-територіальні утворення в майновому і правовому аспектах набули такої сили і значення, що король не зміг без згоди стягувати з них жодних податків, за винятком відкупного збору з міста [2].

Більш чітких та окреслених рис процес децентралізації в Європі набув у XVIII – XIX ст., коли вперше це поняття було закріплене у французькому законодавстві. Так, у Франції децентралізаційна теорія («decentralisation») виникла напередодні Великої французької революції 1789 р. як своєрідна реакція на наполеонівські реформи, що встановили міцний централізований бюрократичний апарат влади і значною мірою нівелювали принципи місцевого самоврядування. Головним ідейним постулатом децентралізаційної теорії стало положення про обґрунтування чіткого розподілу адміністративних справ на такі, які є результатом місцевого самоврядування, і на загальнодержавні справи, що відповідним чином делегуються громадам. Проблематика розподілу повноважень між державою та місцевими самоврядними органами активно вивчалася у процесі розвитку громадської і державницької теорій місцевого самоврядування, ідейні постулати яких надавали верховенство або громадам, або державі. Однак певна правова, організаційна та фінансова самостійність місцевих органів влади визнавалась однозначно. Такі підходи знайшли своє правове визначення у сучасній Європейській хартії місцевого самоврядування, де, зокрема, зазначено: «Державні повноваження, як правило, повинні переважно реалізовуватись органами влади, найбільш близькими до громадянина. Надання повноважень іншому органу влади слід здійснювати з урахуванням обсягу та характеру поставлених завдань, а також вимог ефективності та економії» [7].

Розвиток демократії та децентралізація державного сектору викликають все більший інтерес у світі. З кінця 1980-х років багато країн стали на шлях децентралізації низки державних функцій. Стандартної моделі децентралізації не існує, процеси і процедури відрізняються одне від одного і залежать від основних цілей і завдань, а також від організаційної структури та механізмів реалізації [10, с. 387–411].

Форми децентралізації можуть бути різними (наприклад, децентралізація політична, адміністративна або фіскальна), і здійснюватися вона може по-різному: за допомогою деконцентрації або деволюції. Форми децентралізації відрізняються один від одного своїми особливостями, політичними наслідками, до яких вони приводять, і умовами досягнення успіху. Наприклад:

1) У разі деконцентрації центральний уряд розосереджує цілу низку своїх функцій, таких як планування і фінансування, серед регіональних філій, зберігаючи за собою загальний контроль. Деконцентрація являє собою адміністративну міру, під час реалізації якої право прийняття рішень, як і раніше, залишається за центральними державними міністерствами;

2) У разі деволюції центральний уряд передає певні повноваження і функції нижніх рівнів уряду. Основна мета полягає в тому, щоб зблизити уряд із населенням і підвищити прозорість і підзвітність. У цих умовах місцевий уряд діє в загальних політичних межах, встановлених центральним урядом, але функціонує автономно в плані реалізації своїх функцій [5; 8].

Податкова децентралізація трактується як процес передачі надходжень від відповідних податків у володіння органів нижніх рівнів влади, що сприяє посиленню їх самостійності. Податки, закріплені на постійній або довгостроковій основі, забезпечують територіальним органам влади стійку фінансову базу для проведення самостійної бюджетно-податкової політики. Важливим складником податкової децентралізації є право цих органів на певну ступінь незалежності у встановленні податків на відповідному рівні, що передбачає як їх відповідальність в зв'язку із прийняттям зобов'язань із надання локальних громадських послуг, так і підзвітність перед населенням.

Зазначені суперечності і конфлікти набувають особливої гостроти в країнах з економікою, що розвивається, і перехідною економікою. У низці досліджень показано негативні наслідки податкової децентралізації в умовах нерозвинених суспільних і політичних інститутів (погіршення фінансової дисципліни; безвідповідальна боргова політика субнаціональної влади, що перешкоджає реструктуризації економіки і веде до макроекономічної дестабілізації; загострення екологічних проблем; незадовільна якість суспільних благ, що надаються на регіональному рівні)[9, с. 151–161].

Ключовою умовою процесу фіскальної та податкової децентралізації є не тільки фор-

мальне дотримання прав територіальних громад на місцеве самоврядування, але і забезпечення реальної спроможності вирішувати питання місцевого значення. Це передбачає, що за органами місцевого самоврядування мають бути закріплені такі фінансові ресурси, які б у повному обсязі забезпечували виконання ними власних повноважень (табл. 1.1).

Для забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в Україні відбуваються процеси децентралізації місцевих фінансів, починаючи з кінця 2014 року. Перед прийняттям Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» Верховна Рада України прийняла низку змін до Податкового і Бюджетного кодексів щодо реформи міжбюджетних відносин, був розпочатий новий етап бюджетної децентралізації. Зокрема, це стосується зростання ресурсів місцевих бюджетів, які у 2015 році планувалося збільшити на 30 млрд грн. Оскільки система забезпечує автономність прийняття місцевих бюджетів і децентралізацію, то в майбутньому такі зміни дадуть синергетичний ефект, доходи місцевих бюджетів зростуть у два-три рази. Тобто у розпорядженні органів місцевого самоврядування буде досить ресурсів для вирішення питань розвитку території, регіону, громади. Планується суттєво розширити дохідну частину місцевих бюджетів за рахунок збільшення ставки відрахувань окремих податків, а також передачі частини податків винятково на місцевий рівень. Реальну самостійність місцевих бюджетів забезпечує лише їх фінансова незалежність[1; 3, с. 613–617].

Соціально-економічна криза в Україні вимагає пошуку адекватних для країни, яка веде антитерористичну операцію в Донбасі, заходів з її подолання. Важливим шляхом виходу з цієї кризи могло би стати проведення фіскальної децентралізації, важливим складником якої є податкова децентралізація. Це б дало змогу оптимізувати як доходи, так і видатки регіонів та країни загалом.

Однією з проблем проведення децентралізації в Україні є те, що для цього не розроблена методологія здійснення податкової децентралізації, що приводить до загострення фінансових проблем на місцях. Внесені в кінці 2014 р. зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України привели до того, що місцеві бюджети сіл, селищ і міст районного значення залишилися без основних доходів: без податку на доходи фізичних осіб та без податку на землю, що зробило їх надмірно дотаційними [13, с. 21–25].

Тобто місцеві бюджети – основний складник місцевих фінансів. Існування місцевих податків і зборів відповідає насамперед інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування,

Таблиця 1.1

Визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади [6]

Шляхи реалізації реформи	
Підвищення спроможності територіальних громад	
1)Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»	1)Закон України «Про співробітництво територіальних громад»
2) Добровільне об'єднання територіальних громад	2) Співробітництво територіальних громад
3) Створення передумов для удосконалення системи органів місцевого самоврядування на відповідній територіальній основі	
Сьогодення	План на 2015 рік
1) Прийнято Закон України «Про співробітництво територіальних громад».	1) Впровадження Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»
2) Прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад».	2) Розроблення методики формування спроможних територіальних громад, затвердження перспективних планів формування територій громад Автономної Республіки Крим, областей.
3) Запровадження пілотів об'єднання організаційних, фінансових та інших ресурсів різних місцевих бюджетів для розв'язання спільних проблем соціально-економічного розвитку територій за участі іноземних інвестицій.	3) Запровадження пілотів об'єднання територіальних громад. Оптимізація територіальної основи місцевого самоврядування для забезпечення спроможності громад.

оскільки такі платежі є винятково їх фінансовою базою. Виходячи з цього, метою введення місцевих податків і зборів є забезпечення місцевих органів влади коштами, необхідними для здійснення їхніх завдань і функцій, що перебувають у їхньому самостійному розпорядженні і концентруються у відповідних бюджетах [12].

Доходи органів місцевого самоврядування (місцевих бюджетів) складаються з таких видів, як податки і збори, сформовані та закріплені на державному рівні:

1) податки, порядок розрахунку та сплати яких визначається виняткова на

державному рівні, а кошти яких у повному обсязі надходять до місцевих бюджетів (податок на землю, податок з доходів фізичних осіб);

2) податки, сформовані як відрахування від загальнодержавних податків (частка податку на прибуток у вигляді податку на прибуток підприємств, що належать до комунальної власності), які регулюються також тільки на державному рівні;

3) податки і збори, що закріплюються на державному рівні, а сформовані на місцях органами самоврядування – власне місцеві податки і збори (ринковий збір);

4) місцеві неподаткові доходи, що також поповнюють доходи місцевих бюджетів і відображають фіскальну функцію (пені, ліцензійні збори).

Необхідно зазначити, що Податковий кодекс України, ухвалений 2 грудня 2010 р., став компромісом між державою, суспільством і бізнес-структурами. Положення цього кодифікованого нормативно-правового акта спрямовані, насамперед, на вдосконалення адміністрування податків, зниження податкового навантаження на підприємництво та створення стимулів для інноваційно-технологічного розвитку вітчизняної економіки [4 с. 171–182].

Однак, незважаючи на кодифікацію податкового законодавства, податкова система України на сучасному етапі характеризується такими негативними рисами: нормативно-правові акти з питань оподаткування є складними, окремі законодавчі норми – недостат-

Таблиця 1.2

Динаміка доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів України у 2013–2016 рр. [11]

Доходи/Роки	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 рік проти 2015 року	
					Абсолютний приріст, млрд грн.	Темп приросту, %
Зведений бюджет, млрд грн. у т. ч.:	442,8	455,9	652	782,7	130,7	20
– загальний фонд	375	388,9	602,7	718,3	115,6	19,2
– спеціальний фонд	67,8	67	49,3	64,4	15,1	30,6
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн, у т. ч.:	337,6	354,8	531,5	612,1	80,6	15,2
– загальний фонд	290,1	308,7	501,1	571,6	70,5	14,1
– спеціальний фонд	47,5	46,1	30,4	40,5	10,1	33,2
частка у доходах зведеного бюджету, %	76,2	77,8	81,5	78,2	X	X
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн, у т. ч.:	105,2	101,1	120,5	170,6	50,1	41,6
– загальний фонд	84,9	80,2	101,6	146,6	45	44,3
– спеціальний фонд	20,3	20,9	18,9	24	5,1	27
частка у доходах зведеного бюджету, %	23,8	22,2	18,5	21,8	X	X

Таблиця 1.3

Надходження доходів до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2014–2016 роки [11]

Видатки	Факт за 2014 рік	Факт за 2015 рік	Затверджено місцевими радами на 2016 рік	Факт за 2016 рік	Виконання плану, затвердженого місцевими радами, %
Усього, млн. грн., у т.ч.:	223 496,7	276 925,2	371 710,3	346 241,6	93,1
– загальний фонд	188 765,1	233 359,8	291 710, 8	281 984,1	96,7
– спеціальний фонд	34 731,6	43 565,4	79 999, 5	64 257, 5	80,3

ньо узгодженими; витрати на адміністрування окремих податків є більшими порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння; механізм митно-тарифного регулювання не дає можливості оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку та структури економіки в Україні.

Висновки. Таким чином, досліджено теоретичні аспекти податкової децентралізації, проаналізовано надходження місцевих бюджетів, що дало змогу дійти висновку про збільшення питомої ваги доходів місцевих бюджетів. Втрати місцевих бюджетів були компенсовані справлянням акцизного податку на роздрібну торгівлю, але при цьому питома вага податку на доходи фізичних осіб у доходах місцевих бюджетів у 2016 році порівняно з 2014-м знизилися більш ніж на 15%.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Набатова Ю.О. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів / Ю.О. Набатова, Т.В. Ус // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4100.

2. Арабчук Я.І. Фінансова децентралізація – основна складова спроможної громади / Я.І. Арабчук // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2016. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_20.

3. Слободянюк Н.О. Проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації / Н.О. Слободянюк, М.О. Коніна // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 613–617.

4. Осипенко С.О. Фінансова децентралізація: ефективність реалізації на місцевому рівні / С.О. Осипенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 4 (24). – С. 171–182.

5. Лазутіна Л.О. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації / Л.О. Лазутіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/6-2015/150.pdf.

6. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наукова доповідь /за ред. І.О. Луніної. – К. : НАН України, ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України» 2016. – 77 с.

7. Теоретичний логос фіскальної децентралізації / С.Д. Герчаківський, О.Р. Кабаш // Регіональна економіка 2009 № 2.

8. Бюджетний моніторинг:Аналіз виконання бюджету за січень–червень 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kyivcity.gov.ua/done_img/f/Моніторинг

9. Ковалевич Д.А. Основні засади планування та виконання місцевих бюджетів /Д.А. Ковалевич, В.І. Рошило // Економіка. – 2013. – № 21. – С. 151–161.

10. Руденко Я.П. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування / Я. П. Руденко // Економічні науки. – 2013. –№ 4. – С. 387–411.

11. Бюджетний моніторінг // Аналіз виконання бюджету за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua

12. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України / С.Ю. Хамініч, В.М. Климова./ – 2013. – С. 14–18.

13. Податковий інструментарій фінансового забезпечення розвитку територій в Україні / Герчаківській Святослав Дем'янович // Тернопіль – 2008. – С 21–25.

УДК 332.12

Інституційне забезпечення конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості

Павлов К.В.
кандидат економічних наук, доцент, докторант
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

У статті визначено та досліджено рівень інституційного забезпечення конкурентних відносин на ринку житлової нерухомості. За критеріями розподілу окреслено суб'єктну структуру ринку житлової нерухомості. Проаналізовано окремі чинники, що впливають на інституційне забезпечення ринку житлової нерухомості, а також запропоновано шляхи їх забезпечення та регулювання з боку держави.

Ключові слова: інституції, державне інституційне забезпечення, інституційна інфраструктура, конкуренція, конкурентні відносини, ринок житлової нерухомості, девелопери, інвестори, ріелтори.

Павлов К.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье определен и исследован уровень институционального обеспечения конкурентных отношений на рынке жилой недвижимости. По критериям распределения обозначена субъектная структура рынка жилой недвижимости. Проанализированы отдельные факторы, влияющие на институциональное обеспечение рынка жилой недвижимости, а также предложены пути их обеспечения и регулирования со стороны государства.

Ключевые слова: институты, государственное институциональное обеспечение, институциональная инфраструктура, конкуренция, конкурентные отношения, рынок жилой недвижимости, девелоперы, инвесторы, риелторы.

Pavlov K.V. INSTITUTIONAL PROTECTION OF COMPETITION IN REGIONAL MARKETS OF RESIDENTIAL PROPERTIES

This article defines and examines the level of institutional provision of competitive relations in the residential real estate market. According to the distribution criteria, the subjective structure of the residential real estate market is indicated. Some factors influencing the institutional provision of the residential real estate market are analyzed, as well as ways of ensuring and regulating them on the part of the state are proposed.

Keywords: institutes, state institutional support, institutional infrastructure, competition, competitive relations, residential real estate market, developers, investors, realtors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вагоме значення в процесі функціонування регіональних ринків житлової нерухомості займає інституційне забезпечення, яке являє собою структуризацію економічних процесів, взаємозв'язок між якими здійснюється в межах певних інституцій, що забезпечують порядок і субординацію всієї системи ринкових взаємовідносин.

Взаємодія між інституційними сегментами відбувається через необхідні способи координації, узгодження та впорядкування сумісних дій суб'єктів. Цей процес характеризується появою спеціальних процедур та операцій з об'єктами житлової нерухомості, що потрапляють у сферу діяльності особливих інституцій та інституційно-організованих суб'єктів.

У процесі інституціоналізації відбувається відособлення ринку житлової нерухомості в окремий, самостійний сектор економіки, з'являються на ньому специфічні трансакції, що потрапляють у сферу особливих інститутів – діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної тематики займалася чимала кількість вітчизняних та закордонних учених, серед яких роботи: О. Амосова, А. Асаул, О. Гриценка, О. Мужіна, Дж. Фрідмана, Д. Еккерта, І. Єфіменко, А. Гриценка, В. Павлова, І. Пилипенко тощо.

Водночас значна увага приділяється аналізу ринку житлової нерухомості в контексті розвитку національної економіки, що пояснюється відсутністю регіонального підходу до з'ясування умов функціонування даних ринків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану інституційного забезпечення конкурентних взаємовідносин на регіональних ринках житлової нерухомості.

Відповідно до поставленої мети, реалізовано такі завдання:

© Павлов К.В.

– характеристика рис сучасного ринку житлової нерухомості та його регіональний аспект;

– визначення ролі інституційного забезпечення на регіональних ринків житлової нерухомості;

– дослідження суб'єктів та інститутів на регіональних ринках житлової нерухомості;

– узагальнення розуміння інституційної інфраструктури та значення періодизації на регіональних ринках житлової нерухомості;

– з'ясування чинників, що впливають на інституційне забезпечення регіональних ринків житлової нерухомості з боку держави;

– уточнення важелів державного регулювання регіональних ринків нерухомості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок нерухомості відіграє важливу роль у процесі створення нових об'єктів житлової нерухомості, передачі прав на наявні об'єкти нерухомості, врівноваження ціноутворення на житлову нерухомість, експлуатації об'єктів житлової нерухомості, інвестиційного забезпечення нерухомості.

Зміни в ринковій системі – тенденційне явище XXI ст., яке супроводжується модифікацією, адаптацією елементів ринкової системи до нових умов та обставин.

Саме регіональні ринки житлової нерухомості є одним із чуттєвих сегментів національного ринку до процесу трансформації. Будучи основою національного багатства, регіональні ринки житлової нерухомості можна охарактеризувати загалом як сукупність регіональних, локальних ринків, що різняться між собою динамікою розвитку, ціноутворенням, ступенем впливу ризиків, інвестиційним забезпеченням, специфікою регіональної кон'юнктури ринку, політичною та соціальною стабільністю з погляду купівліпродажу об'єктів нерухомого майна.

Сучасний стан регіональних ринків житлової нерухомості характеризується певною строкатістю свого розвитку та нерівномірністю функціонування його сегментів, хаотичним ціноутворенням, недосконалою законодавчою базою та низькою інвестиційною привабливістю.

Аналізуючи сучасний ринок житлової нерухомості в державі, можемо зробити висновок, що серед рис, які найбільше йому притаманні, слід виділити такі: циклічний характер, високий ступінь монопольного державного регулювання, незбалансованість між попитом та пропозицією, зростання вартості об'єкта нерухомості, низька ліквідність, високий рівень трансакційних затрат, обмежена кількість покупців і продавців, низький ступень дослідження [3]. Водночас він і надалі становить перспективну сферу вкладання капіталу, тому теоретичний та практичний інтерес до державного регулювання ринкового механізму регулювання регіональних ринків житлової нерухомості та його інституційного забезпечення дедалі зростатиме.

Зрештою, це спричиняє появу інституційно організованих суб'єктів на регіональних ринках житлової нерухомості, що здійснюють свою діяльність у сфері споживання нерухомості, створення й розвитку, ринкового обороту. Кожен з інституційно-організованих суб'єктів формує своє інституційне поле господарської діяльності, змінюючи на ньому правила та норми поведінки з іншими суб'єктами [2].

Сьогодні взаємодія між суб'єктами на регіональних ринках нерухомості відбувається в умовах цілковитої невизначеності. Це насамперед пов'язано з неспроможністю суб'єктів самостійно здійснити вільний вибір на підставі обмеженості уявлень про істотні параметри об'єктів нерухомості. Суттєвий вплив на інституційне забезпечення ринку житлової нерухомості формує процес приватизації, що деформує класичну форму ринкових відносини. Ієрархічний зв'язок земельної та нерухомої власності породжує необхідність у здійсненні регулювання поведінки економічних суб'єктів у цій сфері.

Одним із завдань на регіональних ринках нерухомості є необхідність в ефективному функціонуванні їх інституційної системи. Це призводить у результаті до впровадження чіткої подвійної системи регламентації, моніторингу та контролю операцій, що на них відбуваються, як із боку учасників ринку, так і з позиції держави, тому інституційна структура регіональних ринків житлової нерухомості порівняно з іншими ринками є ускладненою та невпорядкованою.

Також важливо з'ясувати структуру регіональних ринків житлової нерухомості, взаємодію між його учасниками та інститутами. Як і на інших ринках, суб'єктами регіональних ринків житлової нерухомості є покупці, продавці та посередники. На думку В. Павлова та Н. Ліповської-Маковецької, покупцем та продавцем на ринку житлової нерухомості є фізична або юридична особа, або орган державного управління, що діють у межах чинного законодавства. Щодо посередників, то вчені пропонують поділяти їх на інституційних

та неінституційних. До інституційних загалом відносять учасників, що діють в інтересах держави, а саме: органи державної реєстрації прав на нерухомість та здійснення операції на них; регіональні органи та організації, що забезпечують землеустрій та землекористування, здійснюють архітектурне забезпечення та видачу дозволів під забудову об'єктів нерухомості; органи та організації, що забезпечують захист та нагляд за процесом будівництва і експлуатацією будівель та споруд відповідно до технічних, пожежних та інших норм та правил; органи та організації, що відповідають за здійснення інвентаризації та обліку споруд.

До неінституційних відносять тих учасників ринку, що функціонують на комерційних засадах, до яких відносять: підприємців в особі фізичних та юридичних осіб та підприємств, що надають різноманітні види комерційних послуг на ринку в межах чинного законодавства; інвесторів, які вкладають власні або позичені фінансові, майнові, інтелектуальні цінності в різні об'єкти нерухомості; ріелторів (брокерів), які займаються наданням послуг покупцям та продавцям на ринку нерухомості; девелоперів (забудовників), що володіють на правах власності чи орендного договору ділянками землі, займаються повним або частковим продажем об'єктів нерухомості або здачею у використання [5].

Під час поглибленого дослідження учасників регіональних ринків житлової нерухомості слід звернути увагу на їх поділ на первинних та вторинних. Ті, що безпосередньо формують попит та пропозицію на ринку нерухомості, є первинними. Вторинні ж відіграють опосередковану роль та здійснюють проведення ринкових трансакцій.

Суб'єкти на регіональних ринках житлової нерухомості взаємодіють на основі певних принципів раціональності, максимізації доходності, альтернативності, очікуваності, які являють собою мотиви поведінки їх самих. Водночас під інститутами слід розуміти своєрідну формалізовану реакцію ринку та держави на поведінку суб'єктів. Для ринку житлової нерухомості притаманні риси зворотного зв'язку між суб'єктами та інститутами: наявні інститути здійснюють вплив на діяльність певних принципів, тим самим підвищуючи інформованість учасників ринку [9].

Під інфраструктурою регіональних ринків нерухомості також розуміють діяльність інституційних та неінституційних учасників, що впливає на створення та використання корисних властивостей об'єктів житлової нерухомості, а також їх подальший розподіл у ринковому середовищі [1].

З огляду на вищесказане, під інституційною структурою на ринку нерухомості слід розуміти систему взаємозв'язку між учасниками і інститутами. Причому прямі зв'язки викликані поведінкою учасників ринку як реакція на функціонування інститутів та зворотних зв'язків, які полягають в інтеграції діяльності самих інституцій у процесі їх розвитку.

Для об'єктивної оцінки стану інфраструктурного забезпечення регіональних ринків житлової нерухомості слід проаналізувати такі категорії, як «попит» та «пропозиція». Але передусім слід узагальнити розуміння інституційної інфраструктури ринку як впорядкованої системи суб'єктів та інститутів у процесі їх імплементації для ефективного функціонування регіональних ринків житлової нерухомості. Інституційна інфраструктура взаємодіє з регіональними ринками нерухомості через економічні відносини між суб'єктами та інститутами, що регулюється системою правил та способів їх поведінки. Державне втручання в забезпечення функціонування ринку має велике значення попри розуміння можливості надмірного втручання, яке викликає руйнацію усієї системи. Пояснити це можна: наявністю значної кількості обов'язків, пов'язаних з особливостями правового статусу нерухомості; створенням ефективного законодавчого забезпечення; реєстраційним забезпеченням інформаційного забезпечення прав на нерухоме майно, яке, власне, і проявляється у створенні та підтримці відповідних інституційних учасників; підвищенням конкурентного середовища для недопущення монополізації; сприянням доступності нерухомості, особливо житлової, для якомога більшої кількості верств населення. Зокрема, забезпеченість конкурентного характеру виділення земельних ділянок під забудову, надання пільг для забудовників; сприяння доступності фінансово-кредитних ресурсів для первинних учасників ринку.

І. Єфименко вважає, що інституціоналізація ринку має декілька етапів. Перший – передіндустріальний, коли всі відносини регулювалися загальними інститутами через відсутність власних інститутів; другий – інституціональний, де починають функціонувати власні інституційні одиниці. На другому етапі мають місце такі стадії, як інверсійно-приватизаційна – державне створення ринкової інфраструктури та постприватизаційна – де відновлюються об'єктивні закономірності формування інститутів [2].

Слід погодитися з необхідністю періодизації як елемента трансформаційних зрушень, пов'язаних із переходом від командно-адміністративної системи до регулюючої ринкової, у процесі яких відбулося відокремлення ринку житлової нерухомості як окремого економічного блага.

Під попитом на регіональних ринках житлової нерухомості розуміється кількість об'єктів нерухомості та прав на них, які покупці можуть придбати за цінами, що складаються у певний проміжок часу. Формується попит на об'єкти нерухомого майна під впливом багатьох чинників: економічних, соціальних, демографічних тощо. Важливим чинником впливу на попит залишається ціна. Під пропозицією розуміється кількість об'єктів житлової нерухомості, яку власники можуть продати за певними цінами за встановлений проміжок часу з урахуванням її нееластичного характеру.

До основних чинників, що впливають на інституційне забезпечення регіональних ринків житлової нерухомості, варто віднести:

– недостатність фінансових активів будівельних компаній в Україні, що гальмує комплексний будівельний процес;

– низьку частку іпотечного кредитування у структурі корпоративного портфелю, що є незначною порівняно з обсягами кредитування сільського господарства та внутрішньої торгівлі;

– соціально-політичну нестабільність у країні, що, своєю чергою, характеризується такими неприємними наслідками, як посилення податкового навантаження на населення та будівельні компанії в процесі дефіциту державного бюджету, прискоренням інфляційного процесу, нестабільністю валютного курсу;

– зниження реальних доходів населення та зменшення ВВП на основі невизначеності стратегії розвитку економіки України;

– втрату довіри населення до первинного ринку нерухомості;

– недостатнє організаційне та законодавче захищення інвесторів;

– відсутність прозорості механізму формування собівартості будівництва та цін на квадратний метр житлової нерухомості.

Висновки з цього дослідження. Для впорядкованості діяльності інституційної інфраструктури регіональних ринків нерухомості, на нашу думку, слід і надалі віддавати перевагу державному регулюванню, а саме:

– розширенню та вдосконаленню інформаційної системи регіональних ринків житлової нерухомості як вагомого індикатора, що відображає стан національної економіки;

– адаптуванню грошової оцінки земель та інших об'єктів нерухомого майна до наявного попиту на регіональних ринках нерухомості;

– врегулюванню механізму організаційних, технічних, фінансових важелів регулювання регіональних ринків житлової нерухомості;

– сприянню проведенню операцій купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості через запровадження дієвих нормативно-правових важелів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Асаул А.М. Економіка нерухомості : [монографія] / А.М. Асаул, І.А. Брижаль, В.Я. Чевганова. – Київ, 2004. – 304 с.

2. Єфіменко І.А. Інституціоналізація ринку нерухомості в трансформаційній економіці : автореферат дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / І.А. Єфіменко. – Х., 2007. – 15 с.

3. Ковалев М.М. Оценка собственности и рынок недвижимости / М.М. Ковалев. – М. : МГУ, 2003. – 177 с.

4. Огляд ринку нерухомості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS /2014/ 24.02.2014/REALTY_CR_2013_02.pdf.

5. Павлов В.І. Формування та становлення ринку комерційної нерухомості в регіоні : [монографія] / В.І. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2009. – 187 с.

6. Павлов В.І. Нерухомість в Україні : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, І.В. Кривов'язюк. – К. : Держ. акад. статистики обліку та аудиту, 2008. – 765 с.

7. Павлов К.В. Вплив конкурентних відносин на регіональні ринки нерухомості в умовах інституційного забезпечення / К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 4(8). – С. 89–93.

8. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні : [монографія] / К.В. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2013. – 250 с.

9. Прокопенко В.Ю. Інституційна структура ринку нерухомості : учасники, інститути, відносини / В.Ю. Прокопенко // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія «Фінанси. Банківська справа». – 2011. – № 3(11). – С. 205–209.

10. Мухін А.А. Ринок нерухомості України: економічні та регіональні аспекти : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.05 / А.А. Мухін. – К., 2005. – 14 с.

11. Стрішенець О.М. До питання про майбутнє теорії ринкового фундаменталізму / О.М. Стрішенець // Науковий вісник. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 1. – С. 386–391.

12. Стрішенець О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 1 (47). – Т. 2. – С. 35–38.

УДК 338.48(477)

Розвиток підприємництва у сфері сільського зеленого туризму

Папп В.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри туризму і рекреації
Мукачівського державного університету

Бошота Н.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

У статті досліджено теоретико-методичну сутність підприємництва у сфері сільського зеленого туризму та його вплив на розвиток сільських громад. Окреслено переваги та недоліки у процесах активізації туристичної діяльності на сільських територіях та можливі шляхи активізації підприємницької активності в туризмі серед сільських жителів. Акцентовано увагу на потенціалі сільського туризму для зростання зайнятості сільського населення, розширення фінансової бази, підвищення соціальних стандартів життя та активізації місцевих ремесел.

Ключові слова: підприємництво, сільський зелений туризм, розвиток, громада, стратегія, процес, туристичний продукт.

Папп В.В., Бошота Н.В. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА

В статье исследована теоретико-методическая сущность предпринимательства в сфере сельского зеленого туризма и его влияния на развитие сельских общин. Определены преимущества и недостатки в процессах активизации туристической деятельности на сельских территориях и возможные пути активизации предпринимательской активности в туризме среди сельских жителей. Акцентировано внимание на потенциале сельского туризма для роста занятости сельского населения, расширение финансовой базы, повышение социальных стандартов жизни и активизации местных ремесел.

Ключевые слова: предпринимательство, сельский зеленый туризм, развитие, общество, стратегия, процесс, туристический продукт.

Papp V.V., Boshota N.V. DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE FIELD OF RURAL GREEN TOURISM

The article deals with the theoretical and methodological essence of entrepreneurship in the field of rural green tourism and its influence on the development of rural communities. The advantages and disadvantages in the processes of activation of tourist activity in rural areas and possible ways of activization of entrepreneurial activity in tourism among rural inhabitants are outlined. The emphasis is on the potential of rural tourism for the growth of employment of rural population, expansion of the financial base, increase of social standards of life and activation of local crafts.

Keywords: entrepreneurship, rural green tourism, development, community, strategy, process, tourist product.

Постановка проблеми. Туризм є однією з найбільш швидкозростаючих галузей економіки у світі. В розвинених країнах і країнах, що розвиваються, туризм часто вважається життєздатним засобом підвищення рівня економічної активності підприємств регіонів. Крім того, розвиток туристичної індустрії сприяє створенню позитивного іміджу, що дозволяє регіону досягти інших цілей, таких як розвиток бізнесу.

За даними Ради з питань подорожей та туризму, туризм формує 12% світового продукту, у цій сфері працюють близько 200 мільйонів людей у всьому світі. Світовий туристичний потік досяг 1 млрд. осіб у 2010 році та досягне 1,6 млрд. осіб до 2020 року [5].

Сільський туризм є важливим сектором туристичного ринку, що охоплює великий спектр видів діяльності, природні та архітектурні пам'ятки та об'єкти, транспорт, маркетинг та інформаційні системи. Сільський туризм – це не тільки сільськогосподарський туризм, що включає в себе святкові заходи, але також враховує особливі інтереси туристів до природи і екотуризму, ходьбу, скелелазіння, пригодницький, спортивно-оздоровчий

© Папп В.В., Бошота Н.В.

туризм, полювання та риболовля, навчальні подорожі, мистецтво та культурну спадщину, а в деяких районах етнічний туризм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням у сфері розвитку сільського зеленого туризму присвячені праці Богадьорової Л.М., Васильєвої Н.В,. Дармостук Д.Г., Малахової С.О., Радомського С.С., Степанюк О.О. та ін.

Зокрема, Богадьорова Л.М. у своїх працях розглядає роль господарств населення у розвитку сільського зеленого туризму в Україні [1]. Переваги та недоліки зеленого туризму для сільських територій досліджуються Васильєвою Н.В. [2]. Позитивний соціально-економічний ефект у розвитку зеленого туризму для вітчизняних сільських громад вбачає Дармостук Д.Г. [3]. Малахова С.О. та Радомський С.С. вважають сільський зелений туризм основою розвитку туристичної індустрії Закарпатської області [4]. Степанюк О.О. досліджує роль інформаційних технологій в організації сільського зеленого туризму [6].

Проте, низка питань пов’язаних із сучасними реаліями та розвитком підприємницької ініціативи на селі у сфері туристичної діяльності залишаються невирішеними та потребують досліджень.

Цілі статті. Метою статті є дослідження теоретико-методичних підходів щодо сутності підприємництва у сільському туризмі, характеристики рушійних сил та переваг бізнесу у сільському туризмі, визначення проблем та напрямів розвитку сільського туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільський туризм охоплює широкий спектр визначних пам'яток та заходів, що відбуваються в сільських або неміських районах. Його важливими характеристиками є відкриті простори та можливості для туристів, які безпосередньо можуть відчути сільськогосподарське та/або природне середовище. Отже, сільський туризм за своєю сутністю повинен бути:

- розташований у сільській місцевості;
- функціонально сільський туризм побудований на особливостях сільського життя, малого підприємництва, відкритого простору, контакту з природою та навколишнім середовищем, культурною спадщиною;
- як правило підприємницька діяльність проводиться у малих масштабах;
- цей бізнес побудований на місцевих традиціях і надання послуг здійснюється сім'ями.

Туризм синтезується з масового та альтернативного туризму. Масовий туризм характеризується великою кількістю туристів, які відвідують культурні свята в популярних курортних місцях. Альтернативний туризм іноді називають "туризмом за особливим інтересом", і це зазвичай альтернативні форми туризму, які роблять акцент на контакті та розумінні способу життя мешканців та місцевого природного середовища.

Різноманітність визначних пам'яток, включених до сільського туризму, включає туристичний туризм (іноді його називають туризмом культурної спадщини, природоохоронним туризмом, екотуризмом, агротуризмом), а також мальовничі туристичні шляхи та об’єкти культурної спадщини. Культурна спадщина туризму відноситься до подорожей для відпочинку, головною метою яких є споглядання місць та заходів, що представляють минуле.

Другим основним типом сільського туризму є природоохоронний туризм / екотуризм (іноді ще його називають рекреаційним туризмом), що передбачає процес відвідування природних територій з метою насолодитися пейзажами, включаючи рослинну та тваринну дику природу. Природний туризм може бути пасивним, в якому туристи, як правило, є суто спостерігачами за природою, або активним (все більш популярний в останні роки), де туристи беруть участь у відпочинку на природі або пригодницьких подорожах.

Третя основна форма туризму – це агротуризм, що передбачає відвідування сільськогосподарської ферми або будь-якої сільськогосподарської, садівничої чи агропромислової діяльності з метою насолоди, пізнання або активного залучення до діяльності ферми. Цей туризм включає в себе участь туристів у широкому спектрі фермерських заходів, включаючи фермерські ринки, "ведення" фермерських господарств, перебування на ранчо та ін.; відвідування фестивалів, музеїв та інших подібних об'єктів, пов'язаних із сільським господарством.

Можна виокремити наступні рушійні сили підприємництва у сільському зеленому туризмі.

Туристична діяльність, що здійснюється на сільських територіях породжується стресами міського життя і віддаленістю від природного середовища, що формує бажання у туриста для втечі з монокультури міського життя. Сільські території пропонують ідеальне зняття стресу і можливість взаємодіяти з більш простим, спокійним способом життя, який пропонує відпочинок і релаксацію. Попит на цей вид туристичної послуги підживлюється засобами масової інформації,

які добре знайомі з традиційними туристичними курортами і мають підвищений інтерес до альтернативних туристичних маршрутів, що містять новий та цікавий досвід способу життя місцевих жителів для туристів.

Підвищення екологічної обізнаності та інтересу до відносин між людьми та навколишнім середовищем. Екологічні тренди підняли привабливість сільського досвіду для екологічно сталого туризму.

Транспорт, зв'язок, усунення політичних та економічних бар'єрів для подорожей полегшило доступність сільських районів для туристів. Спостерігається збільшення кількості туристів та подорожей по всьому світу. Більше туристів спостерігається через збільшення транспортних потужностей, особливо на далеких маршрутах. У поєднанні із збільшенням доходів населення, бажанням бути більш обізнаними, збільшення мобільності через приватний транспорт доступність та привабливість сільських напрямків значно покращилися. Збільшується кількість короткотривалих подорожей на вихідні, що збільшує туристичні потоки, адже туристи не використовують для такого відпочинку відпустку.

Досвідчені туристи підвищили інтерес до екологічного туризму. Особливий інтерес викликає індивідуальний туризм, що викликаний потребами в унікальному досвіді сільського життя. Зростаючий інтерес до культурної спадщини може бути задоволений через сільський туризм, оскільки саме сільські райони часто є осередками історико-культурної спадщини. Сільські райони сприймаються як більш здорові, пропонуючи свіже повітря, чисту воду та можливість відпочинку на природі. Сільські райони пропонують свіжі, а іноді і спеціальні продукти харчування. Зростає прагнення туристів до справжнього досвіду сільського життя, включаючи взаємодію з місцевими жителями.

Підприємства сільського туризму, хоча і залишаються лише невеликим сектором туристичного ринку, роблять цінний внесок у економіку села. Їх внесок можна виразити не тільки в фінансовому плані, але і в плані створення робочих місць, забезпечення фінансування, сприяння впровадженню нових бізнес-практик та ін'єкцій нової життєвої сили у слабкі економіки сіл. Потенційно підприємці сільського туризму надають наступні переваги для розвитку сільської місцевості.

1. Збереження та створення робочих місць.

Грошові потоки підприємств сільського туризму можуть сприяти збереженню робочої сили у таких секторах, як роздрібна торгівля, транспорт, сфера гостинності та медична допомога. Також забезпечується додатковий дохід для фермерів, лісників та рибалок. Збереження робочих місць допомагає життєздатності малих громад та має вирішальне значення для розвитку сільських територій.

Дослідження сільських територій Австрії, Швеції та Ірландії свідчать про значну роль туризму у процесах збереження та створення нових робочих місць. Створення робочих місць, як правило, відбувається в готелях та закладах громадського харчування, але може також відбуватися у транспорті, роздрібній торгівлі та екскурсійній діяльності. Дослідження в Британії свідчать, що створення робочих місць залежить від типу підприємства.

2. Нові можливості для бізнесу.

Туризм дає нові можливості для бізнес-сектору. Навіть ті сільські підприємства, що безпосередньо не пов'язані з туризмом, можуть отримати вигоду від туристичної активності, розвиваючи тісні зв'язки з туристичними об'єктами, де місцеві продукти можуть бути використані як частина туристичної пропозиції. Сільський туризм сприяє розширенню підприємств, таких як СТО та підприємства, створені для задоволення потреб туристів у сфері гостинності, рекреаційних заходів, мистецтва та ремесел.

3. Можливості для молоді.

Індустрію туризму часто інтерпретують як захоплюючу та зростаючу галузь, яка підходить для енергійних молодих людей. Варіанти кар'єри посилюються з можливостями навчання та безпосереднього залучення до управління туристичним бізнесом, особливо в невеликих громадах.

4. Диверсифікація джерел доходів громади.

Диверсифікація джерел доходів громади є важливим аспектом у багатьох гірських регіонах. Гірські регіони в останні роки зазнали серйозних соціально-економічних проблем через тотальну вирубку дерев та падіння цін і зниження попиту на деревину. Підприємництво у сфері сільського туризму може допомогти лісовому господарству шляхом диверсифікації джерел доходів для сільських громад, якщо особливі якості лісового середовища використовувати для відпочинку.

5. Сільський туризм покращує імідж громади.

Туризм спонукає до формування позитивного іміджу громади, що може призвести до активізації особистісних зв'язків та солідарності громад. Таким чином, основу для солідарності громади формує спільний культурний

фон. Історико-культурні пам'ятки відіграють основну роль у формуванні іміджу громади, а отже потенціал туризму для покращення культурних об'єктів має позитивні наслідки для громади, особливо сільські музеї як важливі осередки сільської культури.

6. Збереження сільської культури та спадщини.

У сільському туризмі сільська територія є фундаментальним елементом як для туристів, так і господарів. Відчуття громади – це те, що робить територію привабливою для відвідування та проживання. Все це частково підтримується через сільські музеї, які відіграють важливу роль у збереженні культурної спадщини.

7. Торгівля предметами мистецтва та ремесел.

Мистецтво та ремесла займають особливе місце в культурній спадщині регіонів і націй. Багато вчених відзначають, що туризм може допомогти мистецтву та ремеслам, визнаючи їх важливість, шляхом продажу туристам продукції народних ремесел. Зв'язок між мистецтвом та туризмом може бути двостороннім процесом. Багато громад тепер використовують фестивалі мистецтв та ремесел як механізм маркетингу, щоб заохотити відвідувачів приїжджати на свої території.

8. Збереження ландшафтів.

Збереження ландшафтів стає все більш важливою формою охорони природної спадщини. Пейзаж має вирішальне значення для сільського туризму, однак, здійснення туристичної діяльності є життєво важливим для ландшафтних заповідників. Використання туризму може принести економічні вигоди і забезпечити робочі місця у підтримці на належному рівні традиційних ландшафтів, які мають рекреаційні можливості.

9. Забезпечення екологічного балансу.

Формування правильної схеми доріг та дорожнього руху, каналізації та утилізації сміття може допомогти знизити навантаження від туризму на екологію. Саме такі заходи формують імідж території, що важливо для збереження природи, місцевого населення та бізнесу.

10. Історичне архітектурне середовище.

Історичне архітектурне середовище може мати двосторонню користь для сільського туризму. Багато історичних будівель зараз стягують плату за вхід, щоб зберегти свою автентичність. По-друге, є важливі історичні будівлі, які не можуть використовуватись у сучасних умовах (дерев'яні церкви, замки, недіючі залізничні станції тощо). Туристична індустрія, як правило, може використовувати ці об'єкти рентабельно та творчо: вони можуть стати визначними пам'ятками, які відвідують туристи.

Також необхідно визначити широкий спектр переваг, пов'язаних із просуванням та розвитком підприємництва у сфері агротуризму. З точки зору аграрної галузі, агротуризм може бути засобом:

- розширення фермерської діяльності;
- вирощування продуктів на фермах за допомогою нових та інноваційних способів;
- збільшення доходів сільськогосподарських підприємств;
- відкриття нових споживчих ринкових ніш;
- підвищення інформованості про місцеву сільськогосподарську продукцію;
- посилення розуміння важливості збереження сільськогосподарських земель;
- надання можливостей для набуття управлінської майстерності та підприємницької ініціативи;
- підвищення довгострокової стійкості сільськогосподарських підприємств.

Підприємництво у сфері сільського туризму може активно розвиватися при умові забезпечення низки умов.

1. Роль громади. Для того, щоб місцевість стала туристичною локацією для сільського туризму, а не просто тимчасовою зупинкою, необхідною є системна мережа туристичних об'єктів, а також укладання спільних угод між суб'єктами державного та приватного секторів. Залучення громади є ключовим елементом цього процесу.

2. Транспортна доступність. Туристичні об'єкти в сільській місцевості мають бути легко доступними потенційним відвідувачам завдяки надійній транспортній системі.

3. Розвиток туристичного продукту (планування туризму, формування інфраструктури). Цей процес повинен включати в себе планування розвитку туризму, інвестиції в туризм, інфраструктуру та низку заходів для задоволення різноманітних смаків відвідувачів. Діяльність громади повинна бути спрямована на підтримку розвитку інфраструктури сільського туризму, шляхом сприяння, просування, підтримки та надання технічної допомоги у розбудові туристичної локації.

4. Туристично-інформаційні центри. Сільські громади повинні мати інформаційно-візитний центр, де туристи можуть отримати інформацію про місцеві туристичні принади, місця проживання тощо.

5. Партнерство та співпраця. Ключем до максимізації маркетингових результатів сільського туризму є необхідність створення та використання потенціалу партнерства з сегментами культурної спадщини. Це може допомогти забезпечити додаткові послуги для туристів, включаючи формування напрямків підвищення обізнаності щодо місць сільського туризму та історико-культурних заходів.

6. Регіональний бренд. Ідентифікація бренда може підвищити рівень поінформованості про туристичну локацію серед визначеного цільового ринку. Бренд повинен об'єднати всі функціональні та емоційні вигоди під одною ідентичністю (імідж та позиціонування туристичної території), щоб створити незабутнє враження у туриста.

7. Фінансування. Підприємствам сільського туризму необхідно визначити креативні способи підтримки фінансування сільського туризму, прагнучи максимально збільшити та використати існуючі маркетингові зусилля. Довгострокова стійкість туризму опирається на лідерів громад та спеціалістів з туризму, щоб максимізувати свої переваги та мінімізувати свої витрати.

8. Наукові дослідження та розробки. Майже у всіх галузях бізнесу дослідження та розробки передбачають партнерство між державним та приватним секторами. Необхідність партнерства дуже важлива для досягнення успіху у сільському туризмі. Сільський туризм зростає в умовах партнерства у державному секторі, який може координувати діяльність. Оскільки багато заходів сільського туризму проходять у громаді, необхідним є детальне дослідження екологічного та туристичного потенціалу, зокрема ландшафту, охорони природи та культурної спадщини, структурування сільської економіки від первинної продукції до сектору послуг. Дослідження в таких сферах можуть допомогти більшості бізнес-ініціатив сільського туризму.

9. Інформація про туристичний ринок. На даний час досить важко отримати інформацію про ринок сільського туризму. Це головна проблема при визначенні стратегії розвитку туристичної діяльності підприємств. Без цієї інформації важко спланувати інвестиції в інфраструктуру, забезпечити ефективне бізнес-навчання, щоб заохотити нових учасників сільського туризму та розробити маркетингові кампанії. Наукові дослідження повинні охоплювати діючих учасників ринку та потенційних. Для обох груп досліджувана інформація повинна включати професійні характеристики суб'єктів туристичного ринку, географію відвідувачів (туристів), спосіб їх життя, мета подорожі тощо.

10. Ринкові відносини. Поряд з дослідженням ринку сільського зеленого туризму виникає питання про те, яким чином краще ним управляти. Великі туристичні оператори використовують складні, дорогі, а іноді і марнотратні методи для задоволення потреб своїх клієнтів. Сільські туристичні регіони часто (але не завжди) мають слабкі і аматорські бачення свого місця на туристичному ринку. У зв'язку з цим виникає необхідність практичного навчання діючих та нових суб'єктів туристичного ринку методам ефективного ведення туристичної діяльності.

11. Оцінка та підвищення корисності туристичної діяльності. Інвестиції в сільський туризм здійснюються в основному для покращення економічних, екологічних та соціальних умов сільських районів. Відносно мало відомо про рівні доходності для різних видів інвестицій та майже нічого не відомо про довгостроковий вплив менш відчутних форм таких як навчання, стратегічне планування тощо. Типовою проблемою, з якою стикаються інвестори у сільській місцевості є відсутність достовірної інформації щодо:

- створення туристичних інформаційних центрів;
- підвищення ролі центрів історико-культурної спадщини;
- розвиток дорожньої інфраструктури;
- ліквідація бездоріжжя до туристичних локацій;
- покращення роботи громадського транспорту;
- навчання бізнес-навичкам у туризмі;
- навчання навичкам гостинності;

12. Управління та контроль у туристичній сфері. Проведення дослідження туристичного ринку необхідне для оцінки управлінських, контрольних та операційних питань, що пов'язані із підприємницькою діяльністю у сфері сільського туризму. Оцінка повинна проводитись з точки зору збереження та створення робочих місць, диверсифікації видів туристичної діяльності, рівня задоволеності туристів, кваліфікаційних вимог до робочої сили, екологічного захисту та участі громадськості у розвитку сільського зеленого туризму.

Постійно зростає кількість сільських регіонів та населених пунктів, які розробляють стратегічні плани розвитку туризму. Стратегічне планування передбачає оцінку турис-

тичних активів, слабких місць та екологічних умов. Після огляду ринкових можливостей, в довгостроковому плані розглядається, як краще розвивати та управляти окремими сферами туризму, громадами та екосистемами. У планах обговорюються вимоги до інфраструктури, управління трафіком, створення нових підприємств, підготовка фахівців туристичного бізнесу та маркетингові методи.

На тактичному рівні виконання стратегічних планів вимагає детальної інформації про такі проблеми, як інтерпретація історико-культурної спадщини, методи заохочення нових туристів, дієвість кооперованих маркетингових схем, схеми руху сільського громадського транспорту, збереження історичних будівель та шляхи успішної інтеграції природоохоронних територій у туристичну діяльність.

Успішний сільський туризм вимагає нових навичок: у маркетингу, в гостинності, у громадському харчуванні, у інтерпретації історико-культурної спадщини, в управлінні потоками туристів, у організації фестивальних заходів, у будівництві туристичних об'єктів, і самій стратегії планування сільського туризму. Тренінги повинні сконцентрувати малі підприємства та їх працівників. Зазвичай це короткострокові курси, які не містять довгострокового навчального плану. Існуючі бізнес-курси, як правило, містять малий обсяг спеціальних матеріалів для сільського туризму, навчальні матеріали зазвичай не систематизовані та закумульовані з інших сфер діяльності. Майже відсутні тренінги для фахівців з сільського зеленого туризму, зокрема, адміністраторів та стратегічних аналітиків, проте на даний час у цих фахівцях є велика потреба на ринку.

Втручання громади та співробітництво між громадами та туристичним ринком – це прерогатива сільських громад, на яких проводиться сільський туризм. Вони можуть вкласти місцеві капітальні інвестиції в туристичну сферу, зменшити конфлікт інтересів між туристами та місцевими жителями, сприяти проведенню сільських свят, які відвідують багато туристів. Проте участь громадськості в окремих громадах є неефективною, в той час як в інших ця практика є дуже цінною. Тому необхідним є аналіз основних засад для цієї співпраці, необхідно дати оцінку, чи залучення громад успішне лише в короткостроковій перспективі, і які результати воно може дати, і чого не можна досягнути у співпраці з сільськими громадами.

Є багато прикладів підприємницьких ініціатив з сільського туризму в усьому світі, про які мало відомо за межами їх національних або навіть регіональних кордонів. Дуже рідко можна порівнювати одну ініціативу з іншою, оскільки в кожному випадку використовуються різні критерії. Як правило висвітлюються лише успішні практики, однак багато чого можна дізнатись також із невдач, які стають експериментальним полем для перевірки нових ідей.

Взагалі, підприємництво у сфері сільського туризму є можливістю розвитку не для всіх сільських районів. Наприклад, місцевий вплив туризму сильно відрізняється серед сільських регіонів і залежить від багатьох факторів, включаючи підприємницьку ініціативу, кваліфікацію трудових ресурсів, природні характеристики та сезонність. Тому розвиток бізнесу у сільському туризмі пропонує потенційні рішення для багатьох проблем, що стоять перед сільською місцевістю. У результаті цього зростає залежність та підтримка сільського туризму в надії на досягнення цих потенційних вигод.

Наскільки ці переваги реалізуються, залишається предметом наукової дискусії. Звичайно, існують докази, що підтверджують твердження, що як засіб економічного зростання та диверсифікації видів діяльності, туризм може зробити вагомий внесок до сільських доходів як на рівні туроператорів, так і більш широко в місцевій економіці. Туристичні події в сільській місцевості активізують бізнес, доходи та зайнятість місцевого населення і сприяють соціально-економічному розвитку. Туризм може бути важливим джерелом створення робочих місць для сільських громад, він пропонує не тільки ділові можливості місцевим жителям, але також покращує якість життя громади. Туризм також може підтримувати місцеву культуру в сільській місцевості, шляхом заохочення відновлення місцевих та регіональних історичних пам'яток.

Проте, як правило, сільські громади не можуть скористатися всіма перевагами індустрії туризму через відсутність достатньої інфраструктури для підтримки цілорічного відвідування туристами. Тому в спробі отримати додаткові грошові надходження, які пропонує туризм, з мінімальними вкладеннями ресурсів, багато сільських громад проводять туристичні заходи щорічно. Той факт, що сільські туристичні підприємства, як правило, невеликі та забезпечують сезонний ринок створює низку інших проблем для розвитку сільського туризму. Не всі сільські райони є привабливими для сільського туризму у плані наявності достатньої кількості житлових

приміщень, набору необхідних продуктів та послуг для туристів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, організація та розвиток сільського туризму вимагає значних інвестицій, що на початковому етапі перевищують потенційні доходи. Місцеві громади та туристичні підприємства важко адаптуються до належного рівня туристичного сервісу, де якість продукції та послуг має відповідати вимогам та очікуванням туристів. Тому підприємництво у сфері сільського зеленого туризму не є панацеєю від всіх сільських проблем, а лише має низку позитивних вигод для громади. Це одна з багатьох можливостей, яку сільські громади могли б розглянути з метою підвищення доходів громади та зайнятості місцевого населення.

В контексті цієї проблематики дослідження доцільно провести детальний аналіз можливостей залучення фінансових ресурсів для розвитку туристичного бізнесу на сільських територіях, що може стати перспективою подальших наукових пошуків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Богадьорова Л.М. Роль господарств населення у розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс] / Л.М. Богадьорова. – Режим доступу: http://ekhsuir.kspu.edu/bitstream/123456789/5504/1/Л.%20М.%20Богадьорова.pdf

2. Васильєва Н.В. Зелений туризм – панацея чи черговий міф? / Н.В. Васильєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.greentour.com.ua/ukrainian/progress/arch/

3. Дармостук Д.Г. Роль зеленого туризму у розвитку сільських територій / Д.Г. Дармостук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/2/05.pdf

4. Малахова С.О. Сільський зелений туризм – основа розвитку туристичної індустрії Закарпаття / С.О. Малахова, С.С. Радомський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 129-133.

5. Офіційний сайт Всесвітньої туристської організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unwto.org.

6. Степанюк О.О. Роль інформаційних технологій в організації сільського зеленого туризму / О.О. Степанюк, К.О. Бабікова, В.М. Ісаєнко // Збалансоване природокористування. – 2016. – № 1. – С. 58-61.

УДК 911.3:796.5(477.82)

Деякі показники територіальної диференціації готельного господарства Волинської області

Стешенко Л.І.
кандидат економічних наук,
завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Волинського коледжу
Національного університету харчових технологій

Савченко І.А.
кандидат географічних наук,
викладач фахових дисциплін

У статті проаналізовано показники, що характеризують територіальні особливості організації готельного господарства регіону обласного рівня. На основі методик, що застосовуються в суспільно-географічних дослідженнях, проведено аналіз основних економічних і соціальних показників територіальної організації готельного господарства Волинської області, що дало можливість виявити наявні відмінності. В результаті дослідження виявлено точкові елементи територіальної структури готельного господарства Волинської області.

Ключові слова: готельне господарство, готель, засіб розміщення, індекс територіальної локалізації, коефіцієнт концентрації, показник просторового впливу, радіус впливу готелів, точкові елементи територіальної структури, Волинська область.

Стешенко Л.И., Савченко И.А. НЕКОТОРЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проанализированы показатели, характеризующие территориальные особенности организации гостиничного хозяйства региона областного уровня. На основе методик, применяемых в общественно-географических исследованиях, проведен анализ основных экономических и социальных показателей территориальной организации гостиничного хозяйства Волынской области, что позволило выявить существующие различия. В результате исследования выявлены точечные элементы территориальной структуры гостиничного хозяйства Волынской области.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, гостиница, средство размещения, индекс территориальной локализации, коэффициент концентрации, показатель пространственного влияния, радиус влияния отелей, точечные элементы территориальной структуры, Волынская область.

Steshenko L.I., Savchenko I.A. SOME INDICATORS OF THE VOLYN REGION HOTEL INDUSTRY TERRITORIAL DIFFERENTIATION

In the article the indicators characterizing the territorial features of the regional hotel industry organization are analyzed. On the basis of the methods used in socio-geographical studies the main economic and social indicators of the Volyn region hotel industry territorial organization are investigated. It makes possible to identify the existing differences. As a result of study, the point elements of Volyn region hotel industry territorial structure were identified.

Keywords: hotel industry, hotel, accommodation facility, territorial localization index, concentration factor, spatial impact index, hotels influence radius, point elements of territorial structure, Volyn region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку готельне господарство є однією з головних складових туристичної галузі України. Однак аналіз соціально-економічної ситуації в Україні показує, що в територіальному вимірі ресурси розподілені досить нерівномірно. Туристична привабливість регіону значною мірою пов'язана з рівнем матеріально-технічної бази туристичних місцевостей, розгалуженості та різноманітності їх мережі, тому значний інтерес має дослідження показників територіальної організації готельного господарства області.

Готельне господарство є складовою туристичної індустрії та в її структурі виконує ключові функції, пропонуючи відвідувачам комплекс послуг, у формуванні та реалізації яких беруть участь усі сектори й елементи індустрії гостинності. Матеріальна база закладів розміщення туристів виступає одним з визначальних чинників якості туристичного сервісу загалом. Однак сучасна українська інфраструктура закладів розміщення недостатньо відповідає міжнародним нормам проживання та відпочинку.

Волинська область є однією з перспективних для розвитку туризму територій України. Її

© Стешенко Л.І., Савченко І.А.

туристична привабливість характеризується вдалим географічним розташуванням, багатим історико-культурним та природно-ресурсним потенціалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів готельного господарства Волинської області займалася низка вітчизняних вчених. Зокрема, О. Гаталяк [1], А. Кузишин [3] та А. Єрко [2] досліджували готельне господарство області як складову туристичної інфраструктури; Р. Мазурець [6] та М. Ляшук [4] вивчали історичні особливості та сучасний стан розвитку готельного господарства Волинської області; І. Поплавська [7; 8] вивчала особливості територіальної диференціації готельного господарства регіонів України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте досліджень територіальної структури готельного господарства в розрізі адміністративно-територіальних одиниць районного рівня поки що мало. Слабко вивченими є також зв'язки між особливостями територіальної організації засобів розміщення з системою розселення територій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в пошуку об'єктивних методів дослідження територіальних особливостей готельного господарства регіону та застосування методів його суспільно-географічної оцінки у Волинській області в розрізі адміністративних районів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними статистичними показниками, котрі використовують для дослідження готельної індустрії, є загальна кількість засобів розміщення та за окремими групами; кількість номерного фонду; чисельність туристів; кількість ночівель, проведених туристами в тому чи іншому центрі, регіоні, країні за одиницю часу; кількість місць цілорічної дії та сезонного

Таблиця 1

Кількісні параметри готельного господарства Волинської області

Адміністративно-територіальні одиниці	Кількість готелів та аналогічних засобів розміщення	Кількість спеціалізованих засобів розміщення	Кількість місць в готелях та аналогічних засобах розміщення	Кількість місць в спеціалізованих засобах розміщення	Кількість розміщених осіб
Володимир-Волинський	4	3	175	284	956
Горохівський	3	3	68	122	987
Іваничівський	3	3	138	207	1 087
Камінь-Каширський	2	1	28	45	657
Ківерцівський	3	3	94	151	764
Ковельський	6	3	156	249	805
Локачинський	1	1	24	43	355
Луцький	5	4	198	316	3 246
Любешівський	1	1	26	47	435
Любомльський	5	3	114	193	1 235
Маневицький	1	1	36	65	624
Ратнівський	1	1	24	48	532
Рожищенський	1	1	30	54	735
Старовижівський	1	1	15	28	534
Турійський	1	1	18	34	451
Шацький	7	21	378	718	4 434
м. Володимир-Волинський	2	3	112	202	1 342
м. Ковель	5	6	234	351	2 456
м. Луцьк	6	12	386	579	4763
м. Нововолинськ	3	4	88	158	1 458
Всього	61	76	2 342	3 951	26 526

Джерело: складено за джерелом [9]

використання; динаміка чисельності засобів розміщення; показники насиченості адміністративно-територіальних одиниць засобами розміщення; обсяг наданих основних та додаткових послуг у грошовому вираженні, обсяг доходів від розвитку туризму тощо.

З 2010 р. намітились тенденції розвитку та зростання внутрішнього туризму на Волині та спостерігається позитивна тенденція в розвитку готельного господарства. Для аналізу особливостей розміщення готельних закладів Волинської області були використані абсолютні та відносні показники.

Станом на 2016 р. номерний фонд готельного господарства області налічував 2 342 номери, їх кількість у 2016 р. порівняно з 2012 р. збільшилась вдвічі. Житлова площа всіх номерів готелів та інших місць тимчасового перебування протягом 2012–2016 рр. також значно зросла [9].

Для дослідження територіальної структури засобів розміщення Волинської області були використані методики суспільно-географічних досліджень [5]. Показником інтенсивності вияву певного об'єкта чи явища на досліджуваній території може бути коефіцієнт локалізації $К_l$, тобто індекс територіальної локалізації засобів розміщення, який показує ступінь їх тяжіння до ареалів заселення та рівня концентрації населення. Менші значення індексу свідчать про тяжіння садиб до більш заселених територій, тобто більш дрібну їх локалізацію в поселенській мережі.

Показник просторового впливу засобів розміщення показує як співвідносяться між собою кількість населених пунктів на досліджуваній території та кількість засобів розміщення, що функціонують на ній.

Територіальна доступність засобів розміщення є середньою відстанню від місця проживання до місць розташування засобів розміщення, яка розраховується як радіус доступності r_i [5].

Що стосується сільської та міської місцевості області загалом, то нерівнозначність поселень та відмінності у забезпеченні туристичними ресурсами спричинила тут диспропорції в забезпеченні готельною інфраструктурою. Найбільшою забезпеченістю готелями по відношенню до кількості населених пунктів та по відношенню до чисельності населення відрізняються Шацький, Володимир-Волинський, Іваничівський, Ковельський та Любомльський райони (табл. 2).

Таблиця 2

Районні особливості забезпеченості готелями населення Волинської області у 2016 р.

Райони	Кількість готелів, що припадає на 10 000 осіб	Кількість номерів, що припадає на 10 000 осіб	Кількість поселень, одиниць	Кількість готелів, що припадає на 1 населений пункт
Володимир-Волинський	3	69	77	0,2
Горохівський	1	13	92	0,1
Іваничівський	2	43	59	0,1
Камінь-Каширський	0,5	4,5	65	0,05
Ківерцівський	1	15	73	0,1
Ковельський	2	39	93	0,2
Локачинський	1	11	54	0,04
Луцький	1,5	31	83	0,3
Любешівський	0,5	7	47	0,04
Любомльський	2	29	70	0,1
Маневицький	0,4	7	71	0,03
Ратнівський	0,4	5	68	0,03
Рожищенський	0,5	8	67	0,03
Старовижівський	0,7	5	47	0,04
Турійський	0,8	7	75	0,03
Шацький	17	224	31	0,9
Волинська область	1,3	23	1053	

Джерело: складено за [9]

Розрахунки індексу територіальної локалізації засобів розміщення Волинської області показали, що чисельність готелів перебуває в прямій залежності від кількості населення, що проживає на території району. Найменше значення цієї величини спостерігається у Шацькому (0,07) районі, де проживає найменша кількість населення.

Найбільші значення показника територіальної диференціації засобів розміщення Волинської області характерні для Шацького (12,69) району, а найменші – для Ратнівського (0,27), Маневицького (0,27) та Камінь-Каширського (0,35) районів (табл. 3). Спостерігається певний поділ території області за рівнем цієї величини на дві частини. Зі збільшенням густоти населення знижується значення цього показника.

Характеризуючи територіальну диференціацію засобів розміщення області за допомогою визначення радіусу впливу встановлено віддаль, на яку поширюється їх вплив, і, як наслідок, приблизну територію охоплення їх діяльності. У Волинській області найбільший радіус впливу мають засоби розміщення у Любешівському (26,9 км), Ратнівському (26,8 км) та Камінь-Каширському (24,1 км) районах (табл. 3). Це характерно переважно для північних районів області, де, відповідно, менші показники густоти населених пунктів (3–4 поселення на 100 кв. км). Найменші значення радіусу впливу засобів розміщення характерні для Шацького (5,2 км) та Луцького (6,0 км) районів, де показники густоти населених пунктів становлять 8–9 поселень на 100 кв. км. Середній радіус впливу засобів розміщення у Волинській області становить 17,4 км.

Точкові елементи територіальної структури готельного господарства Волинської області виділені на основі типізації, яка розроблена І. Поплавською. Згідно з автором, пункт з надання послуг розміщення – це поселення (сільське, селище міського типу, мале місто), в якому розташований хоча б один заклад, що надає послуги розміщення та інші послуги за додаткову плату; центр гостинності – міське поселення, в якому розташовано кілька закладів готельного господарства різного типу. Центри готельного господарства поділяються на великі (мають 10–14 готелів з разовою місткістю кожного понад 600 місць, які спеціалізуються на обслуговуванні іноземних та внутрішніх туристів), середні (за аналогічної спеціалізації мають 4–9 готелів з разовою місткістю 300–500 місць) та малі (мають 2–3 готелі місткістю менше 300 місць кожен); вузол гостинності – велике місто або міська агломерація, в межах якої розташовані і взаємодіють в процесі обслуговування туристів готелі та інші заклади розміщення різної

Таблиця 3

Основні показники розміщення готелів у Волинській області

Райони	Індекс територіальної локалізації, Іл	Коефіцієнт концентрації, $К_і$	Показник просторового впливу, Пв	Радіус впливу готелів, r (км)
Володимир-Волинський	0,71	1,40	6,4	9,3
Горохівський	1,16	0,86	15,3	13,7
Іваничівський	0,91	1,09	9,8	7,0
Камінь-Каширський	2,82	0,35	21,7	24,1
Ківецівський	1,42	0,70	12,2	15,4
Ковельський	0,72	1,38	4,7	9,3
Локачинський	1,50	0,67	27,0	18,9
Луцький	1,38	0,73	3,1	6,0
Любешівський	2,50	1,14	23,5	26,9
Любомльський	0,66	1,53	8,8	13,3
Маневицький	3,71	0,27	35,5	33,7
Ратнівський	3,71	0,27	34,0	26,8
Рожищенський	2,71	0,37	33,5	21,5
Старовижівський	2,07	0,48	23,5	23,7
Турійський	1,79	0,56	37,5	24,0
Шацький	0,07	12,69	1,1	5,2

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Точкові елементи територіальної структури готельного господарства Волинської області

Адміністративні райони	Пункт з надання послуг розміщення	Малі центри гостинності	Середні центри гостинності	Вузли гостинності
Володимир-Волинський	6	–	1	–
Горохівський	5	1	–	–
Іваничівський	5	1	1	–
Камінь-Каширський	2	1	–	–
Ківерцівський	5	1	–	–
Ковельський	8	–	1	–
Локачинський	–	1	–	1
Луцький	8	–	–	–
Любешівський	–	1	–	–
Любомльський	–	–	1	–
Маневицький	–	1	–	–
Ратнівський	–	1	–	–
Рожищенський	–	1	–	–
Старовижівський	–	1	–	–
Турійський	–	1	–	–
Шацький	28	–	1	–

Джерело: складено автором

потужності, типів, спеціалізації, підпорядкування у кількості від 15 одиниць, спрямовані на надання різноманітних послуг гостинності (як стандартних, так і класу «люкс») вітчизняним та іноземним туристам [7].

На території Волинської області найбільша кількість пунктів гостинності знаходиться на території Шацького (28), Ковельського (8) та Луцького (8) районів (табл. 4). Фактично всі селища міського типу та міста районного підпорядкування є малими центрами гостинності. Всі міста обласного підпорядкування, а також смт. Шацьк є середніми центрами гостинності. Це пояснюється господарським значенням цих населених пунктів, концентрацією та привабливістю їх природних та історико-культурних туристичних ресурсів. Великих центрів гостинності на території Волинської області немає. І лише м. Луцьк – обласний центр – є єдиним вузлом гостинності на території регіону. Територіальна структура закладів розміщення області характеризується зростанням кількості таких елементів, як центри гостинності та пункти розміщення.

Висновки з цього дослідження. Загалом Волинська область недостатньо забезпечена готельними підприємствами. Серед них переважають готелі незначної місткості та прогнозується, що їх кількість буде зростати. Існують значні диспропорції у територіальній забезпеченості регіону готельними підприємствами, які концентруються переважно в місцях зосередження природних рекреаційних ресурсів та в промислових центрах. Щоб вирішити складні завдання дослідження територіальної організації готельної індустрії регіону, потрібно використати поєднання різних методів, тобто створити методику дослідження, яка акумулює декілька методів та визначає порядок (послідовність) їх застосування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаталяк О. Туристична інфраструктура Волинської області: сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку / О. Гаталяк // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2012. – Вип. 29. – Ч. 1. – С. 31–35.

2. Єрко А. Сучасний стан розвитку туристичної інфраструктури Волинської області / А. Єрко, К. Савич // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Географія. – 2016. – № 1. – С. 163–170.

3. Кузишин А. Сучасний стан сформованості туристичної інфраструктури в західноукраїнських областях / А. Кузишин // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія: Географія. – 2011. – № 2. – С. 122.

4. Ляшук М. Сучасна територіальна організація підприємств готельного господарства Волинської області / М. Ляшук // Географія та туризм. – 2011. – Вип. 11. – С. 85–91.

5. Маергойз И. Методика мелкомасштабных экономико-географических исследований / И. Маергойз. – М. : МГУ, 1981. – 137 с.

6. Мазурець Р. Сучасний стан та проблеми розвитку готельної індустрії Волинської області / Р. Мазурець // Актуальні проблеми країнознавчої науки : матеріали ІІІ Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Луцьк, 14–15 травня 2015 р.) / ред. В. Лажнік. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – С. 207–209.

7. Поплавська І. Територіальна організація готельного господарства України : автореф. дис. … канд. геогр. наук / І. Поплавська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 20 с.

8. Поплавська І. Територіальна диференціація рівня розвитку готельного господарства України / І. Поплавська // Наукові записки Тернопільського нац. пед. ун-ту. Серія: Географія. – 2010. – № 2 (вип. 28). – С. 95–100.

9. Статистичний щорічник Волинь за 2016 р. / за ред. В. Науменка. – Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2016. – 490 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.1

Екологічні проблеми Закарпатської області та шляхи їх розв'язання на засадах сталого розвитку

Бороніна Г.Г.
викладач І категорії
Мукачівського кооперативного торговельно-економічного коледжу

У статті висвітлено важливі питання збереження навколишнього середовища у Закарпатському регіоні. Здійснено системний аналіз основних екологічних проблем та причин їх виникнення. Наведено рекомендації щодо впровадження природоохоронних заходів та раціонального використання природних ресурсів на базі концепції сталого розвитку.
Ключові слова: екологічні проблеми, природні ресурси, сталий розвиток, збереження навколишнього середовища, екосистема.

Боронина Г.Г. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье освещены важные вопросы сохранения окружающей среды в Закарпатском регионе. Осуществлен системный анализ основных экологических проблем и причин их возникновения. Приведены рекомендации по внедрению природоохранных мероприятий и рационального использования природных ресурсов на основе концепции устойчивого развития.
Ключевые слова: экологические проблемы, природные ресурсы, устойчивое развитие, сохранение окружающей среды, экосистема.

Boronina G.G. ENVIRONMENTAL PROBLEMS OF THE TRANSCARPATHIAN REGION AND WAYS OF THEIR DECISION AND REALIZING ON THE PRINCIPLES OF BALANCED DEVELOPMENT

The article deals with important issues of environmental protection in the Transcarpathian region. These researches are based on a systematic analysis of the main environmental problems and their causes. Recommendations for the implementation of environmental measures and rational use of natural resources based on the concept of sustainable development.
Keywords: environmental issues, natural resources, sustainable development, environmental protection, ecosystem.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Завдяки вдалому географічному розташуванню Закарпаття володіє значною кількістю природних ресурсів. Область займає перше місце в Україні щодо забезпеченості водою – тут налічується 9 429 річок та потоків, 137 озер, 62 розвіданих джерела мінеральних вод, 50 штучних ставків і водосховищ. Близько 80% площі регіону займають гори з їх унікальною екосистемою та цілющим кліматом. Більше половини земель вкриті лісовою рослинністю [1]. Все це створює надзвичайно сприятливі умови для проживання людей, розвитку туристично-рекреаційної галузі та економіки у цілому. Однак ведення господарської діяльності без урахування наявних проблем навколишнього середовища швидкими темпами призводить до втрати природних багатств, забруднення територій і, врешті, зниження якості життя. Наслідками антропогенного втручання у збалансовану гірську систему є стихійні лиха, зміна клімату, суттєве зменшення запасів питної води, винищення рідкісних видів флори та фауни. Саме тому необхідно знайти компроміс між задоволенням економічних потреб та збереженням природи, що й є змістом концепції сталого (збалансованого) розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання екології Карпатського регіону досліджували такі вчені, як С.М. Стойко, М.А. Голубець, О.В. Побігун, Д.В. Касіянчук та ін. Ґрунтовні наукові розробки відіграють важливу роль у процесі формування державної та міжнародної політики в даній сфері.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі опублікова-

© Бороніна Г.Г.

них праць, які присвячені більш широкій проблематиці, постає необхідність визначення комплексних методів та засобів охорони природи в Закарпатській області на засадах концепції сталого розвитку. Її мета полягає у встановленні балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Враховуючи вище зазначене, одним із найважливіших завдань для науковців, політиків, підприємців, мешканців краю є спільне розроблення та втілення заходів щодо мінімізації шкідливого впливу на довкілля і поліпшення екологічного стану Закарпатської області. Євроінтеграційні процеси дають можливість переймати досвід інших держав, залучати іноземні інвестиції, використовувати передові технології. Зважаючи на це, варто звернути особливу увагу на способи збереження природи в таких гірських країнах, як Швейцарія, Австрія, Швеція. В умовах розширення повноважень місцевої влади не потрібно очікувати впровадження загальнодержавних природоохоронних програм, а діяти на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На тлі суттєвого погіршення екології у загальнопланетарному масштабі природа Закарпатської області поки що перебуває у задовільному стані. Відсутність великих промислових підприємств, порівняно низький рівень шкідливих викидів в атмосферу, територіальна віддаленість від мегаполісів у такій ситуації є позитивними факторами. Натомість реальну загрозу становить бездумне використання лісових, водних, земельних ресурсів. В останні десятиліття спостерігається збільшення обсягів вирубки деревини без закладення молодих насаджень. Недостатній рівень контролю над експлуатацією водних об'єктів спричиняє забруднення джерел та річок промисловими і каналізаційними стоками. Землі, придатні для ведення сільського господарства, отруюються пестицидами та хімічними добривами, а їх родючість щороку знижується. Окремо слід відзначити проблему поводження з відходами: за відсутності цивілізованих умов для сортування та утилізації повсюди створюються безконтрольні сміттєзвалища, які не лише знижують туристичну привабливість регіону, а й здійснюють токсичний вплив на біосферу.

Негативні наслідки вищевказаних порушень можна спостерігати вже зараз. Так, одне лише зменшення лісового покрову знижує вміст кисню і підвищує рівень вуглекислого газу у повітрі, викликає ерозію ґрунтів, призводить до посилення гірського водостоку навесні та пересихання джерел улітку. Руйнівного впливу зазнають також об'єкти рослинного і тваринного світу: їх популяція скорочується, а деякі унікальні види перебувають під загрозою вимирання.

Топологічні та антропогенні чинники спричиняють низку процесів, що відбуваються у гірській місцевості, це зсуви, обвали, відшаровування, повзучість, соліфлюкація, грязьові потоки, селі, які руйнують будинки й комунікації. Попереджувальні заходи проти названих стихійних явищ полягають у запобіганні надлишковому зволоженню, а для цього слід не допускати вирубування дерев і чагарників, здійснювати посадку рослин із потужною кореневою системою, забороняти розорювання схилів [2, с. 24].

Відчутної шкоди економіці Закарпатської області завдають сезонні паводки та повені, що виникають унаслідок швидкого підвищення рівня води в гірських річках і потоках під час танення снігу або тривалих опадів. Причиною затоплень можуть бути й затори, коли водостік зупиняється через засмічення русла. Для уникнення надзвичайних ситуацій необхідно будувати штучні басейни, каскади водоймищ, дамби. Слід подбати про збереження лісів на водозаборі, заборону будівництва мостів, дорожніх насипів та інших будівель у заплаві, оскільки всі вони сприяють затримці потоків води і підвищенню її рівня [2, с. 26].

Вирубування лісів

Надмірне вирубування лісів – одна з найбільш гострих проблем Закарпаття. За даними Державного агентства лісових ресурсів України, у 2011 р. лісистість регіону становила 52,4% від загальної площі області, а саме 656,7 тис. га [3]. У Публічному звіті Держлісагентства за 2016 р. указується рівень вирубки у 12 тис. га і наводиться аналогічна цифра щодо відтворення лісу [4, с. 8]. Однак це лише офіційна статистика, у якій не враховуються реальні обсяги вивезення карпатської деревини нелегальним шляхом. Результатом масових вирубок є деградація ґрунтів, надмірне зволоження та руйнування гірської породи потоками води, посилення негативного впливу стихійних явищ, зміна клімату. Транспортування зрубаного лісу проводиться гусеничною технікою, що призводить до інтенсивної ерозії та зменшення трав'яного покриву схилів.

Шляхи вирішення даної проблеми полягають у посиленні державного контролю над

лісокористуванням, створенні заповідних зон для збереження особливо цінних ділянок лісу, запобіганні незаконному експорту деревини, проведенні лісовідновлюючих заходів. Наявні лісосировинні ресурси області за їх більш раціонального й комплексного використання дадуть змогу розвивати лісову й деревообробну галузі виробництва за стабільного обсягу заготівлі сировини і тим самим сприяти подальшому економічному й соціальному розвитку.

Дуже важливим для Закарпатського регіону та України у цілому є збереження пралісів (первинних лісів). За визначенням конференції міністрів лісового господарства Європи (MCFPE), це масиви, які не зазнали жодних змін під впливом людини й у своїй структурі та динаміці демонструють природний розвиток. Ґрунт, флора і фауна таких лісів не були змінені чи зруйновані через лісокористування, випас худоби або інший прямий чи непрямий вплив людини [5, с. 63]. Праліси поширені на Чорногірському масиві, в Угольці та Широкому лузі, Кевеліві, Кузій-Свидовці, Мараморощі.

Використання водних ресурсів

Досліджуючи екологічні проблеми Закарпатської області, неможливо оминути увагою й питання експлуатації водних ресурсів. Зокрема, у незадовільному стані перебуває система очищення використаних вод. Частка забруднених стічних вод у загальному скиді становить 7,4%, із них 98,7% продукують об'єкти житлово-комунальних підприємств. Очисні споруди потребують модернізації, реконструкції та збільшення пропускної спроможності [6, с. 23].

Велика кількість гірських річок дає змогу створювати у Закарпатській області джерела відновлювальної електроенергії на їх основі. Проте облаштування ГЕС частково порушує ґрунтовий покрив, підвищує рівень електромагнітного випромінювання та шумовий вплив у межах санітарної зони, дещо змінює гідрологічний режим (у межах довжини деривації). Відсутність рибопропускних та рибозахисних пристроїв негативно впливає на гідробіонтів. Зважаючи на це, водні ресурси регіону слід використовувати раціонально, економічно та екологічно обґрунтовано для забезпечення енергією на тривалу перспективу, що відповідатиме стратегії збалансованого розвитку території. При цьому потрібно враховувати здатність екосистем до самовідновлення та за можливості застосовувати найдосконаліші сучасні технології і технічні пристрої, які мінімізують шкоду довкіллю.

Як стверджує С.С. Поп у статті «Гідроенергетика Закарпаття: стан та перспективи розвитку», найбільш безпечними щодо впливу на навколишнє природне середовище за умови правильного вибору створу на водотоці та дотримання природозберігаючих технологій під час реалізації проекту, є деріваційні ГЕС. Світовий досвід показує, що під час їх експлуатації застійні процеси у водотоках не спостерігаються, отже, для них не характерні проблеми гідробіологічного забруднення і зниження спроможності водотоку до самоочищення [7, с. 68–70].

Утилізація побутових та промислових відходів

Як і в інших регіонах України, надзвичайно важливою для Закарпаття є проблема утилізації відходів. Так, у Стратегії розвитку Закарпатської області до 2020 р. зазначається, що обрахувати обсяги всіх твердих промислових відходів, які утворюються і накопичуються на території краю, складно, оскільки вони зазвичай змішуються з комунально-побутовими і складуються на спільних сміттєзвалищах чи полігонах. Виняток становлять небезпечні відходи, які на 451 промисловому об’єкті строго обліковуються.

Централізованої системи обліку за збором небезпечних відходів від населення в області немає. До таких належать люмінесцентні лампи, батарейки та акумулятори, ртутні термометри. Управління ТПВ складається переважно із системи збору сміття від населення, вивезення та захоронення на сміттєзвалищах. Заводів із переробки відходів у регіоні немає. Щороку в Закарпатській області накопичується мінімум 880,4 тис. м^3 ТПВ.

Системою збору і вивозу відходів охоплено близько 70% населення області. Відсутня така система переважно у гірській сільській місцевості, де органам місцевого самоврядування важко забезпечити захоронення відходів через відсутність сміттєзвалищ. Наявні 1 174 місця видалення відходів у Закарпатській області займають приблизно 182,2 га землі. Стан усіх без винятку місць видалення відходів області не відповідає світовим стандартам захоронення ТПВ: на жодному сміттєзвалищі чи полігоні не ведеться очистка викидів, які там утворюються. Сміттєзвалища часто не огороджені, до них є вільний доступ людей і тварин. Контроль над отруйним фільтратом та газами також не ведеться. На жодному місці видалення відходів не ведеться якісний облік морфологічного складу сміття, що ускладнює запровадження новітніх тех-

нологій його утилізації. Більшість наявних у Закарпатті місць видалення відходів незабаром вичерпають свій ресурс.

Ведуться проектні та частково будівельні роботи з облаштування першого в області полігону ТПВ на території с. Яноші Берегівського району за світовими стандартами. Полігон обслуговуватиме весь Берегівський район та м. Берегово. Практика роздільного збирання відходів в області практично відсутня. Частково роздільний збір сміття від населення налагоджено в Ужгороді, Мукачеві та Виноградові, у населених пунктах Рахівського району, деяких у селах Воловецького, Тячівського та Хустского районів. У 2012 р. Закарпатською обласною радою було прийнято Стратегію поводження з відходами у Закарпатській області на 15-річний період. Це основний стратегічний документ, який є основою для діяльності у сфері поводження з відходами в області. Впровадження цієї стратегії дасть змогу вирішити проблему управління відходами в області [6, с. 24–25].

Збереження об'єктів природно-заповідного фонду

Площі природного заповідного фонду становлять понад 12% території Закарпатської області. Даний статус мають заповідники, національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники (ландшафтні, ботанічні, зоологічні тощо), пам'ятки природи (лісові, гідрологічні, геологічні), заповідні урочища, ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні пам'ятки, парки – пам'ятки садово-паркового мистецтва. Останні чотири позиції – це штучно створювані об'єкти.

Найвищим ступенем заповідності захищений Карпатський біосферний заповідник, а також три природні парки: «Ужанський», «Синевир», «Зачарований край» і 21 заказник загальнодержавного значення та 28 – місцевого. Карпатський біосферний заповідник займає 53,6 тис. га й є природоохоронною та науково-дослідною установою міжнародного значення. На його території знаходяться найвища вершина України – гора Говерла (2 061 м), високогірні озера Несамовите (1 750 м н. р. м.) та Марічейка (1 510 м н. р. м.), географічний центр Європи, Долина нарцисів, всесвітньовідомі букові праліси, найбільша карстова печера Українських Карпат «Дружба». Тут представлене все біологічне різноманіття Українських Карпат – від передгір'я (діброви, букові, мішані та хвойні праліси і природні ліси) до субальпійських і альпійських лук (від 180 до 2 061 м над рівнем моря з вільхо-сосновим криволіссям та високогірною флорою).

Площа Національного природного парку «Синевир» становить 40 тис. га, Ужанського національного природного парку – 14 тис. га, регіонального ландшафтного парку «Зачарований край» – 6 тис. га. Всі вони поділяються на функціональні зони: заповідну (31% від загальної площі), буферну (28%), антропогенних ландшафтів (35%) та регульованого заповідного режиму (6%).

Заповідна зона – основа екологічної мережі, мережі з'єднаних між собою ділянок природних територій, що охороняються. Такі екокоридори можуть забезпечити як біорізноманіття та стійкість екосистеми у цілому, так і повночленність усіх її популяцій. Буферна зона призначена для відпочинку, розвитку туризму та охорони заповідної зони від неконтрольованого людського впливу, тут дозволяються лише короткочасне перебування та обмежена людська діяльність. Транзитна є зоною ведення традиційного господарства. Починаючи з неї здійснюється особливо ретельний контроль над дотриманням усіх принципів охорони довкілля.

Одним із найцінніших природніх об'єктів на Закарпатті є букові праліси. Їх вік – від 170 до 220 років, в окремих випадках – 300–500 років. Світовий фонд охорони природи та Міжнародний союз охорони природи визнали, що до пралісу відносять такий ліс, який не зазнав жодних змін під впливом людини. Праліси мають надзвичайно велике значення для встановлення історії розвитку рослинного покриву у післяльодовиковий період. Вони становлять генетичний фонд пралісових екосистем Євразії. Вивчення таких екосистем є необхідною умовою для ведення лісового господарства на природних засадах. Процеси, що спостерігаються в них, слугують моделлю сталого розвитку лісів, який сьогодні набуває стратегічного значення.

«Букові праліси Карпат» – міжнародний об'єкт, що складається з десяти окремих ділянок, які розташовані вздовж осі завдовжки 185 км від Рахівських гір та до Чорногорського хребта (в Україні) на захід по Полонинському хребту гір Буковські Врхи та Вігорлат (у Словаччині).

У заповідниках Закарпаття охороняється 1 350 видів вищих судинних рослин, 48 деревних порід, 274 види хребетних та близько 15 тис. видів безхребетних, понад 200 рідкісних та ендемічних видів рослин і тварин [8].

У рамках програми ЮНЕСКО «Людина і біосфера» екологи Закарпаття співпрацюють

із понад 30-ма природоохоронними та науково-дослідними установами з 12 країн світу. Серед них – Швейцарська наукова фундація, Швейцарський федеральний інститут лісових, снігових та ландшафтних досліджень, Світовий фонд природи, Нідерландське королівське товариство охорони природи, Глобальний екологічний фонд. На базі заповідних екологічних установ Закарпаття регулярно проводяться міжнародні наукові конференції, створюються громадські фонди екологічного та туристичного розвитку, проводиться еколого-просвітницька робота з молоддю та дітьми. Все це є безумовною запорукою збереження та поліпшення екологічного стану Закарпаття на засадах сталого розвитку.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що експлуатація природних ресурсів, якими надзвичайно багатий Закарпатський регіон, нині є неефективною та нераціональною. Зокрема, це стосується надмірних вирубок лісових масивів, забруднення прісної води, безконтрольного засмічення території краю промисловими та побутовими відходами, зниження якості сільськогосподарських земель.

Керуючись ідеологією сталого розвитку, яка покликана в умовах сучасної економіки сприяти захисту довкілля та забезпечувати охорону природної спадщини для наступних поколінь, необхідно впроваджувати комплексні заходи для мінімізації негативного антропогенного впливу на екосистеми Карпат. Для відтворення порушеної стабільності гірських ландшафтів потрібна скоординована діяльність учених-географів, лісівників, гідрологів, економістів, агрономів, спрямована на реалізацію комплексу екологічно обґрунтованих профілактичних і прямих природоохоронних заходів у всіх висотних смугах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дрогальчук В.К., Мазур Л.В. Закарпатська область / В.К. Дрогальчук, Л.В. Мазур // Енциклопедія сучасної України : у 30 т. ; ред. кол. І. М. Дзюба [та ін.] ; НАН України, НТШ, Координаційне бюро енциклопедії сучасної України НАН України. – К., 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esu.com.ua/search_articles.php?id=14610.

2. Цабієв О.М. Екологічна безпека : [конспект лекцій] / О.М. Цабієв, М.Б. Бизова. – Одеса : Наука і техніка, Одеса 2009. – 139 с.

3. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=62921.

4. Публічний Звіт Державного агентства лісових ресурсів за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dklg.kmu.gov.ua/forest/document/177277;/pz_0303.pdf.

5. Брендлі У-Б. Праліси в центрі Європи. Путівник по лісах Карпатського біосферного заповідника / У-Б. Брендлі, Я. Довганич. – Бірменсдорф : Швейцарський федеральний інститут досліджень лісу, снігу і ландшафтів (WSL) ; Рахів : КБЗ, 2003. – 192 с.

6. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf.

7. Поп С.С. Гідроенергетика Закарпаття: стан та перспективи розвитку / С.С. Поп [та ін.] // Український географічний журнал. – 2015. – № 2. – С. 65–71.

8. Маняца М. Закарпаття – край заповідників і резерватів. Роль молоді у справі продуктивного збереження заповідного довкілля / М. Маняца [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mij-kraj.com.ua/ekologiya-ta-zdorovya-natsiji/zakarpattia-krai-zapovidnykiv-i-rezervativ-rol-molodi-u-spravi-produktyvnoho-zberezhennia-zapovidnoho-dovkillia.

9. Рамкова конвенція про охорону та сталий розвиток Карпат (Польща, Румунія, Словаччина) : Міжнародний документ від 22.05.2003 ; Конвенцію ратифіковано Законом № 1672-IV від 07.04.2004.

10. Концептуальні засади сталого розвитку гірського регіону / За ред. М.А. Голубця. – Львів : Поллі, 2007. – 288 с.

11. Побігун О.В. Геоекологічний моніторинг Карпатського регіону України як основа раціонального природокористування / О.В. Побігун. – Івано-Франківськ, 2005. – 293 с.

12. Касіянчук Д.В. Оцінка екологічних ризиків для природної та техногенної складової екзогенних геологічних процесів Карпатського регіону / Д.В. Касіянчук. – Івано-Франківськ, 2016. – 20 с.

13. Заповідні екосистеми Карпат / С. Стойко [та ін.]. – Львів : Світ, 1991. –248 с.

14. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / За ред. Є.В. Хлобистова. – Сімферополь : АРИАЛ, 2011. – 589 с.

15. Стегней М.І. Стратегічні важелі та орієнтири екологічно сталого розвитку сільських територій / М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки». – 2014. – № 6. – С. 316–322.

УДК 502.31+338.24.01

Онтологічна характеристика соціо-еколого-економічних взаємодій як основа для формування управлінських механізмів у цій сфері

Коблянська І.І.
кандидат економічних наук, доцент
Сумського національного аграрного університету

У статті досліджено зміст метаболітичних процесів, що є втіленням взаємодій соціуму та природи. Встановлено, що вони мають потоковий характер, а параметри цих потоків визначаються змістом та характером соціальних практик, здійснюваних щодо матеріальних об'єктів. Підкреслено, що управління економікою слід здійснювати виходячи з її біофізичного базису, реалізуючи механізми соціо-екологічного та еколого-економічного управління. Визначено зміст та принципи останнього.

Ключові слова: соціо-природні взаємодії, соціальний метаболізм, матеріально-енергетичний потік, економічний потік, еколого-економічне управління, еколого-економічні відносини.

Коблянская И.И. ОНТОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ В ЭТОЙ СФЕРЕ

В статье исследовано содержание метаболических процессов, являющихся воплощением взаимодействий социума и природы. Установлено, что они имеют потоковый характер, а сущностные черты этих потоков определяются содержанием и характером социальных практик, осуществляемых в отношении материальных объектов. Подчеркивается, что управление экономикой следует осуществлять исходя из ее биофизического базиса, реализуя механизмы социо-экологического и эколого-экономического управления. Определены содержание и принципы последнего.

Ключевые слова: социо-природные взаимодействия, социальный метаболизм, материально-энергетический поток, экономический поток, эколого-экономическое управление, эколого-экономические отношения.

Koblianska I.I. ONTOLOGICAL CHARACTERISTIC OF RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL, ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC ELEMENTS AS A BASIS FOR FORMATION THE MANAGEMENT MECHANISMS IN THIS FIELD

The article investigates the content of metabolic processes, which embody the interaction of society and nature. It is established that they have a flow character, and the essential features of these flows are determined by the content and kind of social practices regarding the material objects. It is emphasized that the management of economy should be perfomed in the light of its biophysical basis and implemented through the socio-ecological and ecological-economic mechanisms. The content and principles of the latter are determined.

Keywords: socio-natural interactions, social metabolism, material and energy flow, economic flow, ecological-economic management, ecological-economic relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За класичним визначенням [1], сталий розвиток – такий, за якого повною мірою задовольняються потреби нинішнього та прийдешнього поколінь, має передусім соціальний зміст, оскільки акцентує увагу на потребах людини, питаннях соціальної рівності та справедливості. Головна ідея сталого розвитку конкретизується у забезпеченні рівноважного, збалансованого розвитку екологічної, економічної та соціальної сфер. Необхідність інтегрування екологічної проблематики до соціально-економічного дискурсу висуває на перший план проблему філософського осмислення соціо-природних взаємодій. У цьому контексті великого значення набуває встановлення того спільного, що формує єдність соціо-еколого-економічного вимірів суспільного буття та формування на цій основі відповідних інтегрованих управлінських механізмів, реалізація яких сприятиме досягненню цілей сталого розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науці сформувалося розуміння необхідності дослідження цілісної картини функціонування та розвитку соціально-економічних систем як основи для формування знаннєвого простору, в рамках якого відбувається вироблення управлінських механізмів, адекватних змісту, сутності та складності керованої системи [2; 3]. Проблематика взаємодії суспільства і природи досліджується з філософсько-світоглядних та системних позицій у працях Т. Акімової, А. Кузьміна, В. Хаскіна [4], І. Бистрякова [5], Л. Мельника та О. Шкарупи [2; 6], Ю. Осіпова [7], А. Саде-

© Коблянська І.І.

кова [8], М. Хвесика [9], П. Бачіні та П. Бруннера [10], К. Біндер [11], Н. Голубєвські [12], Г. Дейлі та Р. Костанзи [13; 14], Ф. Капри [15], С. Китці [16], Дж. Мартінез-Алієра [17], А. Мола та Г. Спааргарена [18], С. Моффата [19], М. Фішер-Ковальські та Ф. Краусман [20] та інших вітчизняних і закордонних учених. Оскільки важливим параметром, що визначає функціонування та розвиток відкритих стаціонарних систем, зокрема й соціальної, є метаболітичні процеси, їхні оцінка та аналіз сьогодні розглядаються як важливий складник процесу формування стратегії на шляху до сталого розвитку [10]. Проявом метаболітичних процесів є потоковоорганізований рух матерії (речовини), енергії та інформації, що живить, пронизує та є результатом функціонування соціально-економічної системи, характеризуючи взаємодію останньої з природним середовищем. Дослідженню параметрів матеріально-речовинних і енергетичних потоків та особливостей управління ними в контексті пошуку можливостей зниження антропогенного впливу на природне середовище присвячені праці переважно закордонних учених [10–12; 16–20]. У вітчизняному науковому просторі можемо виділити низку робіт, в яких тією чи іншою мірою ці питання розкриваються [4–6; 8; 9]. Віддаючи належне об'ємності та фундаментальності вищенаведених публікацій, слід відзначити, що у них недостатньою мірою акцентується увага на певних, на нашу думку, важливих та значимих аспектах взаємодії соціальних, екологічних та економічних сфер людського буття, а також механізмах управління цим інтегрованим комплексом, націлених на досягнення цілей сталого розвитку.

Так, одним з основних механізмів досягнення цілей сталого розвитку є управління потоками речовини, енергії та матеріалів, що опосередковують взаємодії антропогенного (індустріального, соціального) та природного простору [10–12; 16–20]. Причому такий підхід може бути застосований на різних ієрархічних рівнях організації соціо-економічних систем. Зокрема, за твердженням А. Садекова, забезпечення екологічної збалансованості господарської діяльності можливе за умови регулювання «всієї сукупності речовинно-енергетичних та інформаційних процесів, значимих для динаміки природного середовища» [8, с. 26], а комплексне управління потоками ресурсів розглядається як спосіб забезпечення сталого розвитку територій [6, с. 30]. Незважаючи на достатню розробленість методичного інструментарію підтримки такого управління: методів оцінки життєвого циклу (Life Cycle Assessment), індексу сталості (Sustainability Performance Index), екологічного сліду (Ecological Footprint), аналізу матеріальних/матеріально-енергетичних потоків (Material / Material and Energy Flow Analysis) як у фізичних одиницях [10], так і з урахуванням економічних [16; 20] і навіть соціальних параметрів [11], все ж досі не сформовано чітких його сутнісних рис та організаційно-економічного механізму реалізації. Отже, детальне дослідження цих проблемних питань залишається й надалі актуальним та важливим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення сутнісних рис та розкриття змісту відносин, що опосередковують та пов'язують в єдине ціле соціальний, економічний та екологічний виміри буття людського суспільства для формування необхідних для досягнення цілей сталого розвитку управлінських механізмів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення сутнісних властивостей системи, зокрема соціо-природної, необхідним є дослідження взаємодій (організуючих відносин [15]) між її елементами, оскільки саме вони виступають тим інтегруючим фактором, через який відбувається об'єднання частин у певний тип цілісності [21]. Звернення до трактування взаємодії як філософської категорії формує загальне уявлення про її матеріальний характер та те, що вона супроводжується переносом матерії, руху та інформації [21, с. 81]. Отже, і взаємодії між природним та соціальним елементами універсуумного системного комплексу мають характер речовинно та енергетично наповнених обмінних процесів, які забезпечують підтримку життєдіяльності останньої, характеризуючи її метаболізм [10–12; 16–20]. Інтенсивність метаболітичних процесів людської підсистеми визначає міру та характер впливу соціуму на природу, і навпаки. Отже, раннє розпізнання метаболітичних процесів та їх потенціальних ефектів є суттєвим складником стратегії на шляху до сталого розвитку [10, с. 16].

Хоча термін «метаболізм» і походить із біологічних наук і розглядається як синонім обміну речовин – сукупності процесів катаболізму та анаболізму, що забезпечують розвиток, життєдіяльність та самовідтворення організмів та їхній зв'язок із зовнішнім середовищем [22], сьогодні він використовується й у наукових дослідженнях із питань розви-

тку відкритих стаціонарних систем [2; 15] та управління цим процесом [10–12; 17–20]. Тут важливо підкреслити, що вживання даного терміну відносно соціальної системи акцентує увагу також і на питаннях організації матеріально-енергетичного обміну між людським суспільством та природою, оскільки «соціальний» метаболізм розглядається як спосіб організації такого обміну [17].

Дещо інший підхід пропонується авторами роботи «Метаболізм антропосфери» [10, с. 1], за якого метаболізм розглядається як поняття, що змістовно «охоплює всі фізичні потоки і запаси речовини та енергії в межах антропосфери». Даний процес включає «споживання, транспортування та зберігання всіх субстанцій, усі хімічні перетворення в рамках антропосфери, а також кількісні та якісні параметри всіх відходів» [10, с. 1]. Надане авторами визначення також указує на організаційний аспект метаболізму (через виділення операцій споживання, транспортування та зберігання), разом і тим акцентуючи увагу на новому складнику – потоках. Тут слід додати, що такий підхід характерний не лише для представників закордонних наукових кіл, у роботах вітчизняних учених [2; 6; 8] також підкреслюється необхідність управління потоками ресурсів для досягнення цілей сталого розвитку, а «матеріально-інформаційні потоки» розглядаються подібно до підходу П. Бачіні та П. Бруннера [10] як змістовна характеристика «природно-індустріального метаболізму» [2, с. 122]. У даному контексті вважаємо за доцільне звернутися до трактування потоку як форми реалізації метаболітичних процесів, що опосередковують взаємодії соціуму та природи.

Передусім зазначимо, що узагальненим та найбільш широким є трактування потоку як простору, заповненого частками енергії, газу, рідини, що рухаються у певному напрямі [23, с. 355]. Власне, із цих фізичних позицій потоки матеріалів, води та повітря розглядаються в рамках аналізу матеріальних потоків (Material Flow Analysis) – аналітично-облікового інструменту, який надає інформацію про кількість та характер фізичних потоків, що пронизують соціально-економічну систему [20, с. 862]. Незважаючи на те що поштовхом до розроблення методичного інструментарію з аналізу матеріальних потоків стала проблема пошуку дієвих інструментів контролю та регулювання забруднення природного середовища, спричиненого економічною діяльністю [20, с. 857], ця проблема досі так і не вирішена сповна [10; 11; 20]. Певною мірою це пов’язано з тим, що питання організації, регулювання та управління соціально-економічними процесами, як правило, досліджуються в контексті інститутів сучасного суспільства, де потоки трактуються як цілеспрямовані, повторювані, програмувальні послідовності обмінів та взаємодій між фізично роз’єднаними позиціями, здійснювані соціальними суб'єктами у економічній, політичній та символічній структурах суспільства [18, с. 57]. Кроком до вирішення цієї проблеми через агрегування матеріального та ментального складників потоковоорганізованої реальності стало поняття «екологічного» потоку, щодо якого людина та суспільство, розглянуті з натуралістичних позицій, постають як споживач, переробник та виробник (утворювач). Екологічний потік у трактовці А. Мола та Г. Спааргарена постає не лише як «матеріальні субстанції та технічна інфраструктура, але також і як цілі, переплетіння, мережі та дискурси, які супроводжують ці потоки та середовища». Екологічні потоки розглядаються як єдність фізичних матеріально-енергетичних ресурсів, рухомих матеріальних об'єктів, що несуть пов'язаний із ними екологічний профіль (автомобілі, зелені продукти тощо), а також нематеріальних потоків, таких як екологічна інформація, екологічні рухи, екологічні дискурси, концепції екологічного менеджменту [18, с. 63–91]. На нашу думку, за такого підходу розкривається те спільне, що об’єднує матеріальний та ідеальний виміри соціо-природних взаємодій: сутнісні риси екологічного потоку як характеристики метаболізму соціальної системи визначаються змістом та характером соціальних практик, здійснюваних щодо матеріальних (природних та неприродних) об’єктів. Тож у даній трактовці екологічний потік постає як інтегрована єдність соціального та природного, соціального відносно природного, соціальної форми організації природного, фіксуючи паттерн соціо-природної системи, відповідно до визначення останнього за Ф. Капрою. Слід підкреслити, що саме за умови зміну паттерну відбувається зміна сутнісних властивостей системи [15]. Разом із тим у цьому контексті ще недостатньо зрозумілими є функціональна роль та потенціал трансформації економічної сфери, елементами якої є, зокрема, матеріальні об’єкти з певним екологічним профілем.

Подібний за змістом складник, але дещо «іншої» якості знаходимо, звертаючись до філософського трактування феномену вироб-

ництва і господарювання. Потік речовини, свідомості, предметів та ідей за Ю. Осіповим – суть ніщо інше як виробництво, яке водночас є втіленням організаційної діяльності соціуму. Спосіб організації виробництва – це спосіб організації взаємодії людини, природи і техніки [7, с. 96–106]. Отже, паттерн соціо-природних взаємодій визначається способом організації виробництва, а в рамках господарської системи – господарським механізмом, що як «система організації суспільства як вершителя продуктивного процесу» поєднує воєдине суб'єктів та відносини господарювання. Слід додати, що хоча ресурси і фактори не є безпосередніми складниками господарського механізму, саме він визначає ступінь їхнього використання (та міру втручання у перебіг природних процесів) господарюючими суб'єктами у процесі власної діяльності [7, с. 147–151].

Отже, беручи до уваги відношення соціального та природного у трактуванні екологічного потоку, розглянута крізь призму соціо-культурного феномену виробництва-господарювання розкривається матеріально-ідеальна єдність: «світ-господарювання постає як єдність різного; зясувалося, що в єдиному знанні матеріальне та ідеальне не відштовхують одне одного, вони – проекції більш фундаментальної реальності, а фізика та метафізика поєднані у загальному потоці культури» [3].

Економічна (економна) організація господарювання – економіка [7] постає як система обертання товарів у людському світі, яка разом із тим має біофізичну основу [13, с. 401]: будь-яка вартість, створена людиною, має екологічну сутність, оскільки в ній у різноманітних формах задіяні ресурси та (або) фактори та умови навколишнього природного середовища (зокрема, і праця, що має біологічну природу та є екологічно зумовленою) [4, с. 212]. Досить влучно позначена функція економіки Л. Мельником, який розглядає економіку як «прошарок», який формує своєрідний захист людини для життя у природному середовищі [2, с. 238]. Характеризуючи «зовнішній бік» загального процесу життя, економіка тим самим є частиною екології [13] і виступає як «підсистема єдиного соціального природного комплексу» [2, с. 238]. Разом із тим економіка є не лише певною мірою захисною, посередницькою і комунікаційною категорією, а й реалізує функцію творення – «об'єднуючи природу і суспільство у цілісну просторову систему, змінюючи тим самим економічний простір та зберігаючи його зростання» [5, с. 17]. Отже, в економіці формуються (через спосіб організації виробництва, спосіб господарювання та господарський механізм) і реалізуються змістовно-сутнісні риси організуючих відносин, які поєднують в єдине ціле природу і суспільство.

Економічна система постає як зв'язуюча ланка, організаційний механізм, певною мірою інфраструктурний складник, що забезпечує функціонування та розвиток соціальної системи в природі, водночас і видозмінюючи при цьому останню.

Виходячи з функціонального значення економіки, є об'єктивна необхідність розглядати її з екологічних позицій, що є водночас і шляхом до більш загальної «суцільної рівності» [13, с. 392], тобто досягнення цілі сталого розвитку. Як стверджують автори роботи [9, с. 56], «нормальна економіка – це екологічна економіка. Завдання економічного й екологічного розвитку нерозривно взаємозалежні». У центрі уваги екологічної економіки – сукупність еколого-економічних взаємодій, які досліджуються у просторово-часовому та структурному аспектах [14, с. 3]. Виходячи з потоковоорганізованої форми як змістовно-сутнісної характеристики соціо-природних взаємодій, зазначимо, що економіку можна розглядати як форму існування екологічного потоку, але, що важливіше, екологічний потік – як частину економічного.

У цьому контексті постає проблема інтерпретації економічних та екологічних потоків, поєднання їх в єдину цілісність, на нашу думку, розглянуті як складник економічного, екологічні потоки набувають необхідної економічної сутності. Це, своєю чергою, вимагає якомога повнішої, реальнішої оцінки природних благ, так само як і соціо-еколого-економічного профілю виробничо-технологічних продуктів, не з погляду їх дефіциту чи надлишку, а з погялду суспільної (забезпечуючої, підтримуючої, відновлювальної життя) вартості, а також відповідного екологічно орієнтованого вдосконалення способу організації виробництва, господарювання та господарського механізму. Останнє разом із тим є культурно детермінованим процесом. Тут важливо підкреслити, що критерії природності та моральності знаходяться поза людиною [7, с. 277] – вони формуються як результат пізнання, усвідомлення та розуміння природного. Отже, важливим із погляду управління соціо-економічними процесами відповідно до принципів сталого розвитку є формування механізмів соціо-екологічного (втілених, передусім, в освітній та

просвітницький діяльності та вихованні) та еколого-економічного управління.

Еколого-економічне управління можна розглядати як тип управління, який зосереджується на системі еколого-економічних відносин, що розглядається з позицій їхніх форм, змісту, організації та взаємозв'язку для забезпечення оптимального функціонування та розвитку соціо-економічних систем на тлі природних обмежень. Еколого-економічне управління постає як змістовна форма реалізації сукупності ціннісних настанов суспільства щодо природи в господарській діяльності у процесі досягнення цілей сталого розвитку. При цьому суспільні цінності та настанови, що становлять основу для формування системи та механізмів еколого-економічного управління, повинні розглядатися та формуватися у контексті сталого розвитку як сучасної наукової парадигми.

Принципи, що мають бути покладені в основу еколого-економічного управління, слід розглядати в контексті основних принципів екології (Капра): взаємозалежності процесів та явищ, що визначає необхідність якомога повнішого відображення соціального та екологічного результату господарської діяльності в економічних категоріях; циклічності; співробітництва і партнерства; гнучкості; різноманіття та ін. Водночас можна виділити низку особливих рис, що характеризують еколого-економічне управління:

• становлення еколого-економічного управління як інтегрованої функції управління соціально-економічними процесами, в яких природні умови, ресурси, антропогенні блага та праця поєднані в єдиному відтворювальному процесі;

• орієнтація на забезпечення циклічного характеру руху антропогенних благ в економічній системі та відповідності фізико-хімічних параметрів соціального метаболізму біогеохімічним циклам обертання матеріалів та енергії у природній системі;

• орієнтація на забезпечення добробуту та благополуччя населення у всій повноті чинників, що його формують: задоволення матеріально-духовних потреб, придатне для життєдіяльності природне середовище та ін.;

• формування необхідного простору параметрів, характеристики яких будуть достатньою інформаційною основою для реалізації еколого-економічного управління та досягнення поставлених цілей;

• формування ефективної системи еколого-економічного управління на різних рівнях ієрархічної організації соціально-економічного простору із розробленням відповідних організаційних структур, механізмів, методів та інструментів управління;

• вироблення оптимальних рішень в управлінні соціально-економічними системами з позицій єдності та взаємозалежності антропогенного та природного капіталу, повної оцінки та врахування вартості останнього під час прийняття рішень;

• забезпечення адаптивності та гнучкості еколого-економічного управління до динаміки зовнішнього середовища;

• соціо-культурний та знаннєвий імперативи розвитку еколого-економічного управління;

• партисипативний характер еколого-економічного управління, що визначає важливість розвитку відносин взаємодії, комунікації, довіри, а також загального соціокультурного простору їх реалізації, для формування інституційної спроможності управлінських структур забезпечувати досягнення поставлених цілей.

Особливо необхідним є формування параметричного простору відображення повноти та комплексності еколого-економічних взаємодій, що повинен забезпечувати можливості для їхнього аналізу, контролю, моніторингу, оцінки, а також моделювання на різних рівнях ієрархічної організації соціо-економічних систем. Наявний методичний інструментарій аналізу матеріальних потоків (Material Flow Analysis), аналізу матеріальних та енергетичних потоків (Material Energy Flow Analysis), скорегованих моделей «витрати – випуск» (Input-Output) та ін. [10–12; 20] потребує вивчення в контексті можливостей поєднання матеріально-енергетичного профілю потокових процесів із їхнім соціальним та економічним потенціалом, що дасть змогу обгрунтовано підходити до вироблення організаційно-економічних засад реалізації еколого-економічного управління в контексті сталого розвитку.

Висновки з цього дослідження. Формування механізмів управління соціо-економічними системами відповідно до принципів сталого розвитку слід здійснювати виходячи з біофізичної основи економіки та взаємозв'язку антропогенних та природних благ. Соціально-економічна система як частина природного цілого взаємодіє з елементами природної системи через потоковоорганізований рух матерії, енергії та інформації, параметри якого є соціально детермінованими, визна-

чаються способом організації виробництва та господарським механізмом. Досягнення цілей сталого розвитку вимагає розглядати економіку з екологічних позицій, формуючи механізми еколого-економічного управління. При цьому у центрі уваги повинна бути вся сукупність відносин, що організують (забезпечують) виробництво, розподіл, обмін та споживання антропогенних благ, ураховуючи те, що останні є економічної реалізацією природного компонента. Необхідно перейти від розгляду суб'єктів та ресурсів до розгляду потоків та процесів, в яких вони поєднуються, зосереджуючись на способі їх організації у відтворювальному процесі загалом.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на дослідження методичних підходів, що забезпечують інтегрований розгляд антропогенних та природних матеріально-енергетичних потоків, формуючи параметри, придатні для їх аналізу, контролю, моделювання та регулювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future, 1987 [Electronic source]. – Accessed mode : http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf.

2. Мельник Л.Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем : [монография] / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2015. – 447 с.

3. Афанасенко И.Д. Специализация наук и единство организационного опыта / И.Д. Афанасенко // Известия СПбУЭФ. – 2011. – № 3. – С. 66–75.

4. Акимова Т.А. Экология. Природа – Человек – Техника : [учебник для вузов] / Т.А. Акимова, А.П. Кузьмин, В.В. Хаскин. – М. : Юнити-дана, 2001. – 343 с.

5. Бистряков І.К. Економічний простір: аспекти методологічного визначення / І.К. Бистряков. – К. : РВПС України, 2006. – 256 с.

6. Мельник Л.Г. К вопросу об интегрированном управлении устойчивым развитием региона / Л.Г. Мельник, С.А. Самаль, Е.В. Шкарупа // Mechanism of Economic Regulation. – 2013. – № 4. – С. 27–40.

7. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. Хозяйство как феномен культуры и самоорганизующаяся система / Ю.М. Осипов. – М. : МГУ, 1990. – 382 с.

8. Садеков А.А. Механізми еколого-економічного управління підприємством : [монографія] / А.А. Садеков. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2002. – 310 с.

9. Екологічна модернізація в системі природно-техногенної та екологічної безпеки / М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход [та ін.] ; за наук. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України, 2016.– 455 с.

10. Baccini P. Metabolism of the Anthroposphere. Analysis, Evaluation, Design // Peter Baccini, Paul H. Brunner. – II ed. – London: The MIT Press, 2012. – 405 p.

11. Binder Claudia R. From material flow analysis to material flow management. Part I: social sciences modeling approaches coupled to MFA / Claudia R. Binder // Journal of Cleaner Production. – 2007. – Vol. 15. – P. 1596–1604.

12. Golubiewski N. Is There a Metabolism of an Urban Ecosystem? An Ecological Critique / N. Golubiewski // Ambio. – 2012. – № 41(7). – P. 751–764. doi: 10.1007/s13280-011-0232-7.

13. Daly Herman E. On Economics as a Life Science [Electronic source] / Herman E. Daly // Journal of Political Economy. – 1968. – vol. 76. – № 3. – P. 392–406. – Accessed mode : www.jstor.org/stable/1829303.

14. Costanza R. Goals, agenda and policy recommendations for ecological economics / R. Costanza, H. Daly, J. Bartholomew // Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability. -Columbia Univ. Press. – 1991. – P. 1–20.

15. Капра Ф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем / Ф. Капра ; пер. с англ. под ред. В.Г. Трилиса. – К. : София ; М. : София, 2003. – 336 с.

16. Kytzia S. Economically extended-MFA: A material flow approach for a better understanding of food production chain / S. Kytzia, M. Faist, P. Baccini // Journal of Cleaner Production. – 2004. – Vol. 12. – P. 877–889.

17. Martinez-Alier J. Social Metabolism, Ecological Distribution Conflicts, and Valuation Languages / J. Martinez-Alier et al. // Ecological Economics. – 2010. – P. 1–6. doi:10.1016/j.ecolecon.2010.09.024

18. Mol A.P. Towards a sociology of environmental flows: a new agenda for twenty-first-century environmental sociology / A.P. Mol, G. Spaargaren // Governing environmental flows: Global challenges to social theory, 2006. – P. 43–97.

19. Moffatt S. Conceptualizing the built environment as a social–ecological system / Sebastian Moffatt, Niklaus Kohler // Building Research & Information. – 2008. – Vol. 36. – № 3. – P. 248–268 [Electronic source]. – Accessed mode : http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/09613210801928131.

20. Fischer-Kowalski M. Methodology and Indicators of Economy-wide Material Flow Accounting / [Fischer-Kowalski M., Krausmann F., Giljum S., Lutter S. and others] // Journal of Industrial Ecology. – 2011. – Vol. 15. – P. 855–876. doi:10.1111/j.1530-9290.2011.00366.x.

21. Философский энциклопедический словарь / Под ред. Л.Ф. Ильичева [и др.]. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.

22. Фирсов Н.Н. Микробиология: словарь терминов / Н.Н. Фирсов. – М. : Дрофа, 2006. – 256 с.

23. Большая политехническая энциклопедия / Авт.-сост. В.Д. Рязанцев. – М. : Мир и Образование, 2011. – 704 с.

УДК 338.242.2

Екологічна соціальна відповідальність підприємств в Україні

Ладунка І.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет

Симоненко Д.А.
студент,
Бердянський державний педагогічний університет

Стаття присвячена аналізу екологічного складника соціальної відповідальності та його впливу на підприємства в Україні. Визначено зміст понять «екологічна соціальна відповідальність» та «екологічна безпека підприємства». Проаналізовано сучасний рівень екологічної відповідальності в Україні та світі. Обґрунтовано необхідність підвищення екологічної соціальної відповідальності з метою запобігання негативному впливу на вітчизняну економіку.

Ключові слова: концепція екологічної відповідальності, корпоративна екологічна відповідальність, соціальна відповідальність, екологічна безпека підприємства.

Ладунка И.С. Симоненко Д.А ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу экологической составляющей социальной ответственности и ее влиянию на экономику страны. Определены понятия «экологическая социальная ответственность» и «экологическая безопасность предприятия». Проанализирован современный уровень экологической ответственности в Украине и мире. Обоснована необходимость повышения экологической социальной ответственности с целью предотвращения негативного влияния на отечественную экономику.

Ключевые слова: концепция экологической ответственности, корпоративная экологическая ответственность, социальная ответственность, экологическая безопасность предприятия.

Ladunka I.S., Symonenko D.A. ENVIRONMENTAL SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE

This article analyzes the environmental component of social responsibility and its impact on the state's economy. Detected meaning of «Environmental Social Responsibility» and «environmental safety of the enterprise». Article reviews the current level of environmental responsibility in Ukraine and in the world. Grounded necessity of increasing environmental of social responsibility in order to avoid negative impacts on the national economy.

Keywords: environmental social responsibility, corporate environmental responsibility, social responsibility, environmental safety of the enterprise.

Постановка проблеми. З кожним роком питання екологічної соціальної відповідальності стає все більш актуальним як в Україні, так і за кордоном, що пов'язано з глобалізацією, зростанням загрози техногенних та екологічних катастроф, актуалізацією здорового способу життя, соціалізацією трудових відносин тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей впровадження концепції соціальної відповідальності та екологічної соціальної відповідальності присвячені, зокрема, праці О. Грішнової, О. Брінцевої, В. Думанської, Н. Норіциної, Д. Смоленнікова та багатьох інших вітчизняних та закордонних учених.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних основ корпоративної та індивідуальної екологічної соціальної відповідальності, визначенні факторів впливу на екологічну безпеку підприємств, оцінці сучасного стану екологічної відповідальності в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний світ живе в умовах гострих соціальних проблем. Тому особливо великого значення сьогодні набувають нові ефективні інструменти управління сталим розвитком. У всьому світі набула поширення концепція соціальної відповідальності бізнесу як апробованого ефективного інструменту забезпечення сталого розвитку компанії. Розуміння лідерами бізнесу своєї особливої, провідної ролі в такій роботі привело до виникнення в кінці XX століття терміна «корпоративна соціальна відповідальність», який став найважливішим складником поняття про сталий розви-

© Ладунка І.С., Симоненко Д.А.

ток не тільки бізнесу, а й людства загалом.

Соціальна відповідальність – це обов'язок особи оцінити власні наміри та здійснювати вибір поведінки відповідно до норм, що відображають інтереси суспільного розвитку, а у разі їх порушення – обов'язок звітувати перед суспільством і нести покарання [1].

«Більшість учених згодні, що корпоративна соціальна відповідальність – це (а) соціальна (б) відповідальність, яка зазвичай розуміється в цьому контексті як борг (обов'язок) (в) корпорацій, який, як правило, відноситься не тільки до корпоративних юридичних суб'єктів, а й до бізнес-організацій загалом (VanOosterhout і Heugens, 2008: Додати 201) «і до інших типів інститутів, крім бізнесу у більш вузькому сенсі» (Maclagan, 2008: Додати 371). Ця цитата дає корисне узагальнення для дослідників цього об'єкта. Європейська комісія спробувала дати практикам таке керівництво: «Корпоративна соціальна відповідальність є по суті концепцією, згідно з якою компанії добровільно вирішують зробити свій внесок у поліпшення суспільства і навколишнього середовища» (ЕС, 2001: 5) [2].

Останнім часом все більше набувають актуальності питання екологічної відповідальності бізнесу, що зумовлено загрозою техногенних та екологічних катастроф. Мова йде про добровільне розроблення та здійснення компаніями програм природоохоронного характеру. Особливої актуальності питання екологічної відповідальності бізнесу набувають у розрізі концепції сталого розвитку, яка охоплює три основні аспекти: економічний, соціальний та екологічний.

Знаючи, що сучасна екологія охоплює практично всі сфери життєдіяльності людства (духовні, гуманітарні, економічні, технічні, наукові, політичні), бачимо, що сучасність продемонструвала нам гостроту і складність екологічних проблем, які більшість людства ще до кінця не усвідомлює, але змушена вже їх вирішувати, щоб зберегти життя на планеті не тільки собі, але й наступним поколінням.

У найбільш важливих міжнародних документах останнього десятиліття, присвячених проблемам навколишнього середовища і гармонійного розвитку суспільства, велика увага приділяється формуванню екологічної відповідальності, екологічної свідомості, мислення та культури. Україна формує зважену екологічну політику з урахуванням основних принципів міжнародної екологічної політики. У 1991 р. був прийнятий Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», в якому, зокрема, зазначалося, що екологічна безпека – це такий стан навколишнього природного середовища, за якого забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей. Підприємства, установи та організації, діяльність яких пов'язана зі шкідливим впливом на навколишнє середовище, незалежно від часу введення їх у дію повинні бути обладнані спорудами, обладнанням та пристроями для очищення викидів і скидів або їх знешкодження, зменшення впливу шкідливих факторів, а також приладами контролю за кількістю і складом забруднюючих речовин та за характеристиками шкідливих факторів [3].

Для початку хотілося б звернути увагу на поінформованість про поняття «соціальна відповідальність бізнесу» і на те, як воно змінювалося на протязі останніх років.

Більшість опитаних українських компаній (78%) знають про соціальну відповідальність бізнесу (див. рис. 1). Хоча вищезазначений рівень є відносно високим, дійти висновку, що це поняття широко відоме всім суб'єктам, було б неправильно, оскільки кожне п'яте підприємство в Україні не поінформоване про таку широко розповсюджену у світі практику [4, с. 309].

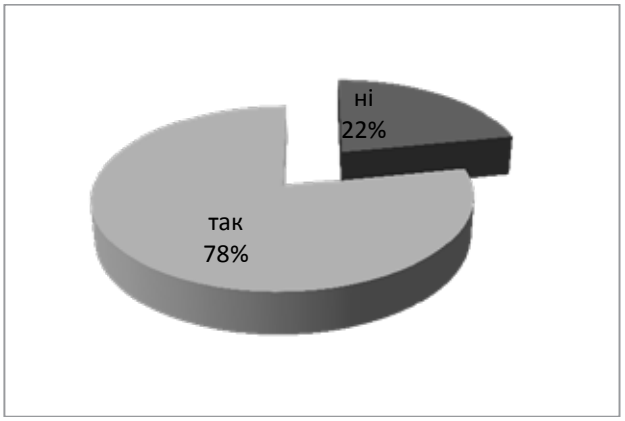


Рис. 1. Поінформованість про поняття «соціальна відповідальність бізнесу», (% підприємств) на кінець 2016 р.

Слід зазначити, що відсутність поінформованості про соціальну відповідальність бізнесу не означає, що компанія не проводить жодних заходів, пов'язаних із соціальною відповідальністю бізнесу.

Що розуміють українські компанії під соціальною відповідальністю бізнесу? Для відповіді на це питання звернемося до даних, які отримали у результаті опитування у 1221 керівника найвищої ланки українських

компаній, яке проводилося в жовтні 2014 року у шести найбільш індустріальних містах та відповідних областях України. Респондентам було запропоновано на вибір п'ятнадцять тверджень про суть соціальної відповідальності бізнесу. Найбільша частина компаній відносить до соціальної відповідальності бізнесу впровадження соціальних програм поліпшення умов праці персоналу (65,5%), розвиток персоналу і його навчання (63,2%), благодійну допомогу громадськості (56%), етичне ставлення до покупців (49,5%) (див. таблицю 1) [5].

Відповідальне ставлення до навколишнього середовища, на жаль, не стало добре усвідомленою необхідністю у системі соціальної політики компаній. Менше третини всіх компаній (29,8%) назвали реалізацію екологічних проектів формою соціальної відповідальності. Побічно це свідчить про те, що переважно компанії не почувають себе соціально відповідальними за рішення екологічних проблем.

Діяльність трохи більше половини підприємств (53,3%) регулюється нормами екологічного законодавства (див. рис. 2). Це переважно великі (79,8%) та середні (70,8%) підприємства порівняно з 51,8% малих. У галузевому розрізі це сільське господарство (78,8%) та виробництво промислових товарів (70,5%) [5; 6].

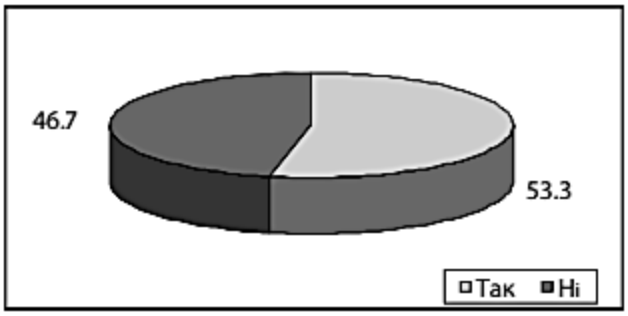


Рис. 2. Компанії, діяльність яких регулюється екологічним законодавством (% підприємств)

Ті підприємства, діяльність яких регулюється екологічним законодавством, ставляться більш відповідально до навколишнього середовища (перевага регуляторного підходу). Крім того, у ретроспективі (2002 р.) лише 73,1% компаній ставилися відповідально до навколишнього середовища порівняно з 85,3% у 2016 р. (див. таблицю 2). Хоча цей показник демонструє деякий прогрес, він є суб'єктивним, а тому може завищувати реальний рівень відповідальності до навколишнього середовища.

Серед компаній, діяльність яких регулюється екологічним законодавством, лише 19,7% прагнуть забезпечити показники, кращі за нормативні, решта планують залишитися у межах наявних нормативів (див. рис. 3). Серед галузей економіки сільське господарство більше за інші галузі прагне вийти на

Таблиця 1

Складники поняття «соціальна відповідальність бізнесу» (% підприємств)

Форми соціальної відповідальності бізнесу	%
Впровадження соціальних програм поліпшення праці власного персоналу	65,5
Навчання/розвиток персоналу	63,2
Благодійна допомога	56,0
Застосування в політиці компанії принципів етичного та відповідального ставлення до споживачів	49,5
Участь у регіональних програмах розвитку	32,3
Реалізація екологічних програм	29,8
Політика дотримання прав акціонерів або інвесторів	20,8
Відкрите подання інформації про діяльність компанії	18,7

Таблиця 2

Чи вважаєте ви свою компанію екологічно відповідальною у 2002 та 2016 роках (% підприємств)

	2016 (всього)	2016 (ті, які регулюються законодавством)	2002 (всього)	2002 (ті, які регулюються законодавством)
Так	85,3	91,0	73,1	82,8
Важко сказати	11,3	1,7	24,3	1.8
ні	3,4	7,3	2.6	7,5

показники, кращі за нормативні, у захисті навколишнього середовища (33,8%).

Аналізуючи дані таблиці 1.2, бачимо, що за останні роки тенденція до соціальної відповідальності виросла майже на 10 відсотків, і це свідчить про те, що сучасний бізнес стає більш соціально відповідальним.

52% компаній вживають екологічних соціально відповідальних заходів (у середньому по 1,3 заходи на компанію). Компанії, які вживають екологічних заходів, найбільше впроваджують енергозберігаючі технології – 42,8% (не забуваймо про високу вартість енергоносіїв), утилізують відходи (40,5%), найменше вживають заходів щодо захисту різних природних ресурсів (25,6%) (рис. 4).

З кожним роком питання екологічної соціальної відповідальності стає все більш актуальним як в Україні, так і за кордоном, що пов'язано з глобалізацією, зростанням загрози техногенних та екологічних катастроф, актуалізацією здорового способу життя, соціалізацією трудових відносин тощо. За сучасних економічних умов екологічна відповідальність є лише компонентом соціальної відповідальності. Однак не слід забувати, що у період становлення концепції соціальної відповідальності саме екологічний напрям був пріоритетним [7, с. 68].

Розглянемо один із найпоширеніших підходів до визначення екологічної корпоративної відповідальності. Цей підхід полягає у

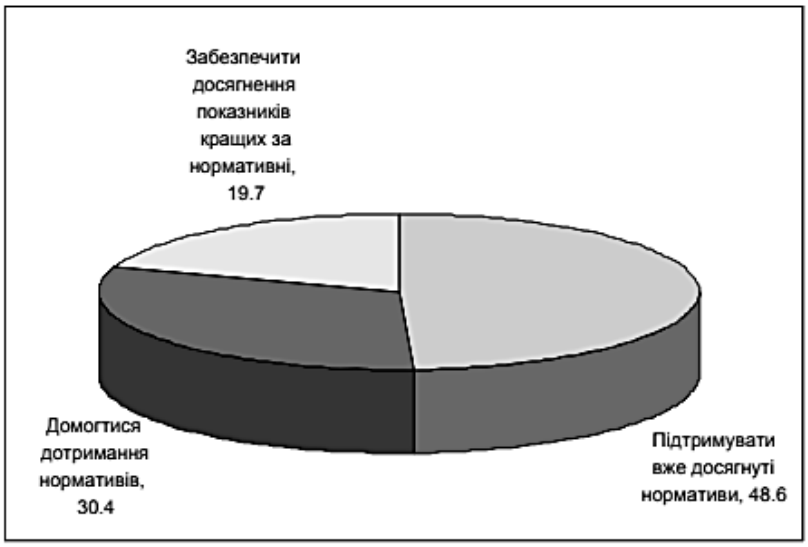


Рис. 3. Завдання компанії у поточному році щодо досягнення екологічних нормативів (% компаній)

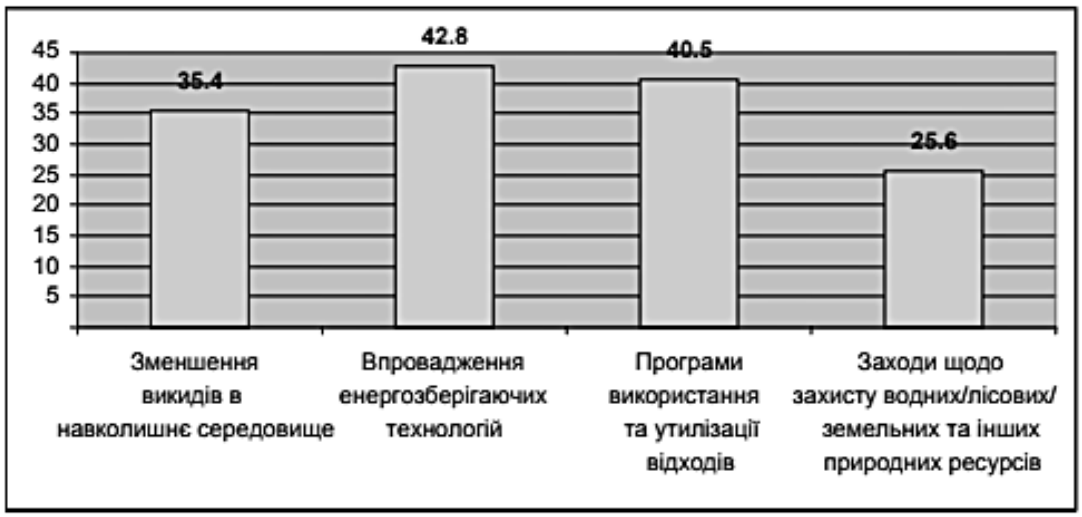


Рис. 4. Вживання заходів щодо навколишнього середовища на початок 2017 р. (% підприємств)

дотриманні трьох критеріїв [8, с. 34], таких як дотримання екологічних зобов'язань, енергетичний та сировинний менеджмент, а також ефективне залучення зацікавлених сторін (табл. 3).

Отже, невід'ємним складником корпоративної соціальної відповідальності є охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, створення відповідних умов екологічної безпеки підприємств та життєдіяльності людини. Саме екологічна безпека діяльності підприємства є певним індикатором його корпоративної соціальної відповідальності.

Основні елементи екологічної корпоративної відповідальності [8, с. 36]:

1. Запровадження корпоративної екологічної політики, що передбачає дотримання екологічного законодавства, відкриту екологічну політику, систему екологічних принципів та стандартів.

2. Екологічний аудит, який допомагає визначити пріоритетні напрями екологічної політики організації; передбачає оцінювання впливу діяльності організації на навколишнє природне середовище.

3. Залучення працівників до екологічних ініціатив, тобто організації виховують екологічну відповідальність працівників через аспекти екологічної етики (екологічну політику організації можна повноцінно реалізувати лише за умови залучення керівництва, співробітників та членів їх родин до вирішення екологічних проблем).

4. Екологічність постачальників, що передбачає використання екологічно безпечної сировини та матеріалів, виготовлених за природозберігаючими технологіями.

5. Виробництво екологічно чистих товарів шляхом використання для їх виготовлення екологічно чистих матеріалів, застосування інноваційних технологій переробки відходів, використання технологій замкнутих циклів тощо.

Згідно з даними проведеного у Німеччині опитування, основними мотивами діяльності підприємства щодо захисту навколишнього середовища є [9, с. 38]:

1) екологічна/соціальна відповідальність (30,5%);

2) законодавство / державне регулювання (22,5%);

3) гарантії життєздатності фірми / запобігання ризикам (12,1%);

Таблиця 3

Критерії визначення екологічної корпоративної відповідальності

№	Критерії	Ознаки екологічної соціальної відповідальності
1	Дотримання екологічних зобов'язань	– корпоративне бачення компанії повністю відповідає концепції сталого розвитку та концепції соціальної відповідальності; – захист та відновлення природного середовища визначені стратегічними пріоритетами компанії; – усвідомлення того, що економічна система функціонує в межах екосистеми, яка є обмеженою; – компанія дотримується та діє відповідно до вимог екологічного законодавства; – компанія повною мірою відповідає за збитки, які завдані довкіллю; – заохочується корпоративна культура, що заснована на екологічних цінностях.
2	Енергетичний та сировинний менеджмент	– ефективне використання природних ресурсів; – створення та використання відновлюваної енергії та матеріалів; – компанія керується системним мисленням у своїй діяльності; – компанія намагається мінімізувати викиди вуглекислого газу (якщо це пов'язано з профілем діяльності); – відбувається постійний аналіз екологічних досягнень та пошук нових екологічних рішень; – компанія постійно здійснює аналіз екологічних витрат та переваг.
3	Ефективне залучення зацікавлених сторін	– компанія інформує місцеві громади та органи влади про екологічні наслідки своєї діяльності; – компанія відповідає перед громадою та іншими зацікавленими сторонами за свою сучасну та майбутню діяльність, а також за дії, вчинені у минулому; – компанія враховує думки та побажання зацікавлених сторін під час розроблення та реалізації власних проектів; – діяльність компанії є прозорою, включно з інформацією про вплив її діяльності на довкілля; – компанія постійно аналізує та регулярно звітує про вплив своєї діяльності на оточуюче середовище.

4) імідж (9,2%);
5) інші.

З проведеного опитування можемо дійти висновків, що роль державного регулювання в екологічному питанні є однією з головних. Для дослідження екологічної ситуації в Україні загалом скористаємося рейтингом країн за Індексом екологічної стійкості, розробленим Центром екологічного законодавства та політики Єльського університету (США). На початок 2017 р. Україна в рейтингу посіла 44 позицію, покращивши за 10 років свої результати на 25%, і опинилась між Аргентиною (43) та Кубою (45) (рис. 5) [6, с. 183].

Слід зазначити, що країни в рейтингу розподіляються на підставі критеріїв, об'єднаних у 9 категорій, розгорнутий аналіз яких дає змогу визначити сильні та слабкі сторони країни у сфері екологічної ефективності (рис. 6).

Так, за загального 44 місця Україна займає 130 позицію зі 180 країн за критерієм «біорізно-

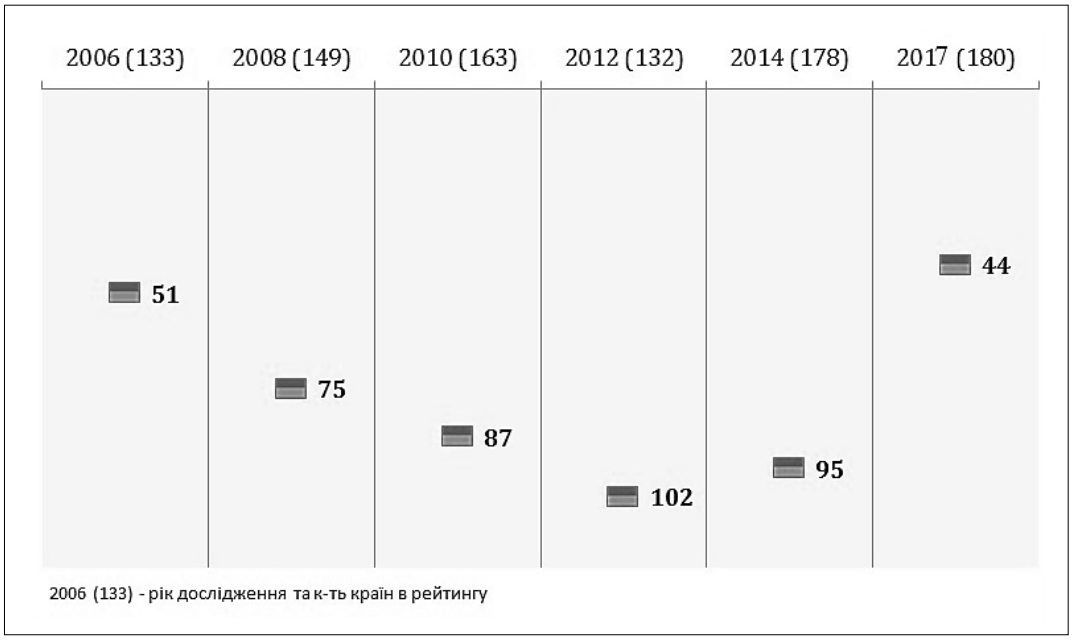


Рис. 5. Позиції України в рейтингах 2006 – початку 2017 р. за індексом екологічної ефективності

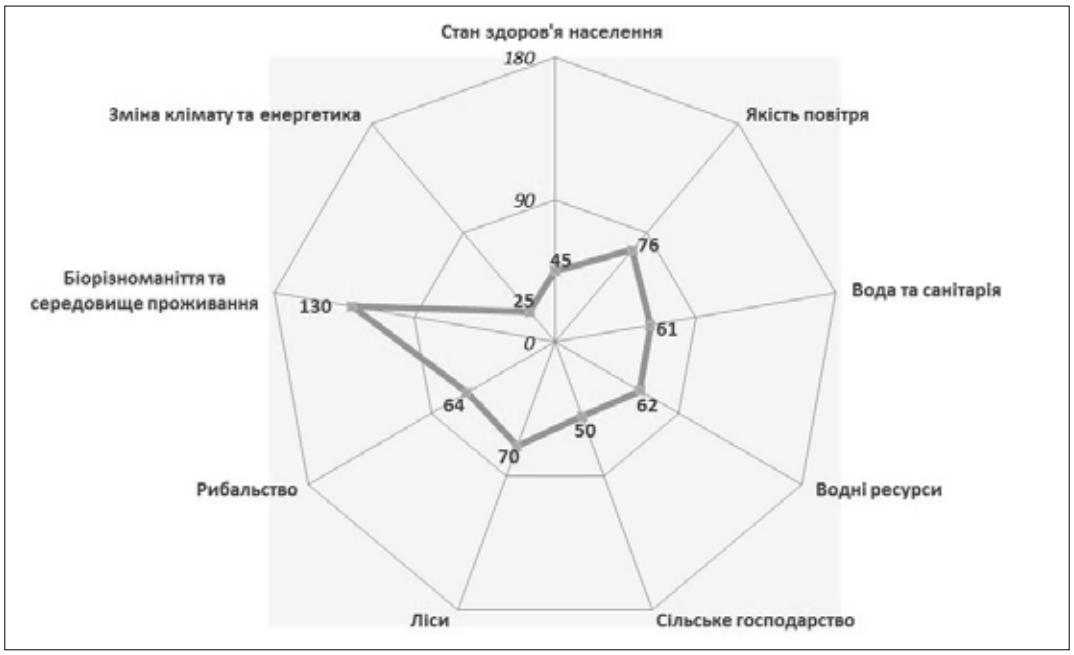


Рис. 6. Позиції України в розрізі критеріїв оцінки індексу екологічної ефективності

маніття та середовище проживання», що характеризує зусилля країни у вирішенні проблем зі збереженням видів у межах власних кордонів; 144 – за показником забрудненості повітря діоксидом азоту, що впливає на здоров'я людей і характеризує якість повітря. Найкраще 25 місце присвоєне Україні за виміром динаміки інтенсивності викидів вуглецю на одиницю ВВП.

Сучасні вітчизняні реалії та аналіз даних графіків 1.5 та 1.6 свідчать про покращення та більш відповідальне ставлення до довкілля у нашій державі на всіх рівнях. За цих умов особливу увагу слід звернути на те, що використання природних ресурсів як громадянами, так і підприємствами й організаціями має здійснюється з дотриманням обов'язкових екологічних вимог [10]:

– раціонального та економного використання природних ресурсів на основі активного впровадження інноваційних технологій;

– вживання заходів щодо запобігання псуванню, забрудненню, виснаженню природних ресурсів, негативному впливу на стан навколишнього природного середовища;

– застосування біологічних, хімічних методів поліпшення якості природних ресурсів;

– здійснення господарської діяльності без порушення екологічних прав інших осіб;

– збереження територій та об'єктів природно-заповідного фонду, що підлягають особливій охороні.

Сьогодні людством визначено напрям на досягнення сталого соціо-еколого-економічного розвитку. На нашу думку, екологічна відповідальність бізнесу як складник корпоративної соціальної відповідальності може внести вклад у розв'язання екологічних проблем, що назрівають, та запобігти можливим конфліктам у відносинах бізнесу, суспільства і влади, забезпечити сприйняття вітчизняних товаровиробників на міжнародному рівні. При цьому для досягнення сталого розвитку країни екологічна відповідальність бізнесу має бути не поодинокими ситуаціями, а життєвою філософією для суспільства, підприємств та уряду.

Посилення індивідуальної та корпоративної екологічної відповідальності як складників соціальної відповідальності може зробити значний вклад у розв'язання екологічних проблем та запобігти можливим конфліктам у відносинах бізнесу, суспільства і влади, поліпшити сприйняття вітчизняних товаровиробників на міжнародному рівні. При цьому, як зазначають науковці, для досягнення сталого розвитку країни екологічна відповідальність має стати життєвою філософією для суспільства, підприємств та влади [9, с. 38]. Йдеться про мінімізацію екологічного навантаження від розвитку та зростання суб'єктів реального сектору економіки. Крім того, значні переваги від запровадження екологічної відповідальності отримують держава і суспільство: вирішення частини ключових екологічних питань, відповідність нормам і стандартам світової економіки з урахуванням екологічного складника, збереження здоров'я населення тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зайчук О.В., Оніщенко Н.М. Теорія держави і права. Академічний курс: Підручник. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 688 с. – ISBN 966-667-212-X.

2. Гасанов А.З. Розробка управлінських рішень. Навчальний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://az-g.narod.ru/UPRR.htm

3. Про охорону навколишнього природного середовища. Закон України від 26.06.1991 р. / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12

4. Норіцина Н.І. Екологічна безпека діяльності як індикатор соціальної відповідальності підприємства / Н.І. Норіцина // Економіка підприємства: теорія та практика: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (12 жовтня 2012 р.). – Київ: КНЕУ, 2012. – С. 309–311 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/9127.

5. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Гассий В.В. Экологическая ответственность бизнеса как элемент государственно-частного партнерства / В.В. Гассий, И.М. Потравный Маркетинг і менеджмент – 2011 – № 3. Т.1. – С. 179–187.

7. Данилишин Б., Довгий С., Згуровський М., Програма розвитку: «Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку» – Київ, 2007 р. – 185 с.

8. Грішнова О.А. Екологічний вектор соціальної відповідальності / О.А. Грішнова, В.П. Думанська // Економіка і управління. – 2011. – № 3. – С. 32–38.

9. Смоленніков Д.О. Роль екологічної відповідальності бізне- су на шляху сталого розвитку / Д.О. Смоленніков // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 4. – С. 35–39.

10. Крупина Н.Н. Власть и бизнес: экологическая проекция социальной ответственности / Н.Н. Крупина. – Пятигорск: Пятигорский гос. лингв. ун-т, – 2006.

УДК 330.15:332.1

Економічні механізми формування місцевої екологічної політики та напрями її реалізації в умовах реформування владних повноважень в Україні

Патока І.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»

У статті розглянуто питання формування механізмів екологічної політики на рівні місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні. Підкреслено, що метою екологічної політики органів місцевої влади має бути визначення стратегічних напрямів розвитку територій з оптимальним використанням природних ресурсів в умовах збереження довкілля. Доведено, що для практичного втілення дієвих економічних механізмів формування місцевої екологічної політики України важливим є оптимальне поєднання їх з економічно ефективними заходами щодо розвитку економічної діяльності громади. Проаналізовано актуальні проблеми місцевої екологічної політики України, а також окреслено шляхи їх подолання.

Ключові слова: місцева екологічна політика, місцеве самоврядування, екологічні програми, децентралізація.

Патока И.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЛАСТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены вопросы формирования механизмов экологической политики на уровне местного самоуправления в условиях децентрализации власти в Украине. Подчеркнуто, что целью экологической политики органов местной власти должно быть определение стратегических направлений развития территорий с оптимальным использованием природных ресурсов в условиях сохранения окружающей среды. Доказано, что для практического воплощения действенных экономических механизмов формирования местной экологической политики Украины важным является оптимальное сочетание их с экономически эффективными мероприятиями по развитию экономической деятельности общины. Проанализированы актуальные проблемы местной экологической политики Украины, а также намечены пути их преодоления.

Ключевые слова: местная экологическая политика, местное самоуправление, экологические программы, децентрализация.

Patoka I.V. ECONOMIC MECHANISMS OF FORMATION OF THE LOCAL SELF-GOVERNMENT POLICY AND ITS IMPLEMENTATION TENDENCIES UNDER REFORMING OF THE POWER AUTHORITIES IN UKRAINE

In the article formation of the environment policy mechanisms at the local self-government level under power decentralization in Ukraine is considered. It is emphasizes that the environmental policy of the local power bodies is to be aimed at defining strategic trends of the territories development using optimum natural resources under environment preservation. It is proved that for practical implementation of the effective economic mechanisms to form the local environmental policy of Ukraine under power decentralization important is their optimal combination taking economically due measures as to the community economic activities. Analysis is made of the vital problems of the local environment policy of Ukraine and the ways to solve them are traced.

Keywords: local environmental policy, local self-government, local environmental programs, decentralization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання формування механізмів екологічної політики на місцевому територіальному рівні є надзвичайно актуальними з огляду на потребу низовинної стабілізації соціально-економічного життя нашої держави в умовах економічної та політичної кризи та проведення реформи з децентралізації управління. Необхідно відзначити, що наявна в Україні система організації влади на місцевому рівні не відповідає загальноприйнятим європейським принципам, закладеним в Європейській хартії місцевого самоврядування[1]. Невиконання положень цього документа і, як наслідок, узятих на себе зобов'язань є суттєвою перешкодою на шляху до інтеграції в Європейське співтовариство. Тому українська держава потребує проведення масштабних реформ організації територіального управління та місцевих інститутів влади. Зміст цих реформ полягає, зокрема, у впровадженні дієвих механізмів екологічної політики в орга-

© Патока І.В.

нах місцевого самоврядування. Завдання полягає в переорієнтації державної екологічної політики відповідно до місцевого рівня управління.

Таким чином, метою екологічної політики органів місцевої влади має бути визначення стратегічних напрямів розвитку територій з оптимальним використанням природних ресурсів в умовах збереження довкілля, тобто розробка концепцій екологічної політики відповідними радами. Від діяльності органів місцевої влади, переходу від планів і програм соціально-економічного характеру до комплексних програм сталого розвитку залежить зміна ставлення до охорони довкілля не як до другорядної сфери, а як до ключового чинника розвитку місцевості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Змістовні дослідження різних аспектів екологічної політики здійснені провідними вітчизняними вченими, такими як, зокрема, О.О. Веклич, І.К. Бистряков, А.Ю. Жулавський, Л.Г. Мельник, В.С. Кравців, Л.Е. Купинець, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов, А.О. Чечіль.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на цінність проведених досліджень, питання місцевої екологічної політики сьогодні є найменш вивченими і потребують подальшої ґрунтовної розробки з огляду на завдання децентралізації влади в Україні.

Формулювання цілей статі (постановка завдання). Головною метою статті є аналіз та розробка економічних механізмів формування місцевої екологічної політики та визначення напрямів її реалізації в умовах децентралізації влади в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічна політика держави є органічною складовою національної стратегії соціально-економічного розвитку. Від вирішення екологічних проблем значною мірою залежить соціально-економічна стабільність в Україні. Важливим напрямом реалізації екологічної політики та вирішення місцевих екологічних проблем в умовах децентралізації влади є впровадження дієвих механізмів екологічної політики в органах місцевого самоврядування. На місцевому рівні найповніше поєднуються духовні та екологічні інтереси населення, культурні та екологічні традиції. Ось чому місцевим органам влади як управлінському механізму взаємодії суспільства й природи віддається пріоритет. Низка проблем та рішень, що приймаються, породжена діяльністю, що здійснюється на місцевому рівні. Адже місцеві органи влади будують та експлуатують комунальну інфраструктуру (системи питної води, каналізації тощо); проводять контроль за будівництвом житла і промислових об'єктів; встановлюють місцеві норми охорони навколишнього середовища; формують частку природоохоронного фонду тощо.

Таким чином, багато проблемних питань можуть і повинні вирішуватись на місцевому рівні. Це дає змогу врахувати екологічні інтереси населення відповідних територій під час прийняття рішень щодо розвитку продуктивних сил, передачі окремих природних об'єктів у користування юридичним та фізичним особам тощо. Через місцеві органи влади найбільш предметно реалізується принцип гармонійного збалансованого розвитку, а через систему місцевого екологічного управління здійснюється політика охорони навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки, підтримки екологічного балансу. Тому завдання полягає в переорієнтації державної екологічної політики до місцевого рівня управління.

Згідно зі Стратегією державної екологічної політики України на період до 2020 року завданнями у сфері регіональної екологічної політики є:

– розробка та виконання середньострокових регіональних планів дій з охорони навколишнього природного середовища як основного інструмента реалізації національної екологічної політики на регіональному рівні;

– розробка методології та підготовка місцевих планів дій з охорони навколишнього природного середовища;

– впровадження екологічної складової в стратегічні документи розвитку міст та регіонів, урахування вимог Ольборзької хартії під час проведення оцінки регіональних програм соціального та економічного розвитку, перегляд до 2020 року генеральних планів розвитку міст та селищ з метою імплементації положень зазначених міжнародних документів.

Отже, метою екологічної політики органів місцевої влади має бути визначення стратегічних напрямів розвитку територій з оптимальним використанням природних ресурсів в умовах збереження довкілля, тобто розробка концепцій екологічної політики відповідними радами. Від діяльності органів місцевої влади, переходу від планів і програм соціально-економічного характеру до комплексних програм сталого розвитку залежить зміна ставлення до охорони довкілля не як

до другорядної сфери, а як до ключового чинника розвитку місцевості.

Під час розгляду системи регулювання екологічної політики на місцевому рівні з методологічної та практичної точок зору важливо виокремити територіальні межі цього рівня, оскільки це дасть змогу конкретизувати предмет дослідження. Місцевий рівень представлений межами сільських, селищних, міських рад, територіальної громади або адміністративного району. Місцевий рівень інституційної системи екологічної політики включає як органи місцевого самоврядування, тобто місцеві ради (сільські, селищні, міські, районні), серед яких сьогодні виділяють як окрему групу органи місцевого самоврядування, так і місцеві державні адміністрації як органи загальної компетенції. Крім того, на цьому рівні управління значну роль відіграють територіальні підрозділи відповідних органів виконавчої влади. Головне навантаження під час формування та реалізації екологічної політики покладається на органи місцевого самоврядування та державні органи місцевої влади. Тому важливим завданням в напрямі реалізації національної екологічної політики є вдосконалення механізмів місцевого рівня.

Органам місцевої влади потрібно забезпечити наукову підтримку розв'язання екологічних проблем на місцевому рівні шляхом проведення наукових досліджень, упровадження новітніх наукових розробок з метою сприяння вирішенню соціально-економічних та інших проблем передусім в аспекті ресурсо- та енергозбереження, а також створення інформаційних систем для проведення екологічного моніторингу території. Це передбачає вивчення та поширення передового зарубіжного досвіду, накопичення статистичних та інших даних, необхідних для аналітичних розробок. Необхідно модернізувати та вдосконалити систему управління у сфері місцевої екологічної політики; створити систему регулювання у цій сфері, що включає ринкові механізми та підходи, а також механізми державно-корпоративних відносин; забезпечити координацію діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, громадських організацій щодо розв'язання проблем екологічної безпеки на місцевому рівні.

Місцева екологічна політика повинна мати такі повноваження і можливості для їх реалізації:

– визначати та ранжувати за пріоритетністю місцеві екологічні проблеми шляхом аналізу накопиченої інформації та визначення пріоритетів;

– окреслювати найефективніші шляхи прийняття рішень з урахуванням першочерговості відповідальності муніципалітету за вирішення екологічних проблем;

– знаходити маловитратні та економічно ефективні рішення, спрямовані на охорону довкілля та підвищення рівня екологічної безпеки шляхом удосконалення управлінської практики, запобігання забрудненню, мінімізації відходів і підвищення економічної ефективності;

– підвищувати обмін інформацією між муніципалітетами з метою вдосконалення процесу прийняття рішень у сфері охорони довкілля та використання природних ресурсів;

– створювати механізми участі громадськості і промислових підприємств під час розроблення та впровадження місцевої екологічної політики;

– інформувати мешканців громади та залучати їх до процесу прийняття рішень.

Потребує більшої підтримки наукове забезпечення процедур формування і реалізації екологічної політики на місцевому рівні шляхом розширення прав органів місцевого самоврядування та громадського контролю у сфері екологічно небезпечної господарської діяльності. Для цього надзвичайно важливим є завдання інформаційного забезпечення місцевої екологічної політики (рис. 1). Ця врегульована екологічним законодавством діяльність спеціально уповноважених органів щодо отримання, узагальнення та використання інформації про екологічну обстановку і стан здоров'я населення громади має стати базовою основою для прийняття рішень щодо місцевої екологічної політики.

Складовою процесу інформаційного забезпечення місцевої екологічної політики є інвентаризація стану довкілля, яка дає змогу одержати значний обсяг інформації про стан довкілля громади, природні ресурси, що знаходяться на території громади, економічну діяльність, що пов'язана з природокористуванням та впливом на довкілля, фізичні умови проживання в громаді. Це інструмент, що допомагає органам місцевої влади краще розуміти екологічні проблеми громади.

Для практичного втілення дієвих економічних механізмів формування місцевої екологічної політики України в умовах децентралізації влади важливо оптимальне поєднання їх з економічно ефективними заходами щодо розвитку економічної сфери громади (табл. 2).

Прикладом інструментів місцевої екологічної політики разом з економічно ефективними заходами щодо розвитку економічної сфери є заходи щодо утилізації твердих відходів на території громади (табл. 3).

Крім того, до процесу формування сучасних механізмів державної екологічної політики на рівні місцевого самоврядування можна віднести запуск нових енергоефективних програм на рівні громад, завданнями яких є зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище та покращення стандартів якості життя населення. Прикладом є районні програми з фінансової підтримки населення для проведення енергоефективних заходів в будинках та помешканнях, які реалізуються за допомогою державного Агентства у сфері енергоефективності.

Нині для впровадження програмно-цільового принципу ефективного функціонування місцевих систем екологічного управління (самоврядувальних і державних) розробляються, приймаються і реалізуються місцеві та інші територіальні комплексні екологічні програми за участі громадськості. На жаль, рівень їх ефективності досить низький через відсутність досвіду ефективного співробітництва влади та громадськості, зокрема спів-

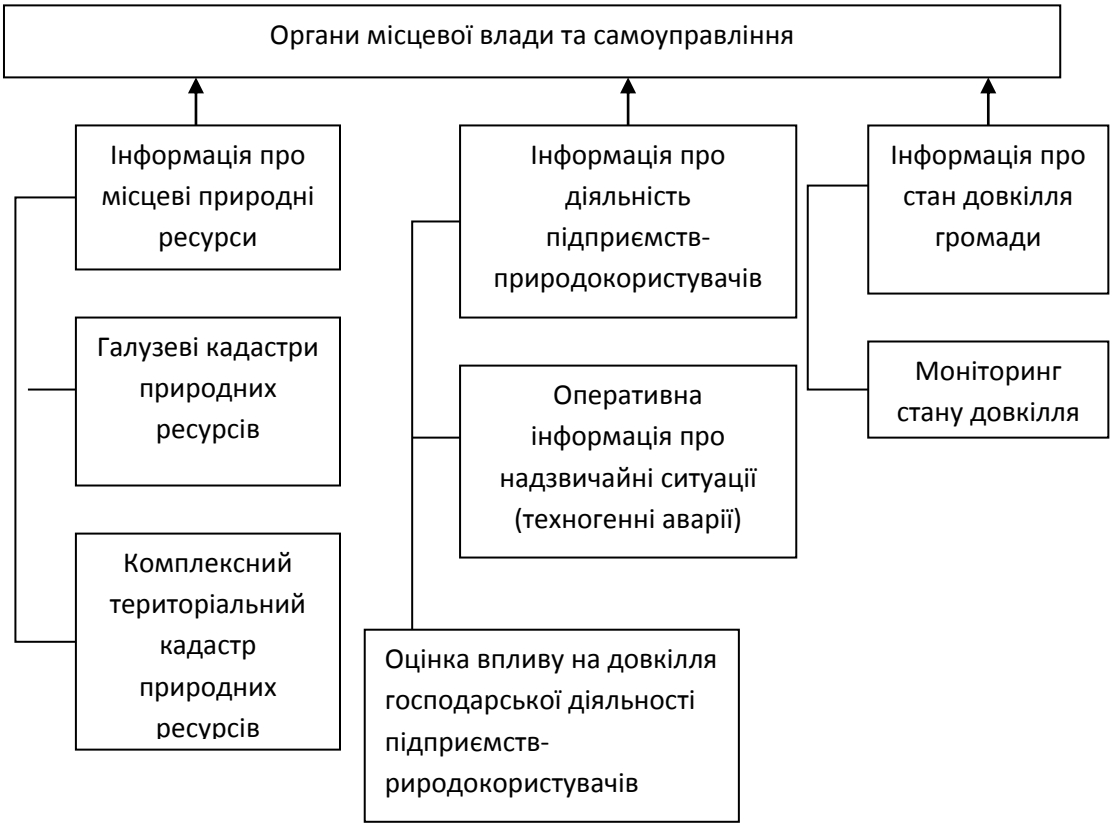


Рис. 1. Інформаційне забезпечення місцевої екологічної політики

Таблиця 1

Напрями інвентаризації стану довкілля громади

Напрями інвентаризації стану довкілля	Завдання
Екологічні проблеми	Виявлення типів екологічної небезпеки та джерел забруднення; картографічна прив'язка екологічної інформації.
Стан природних ресурсів	Створення каталогу природних ресурсів, як тих, що підпадають під охорону, так і тих, що не підпадають, для оцінки наявних природних ресурсів та їх стану (зокрема, парків та природних зон); картографічна прив'язка відомостей про природні ресурси.
Екологічні об'єкти	Створення каталогу окремих об'єктів громади, що впливають на довкілля (промислові підприємства, водоочисні споруди тощо).

Джерело: складено автором за джерелом [2]

Таблиця 2

Напрями поєднання механізмів місцевої екологічної політики та економічно ефективних заходів щодо розвитку економіки громади

Напрям	Зміст заходів
Вдосконалення якості послуг місцевих екологічних служб	Передбачаються заходи з удосконалення місцевої екологічної інфраструктури, такі як модернізація підприємств з обробки стічних вод, забезпечення сучасних потужностей з утилізації відходів.
Підвищення економічної ефективності діючих підприємств громади	Передбачаються заходи з підвищення ефективності використання природних ресурсів діючими на території громади підприємствами (аудит промислових відходів і використання енергії, програми по запобіганню забрудненню тощо).
Сприяння розвитку місцевої зеленої економіки	Передбачається створення нових підприємств з виробництва товарів з матеріалів вторинної переробки з використанням екологічно чистих технологій та проведення екологічних аудитів.
Сприяння розвитку місцевого екотуризму	Передбачаються заходи з удосконалення роботи щодо поліпшення стану довкілля громади і розширення діапазону послуг для туристів та можливостей для організованого відпочинку.
Оптимізація використання ресурсів громади	Передбачаються заходи з удосконалення практик управління природними ресурсами громади (земельні, водні ресурси, лісоматеріали тощо) шляхом оптимізації місцевого використання природних ресурсів для забезпечення стабільності цих ресурсів у майбутньому.

Джерело: складено автором за джерелом [2]

Таблиця 3

Інструменти місцевої екологічної політики (на прикладі утилізації відходів)

Типи інструментів	Заходи, спрямовані на зменшення кількості видалених твердих відходів на території громади
Економічні важелі	– запровадження системи оплати за тверді відходи, за якою кошти стягуються з суб'єктів економічної діяльності та приватних осіб пропорційно до кількості вироблених твердих відходів; – запровадження системи безкоштовної утилізації відходів, але перетворення викидання на високовитратне.
Нормативні та законодавчі заходи	– прийняття місцевими органами влади постанови, яка зобов'язує організації, що займаються транспортуванням відходів, надавати послуги зі збору упакованого мешканцями сміття для подальшої вторинної переробки; – прийняття місцевими органами влади постанови, згідно з якою мешканці громади повинні відокремлювати відходи, які можна повторно переробити, від іншого сміття.
Програми діяльності громади	– програма вторинної переробки упакованого мешканцями сміття для всіх домовласників громади.
Технологічні заходи	– будівництво підприємства для попередньої переробки відходів; – розміщення контейнерів для відходів, які підлягають вторинній переробці, всією територією проживання громади.
Інформація та навчання населення	– навчання працівників комунальних підприємств методиці розробки та впровадження громадської програми вторинної переробки; – підготовка та поширення серед мешканців громади брошур з описом переваг вторинної переробки.

Джерело: складено автором за джерелом [4]

робітництва в екологічній сфері. Необхідно ширше впроваджувати досвід такого важливого інструмента європейської екологічної політики на рівні місцевого самоврядування, як місцеві екологічні програми (МЕП). Реалізація цих програм здійснюється на основі міжнародних угод, перш за все на основі «Екологічної програми дій для Центральної та Східної Європи», провідною ідеєю якої є інтеграція екологічної політики в політику державного управління, зокрема на місцевому рівні [3]. Тим більше, що завданнями регіональної та місцевої екологічної політики, згідно зі «Стратегією державної екологічної політики України на період до 2020 року», є розробка методології та підготовка місцевих планів дій

з охорони навколишнього природного середовища, а також забезпечення їх реалізації.

Крім того, потребують нагального вирішення такі актуальні проблеми місцевої екологічної політики:

– відсутність затверджених проектів землеустрою та генеральних схем планування територій місцевих рад;

– загроза втрати контролю за токсичними відходами та невизначеними, непридатними і забороненими отрутохімікатами;

– неузгодженість дій контролюючих та регулюючих органів у сфері використання надр;

– недостатня організованість під час збирання та утилізації твердих побутових відходів у сільських населених пунктах, а також пов'язане з цим поширення стихійних сміттєзвалищ на землях лісового та водного фонду.

Загалом місцева екологічна політика має забезпечуватися шляхом комплексного використання природних ресурсів, упровадження нових екологічних технологій, які, наприклад, виключають шкідливі відходи шляхом застосування біологічних засобів очищення водоймищ та біологічних засобів боротьби із сільськогосподарськими шкідниками, а також упровадженням нових енергоефективних програм.

Отже, екологічна політика та забезпечення екологічної безпеки на місцевому рівні повинні стати важливими складовими державної екологічної політики, а вироблення узгодженої стратегії в цій галузі відповідає об'єктивним потребам суспільства з огляду на завдання реформи з децентралізації.

Висновки з цього дослідження. Метою екологічної політики органів місцевої влади має бути визначення стратегічних напрямів сталого розвитку територій з оптимальним використанням природних ресурсів в умовах збереження довкілля, які можуть бути враховані під час розроблення концепцій екологічної політики відповідними радами. Від діяльності органів місцевої влади залежить зміна ставлення до екологічних питань не як до другорядної сфери, а як до ключового чинника розвитку місцевості.

Органам місцевої влади потрібно забезпечити наукову підтримку розв'язання екологічних проблем на місцевому рівні шляхом проведення досліджень, упровадження новітніх наукових розробок з метою сприяння вирішенню соціально-економічних та інших проблем, передусім в аспекті ресурсо- та енергозбереження та створення інформаційних систем для проведення екологічного моніторингу території. Запропоновано модернізувати та вдосконалити систему управління у сфері місцевої екологічної політики шляхом створення засобів регулювання та сприяння, які включають ринкові механізми та підходи, а також механізми державно-корпоративних відносин. Для практичного втілення дієвих економічних механізмів формування місцевої екологічної політики України в умовах децентралізації влади важливо оптимальне поєднання їх економічно ефективними заходами щодо розвитку економічної діяльності громади.

Необхідно ширше впроваджувати досвід такого важливого інструмента європейської екологічної політики на рівні місцевого самоврядування, як місцеві екологічні програми (МЕП). Реалізація цих програм здійснюється на основі міжнародних угод, перш за все на основі «Екологічної програми дій для Центральної та Східної Європи», провідною ідеєю якої є інтеграція екологічної політики в політику державного управління, зокрема на місцевому рівні.

Таким чином, місцева екологічна політика має забезпечуватися шляхом комплексного використання природних ресурсів громади та впровадження нових екологічних технологій, зокрема утилізації твердих побутових відходів у сільських населених пунктах, а також нових енергоефективних програм тощо. Подальші дослідження повинні виходити з необхідності в науковому забезпеченні процедур формування і реалізації екологічної політики на місцевому рівні, адже питання місцевої екологічної політики сьогодні є найменш розробленими.

ЛІТЕРАТУРА:

1. European Charter of Local Self-government [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

2. Посібник з впровадження місцевих екологічних програм дій у Центральній і Східній Європі. – 2002. – Угорщина : Ін-т сталих спільнот, РЕЦ. – 214 с.

3. Environmental Action Program for Central and Eastern Europe. – Environment for Europe, Lucerne, Switzerland, 1993.

4. Environmental Planning for Small Communities. – US Environmental Protection Agency, Washington, DC, USA, 1994.

УДК 336.027:504.062

Інструменти фінансово-економічного регулювання природокористування в умовах поглиблення інституціональних трансформацій

Сакаль О.В.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»

Проаналізовано зміст і структуру економічних інструментів регулювання природокористування. Визначено основні чинники, що впливають на формування і функціонування фінансово-економічного механізму регулювання природокористування в Україні. Запропоновано класифікацію фінансово-економічних інструментів регулювання використання природних ресурсів і умов навколишнього середовища. Теоретичним базисом формування дієвої системи інструментів фінансово-економічного регулювання природокористування визначено концепцію загальної економічної вартості природних ресурсів.

Ключові слова: сталий розвиток, децентралізація, системний підхід, аналіз витрат і вигод, стимули, санкції.

Сакаль О.В. ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ УГЛУБЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Проанализированы содержание и структура экономических инструментов регулирования природопользования. Определены основные факторы, влияющие на формирование и функционирование финансово-экономического механизма регулирования природопользования в Украине. Предложена классификация финансово-экономических инструментов регулирования использования природных ресурсов и условий окружающей среды. Теоретическим базисом формирования действенной системы инструментов финансово-экономического регулирования природопользования определена концепцию общей экономической стоимости природных ресурсов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, децентрализация, системный подход, анализ затрат и выгод, стимулы, санкции.

Sakal O.V. INSTRUMENTS OF FINANCIAL AND ECONOMIC REGULATION OF NATURE USE IN CONDITIONS OF DEEPENING OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS

The content and structure of economic instruments of regulation of nature use are analyzed. The main factors influencing the formation and functioning of the financial and economic mechanism of regulation of nature use in Ukraine are determined. The classification of financial and economic instruments of regulating the use of natural resources and environmental conditions is proposed. The concept of the total economic value of natural resources is determined by the theoretical basis for the formation of an effective system of instruments of financial and economic regulation of nature use.

Keywords: sustainable development, decentralization, systematic approach, cost-benefit analysis, incentives, sanctions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Загострення глобальних екологічних проблем разом із диференційованими кризовими проявами в соціально-економічній сфері суспільних відносин, які тісно взаємопов'язані та взаємозумовлені, свідчать про глибинні інституціональні трансформаційні процеси. Такі процеси в Україні характеризуються особливою гостротою перебігу у природно-ресурсній сфері. При цьому природні ресурси поступово набувають форми активів, що потребує відповідного інструментарію регулювання суб'єкт-об'єктних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління (регулювання) у сфері природокористування достатньо широко висвітлена як у вітчизняній, так і зарубіжній науковій літературі, зокрема дослідження присвячені пошуку механізмів та інструментів забезпечення сталого (збалансованого) використання природних ресурсів і умов навколишнього середовища, їх охорони та відтворення. Відзначимо праці відомих укрїнських економістів: О.Ф. Балацького, І.К. Бистрякова, О.О. Веклич, О.В. Врублевської, В.А. Голяна, Л.С. Гринів, Н.В. Зіновчук, Ш.І. Ібатулліна, Л.Г. Мельника, І.М. Синякевича, Ю.Ю. Туниці, О.І. Фурдичка, М.А. Хвесика та ін. Однак, ураховуючи динаміку суспільно-політичних й екологічних факторів поглиблення інституціональних трансформацій, потребують подальшого дослідження питання ефективності інструментів регулювання природокористування.

© Сакаль О.В.

ціональних трансформацій в Україні та світі, існує потреба у поглиблені теоретико-методологічних засад формування інструментів регулювання природокористування, насамперед фінансово-економічних як найбільш дієвих, які б ураховували виклики сьогодення і забезпечували досягнення як загальної мети, так і поточних цілей сталого розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завдання нашого дослідження полягають в аналізі наукових підходів до формування інструментів регулювання природокористування та систематизації інструментів фінансово-економічного регулювання природокористування в умовах поглиблення інституціональних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інструменти регулювання, зокрема фінансово-економічного, спрямовані на упорядкування суб'єкт-об'єктних відносин у природно-ресурсній сфері. Такі відносини слід уважати надскладними, що зумовлює необхідність системного підходу для максимально можливого за наявних умов упорядкування структури інституціонального забезпечення регулювання й управління природокористуванням [1, с. 205].

Розуміння факторів, що визначають (трансформують, спрямовують) поведінку природокористувачів, є необхідною умовою розроблення дієвого набору інструментів регулювання природокористування. В основі економічних теорій щодо мотивації діяльності суб'єктів господарювання, відповідно до законодавства, лежить припущення про те, що керовані природокористувачі усвідомлено і раціонально ухвалюють рішення про дотримання або недотримання природоохоронних вимог. В основі таких рішень лежить аналіз витрат і вигод. Такий аналіз передбачає порівняння витрат, необхідних для дотримання нормативів (йдеться про витрати на технологічні й управлінські поліпшення), з витратами, що виникають у природокористувача у разі їх невиконання (штрафи, стягнення тощо). Суб'єкт господарювання найчастіше обирає варіант, що передбачає мінімізацію витрат. Імовірність виявлення порушень і застосування санкцій, а також строгість та своєчасність покарання розглядаються експертами як ключові змінні величини для ефективного стримування порушень. До факторів, що стимулюють до дотримання нормативних вимог, експерти відносять не тільки санкції, що застосовуються регулятором, а й дію ринкових механізмів [2, с. 17]. Так, поширення інформації про негативні екологічні наслідки діяльності може викликати негативну реакцію з боку екзо- та ендогенних формацій (персоналу, споживачів, інвесторів, ринків капіталу тощо), тобто вплинути на фінансово-економічні показники господарювання.

Досліджуючи інструменти регулювання природокористування враховуємо положення про те, що господарський механізм природокористування та природоохоронної діяльності (механізм екологічного регулювання) є підсистемою загальнонаціонального механізму господарювання і складається з блоків організаційно-економічного та економіко-правового механізмів екологічного регулювання. Його структура характеризується багатомірністю, що реалізується через специфічні форми, методи й способи функціонування суспільних відносин щодо привласнення, використання, відтворення природних благ і зумовлена їх множиною [3, с. 8].

Будь-який інструмент, який має на меті стимулювати зміну поведінки економічних агентів шляхом інтерналізації вартості компонентів і стану навколишнього природного середовища через зміну структури стимулів, які впливають на таких агентів (без затвердження стандарту або технологій), кваліфікується як економічний інструмент [4]. Економічні інструменти якнайкраще забезпечують узгодження проблем навколишнього природного середовища з потребами розвитку та інтеграції екологічної й економічної політики, що зумовлено [4, с. 5]: 1) якістю коригування ринку; 2) ефективністю, або цілями мінімізації витрат; 3) гнучкістю в урахуванні неоднорідності; 4) пристосованістю до зміни обставин.

Відзначимо, що в умовах інституціональних трансформацій, коли системна взаємодія природоресурсної і фінансово-економічної сфер характеризується високим рівнем невизначеності, ключову роль у переході системи на якісно вищий рівень розвитку відводимо інструментам фінансово-економічного механізму. Такі інструменти регулювання природокористування впливають на затрати і доходи природокористувачів, тим самим непрямим чином змінюючи їх діяльність для досягнення встановлених регулятором цілей і мети розвитку.

У сучасних умовах інституціональних трансформацій в Україні інструменти регулювання природокористування, їх зміст і комбінаторика визначаються окремими завданнями (цілями розвитку підсистем – галузей і секторів національної економіки, інституціо-

нальних одиниць) задля досягнення спільної системної мети – сталого розвитку. Фінансово-економічний механізм регулювання природокористування при цьому формується насамперед (але не виключно) під впливом таких процесів та елементів системи природокористування як децентралізація системи управління і функціонування екосистем.

Основними чинниками, що визначають структуру інструментів регулювання природокористування є стан навколишнього природного середовища, ступінь деградації екосистем, етапу розвитку суспільства, рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. На кожному етапі розвитку системи така структура характеризується наявністю в ній як традиційних і модернізованих інструментів, так й інноваційних, що саме у поєднанні забезпечує досягнення заданої системної мети. Ієрархія взаємодії засобів регулювання природокористування дає змогу керовано проектувати справедливий дизайн системи задля максимально можливого за наявних умов використання потенціалу складників системи (її елементів) і встановлення заборон та противаг для зниження ризику небажаного впливу функціонування екзо- й ендогенних формацій.

Як в економічній теорії, так і на практиці нині розроблено низку класифікацій інструментів регулювання суспільних відносин, зокрема природокористування та охорони навколишнього середовища. Узагальнену і доповнену класифікацію інструментів регулювання природокористування за різними критеріями представлено на рис. 1.

У дослідженні [3, с. 10] визначено такі основні елементи економічного механізму (раціоналізації) природокористування та природоохоронної діяльності: екологічні платежі та екологічне оподаткування; фінансування та кредитування; інвестиційно-інноваційна діяльність; економічна відповідальність за екологічну безпеку (у т. ч. ліцензування та лімітування природокористування, відшкодовування екологічної шкоди, санкції); ціноутворення з урахуванням екологічного чинника; страхування екологічного ризику; стимулювання раціонального природокористування (у т.ч. закладова система); матеріальне заохочення суб'єктів екологічно раціонального господарювання.

Залежно від переслідуваних цілей розвитку секторів і всієї економіки виділяють такі типи економічного механізму природокористування [5]:

– економічний механізм із м'якими обмеженнями, орієнтований на раціоналізацію природокористування та охорону навколишнього середовища за розширення масштабів використання природних ресурсів в економіці;

– жорсткий і стимулюючий економічний механізм, спрямований на стабілізацію і скорочення масштабів природокористування.

Т. Панайоту вказує, що на вибір інструментів екологічного управління і сталого розвитку впливають загальні обставини й умови, сектор застосування, а також система цілей з урахуванням відносних переваг та обмежень кожного типу засобів регулювання. На основі цього він виділяє сім загальних категорій економічних інструментів (рис. 2) [4, с. 7, 9].

Виходячи з викладеного, пропонуємо таку класифікацію фінансово-економічних інструментів (засобів) регулювання природокористування (табл. 1).

В умовах поглиблення інституціональних трансформацій слід відзначити роль інноваційних фінансово-економічних інструментів регулювання природокористування. Враховуючи цільові установки застосування фінансово-економічних інструментів регулювання природокористування – стимулювання інноваційної діяльності, інновації вважаються важелем трансформації економічних підойм соціально-економічного зростання в довготривалій перспективі.

Відзначимо перспективні засоби фінансово-економічного регулювання природокористування на міжнародному рівні. Так, за відсутності глобального фінансового регулятора готовність розвинутих країн платити за збереження навколишнього природного середовища пропонують утілювати за допомогою нових інноваційних інструментів екологічної політики – торговельних угод між розвиненими та країнами, що розвиваються [4, с. 3, 42].

В Європейському Союзі (ЄС) у застосуванні інструментів регулювання природокористування особливу роль відіграють програми дій співтовариства в галузі навколишнього середовища, зокрема Сьома програма дій. Вона пропонує узгоджену систему екологічної політики, яка об'єднує короткотермінові, середньо- та довгострокові цілі. Екологічна політика ЄС у цілому ґрунтується на таких принципах [10]: профілактики; виправлення забруднення на джерелі; забруднювач платить; запобігання. Відповідно застосовуються чотири основних взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих принципи сприяння переходу

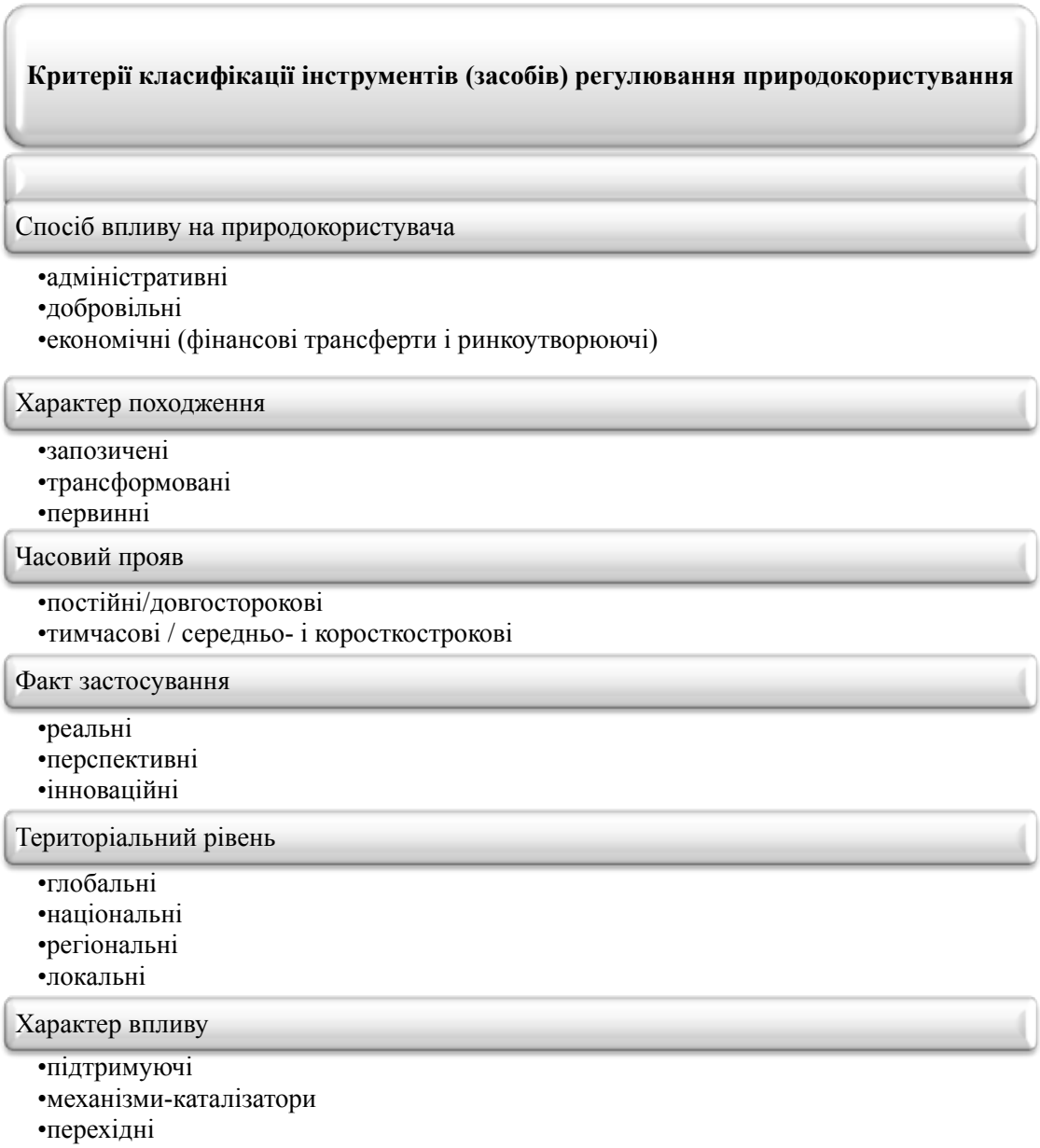


Рис. 1. Критерії класифікації інструментів (засобів) регулювання природокористування

Джерело: узагальнено і доопрацьовано за [3–8]

до «зеленої» економіки [10]: пом'якшення, адаптація, запобігання і відновлення. Кожен із цих принципів основується на певному виді знань і структурі управління та створює потреби в новаторських рішеннях (рис. 3).

Вважаємо, що наведені принципи екологічної політики визначають комбінаторику засобів регулювання природокористування. Наприклад, принцип запобігання деградації навколишнього середовища передбачає використання заходів пом'якшення і запобігання певним видам впливу, а боротьба з негативними наслідками може включати заходи з адаптації та відновлення. Рішення добре вивчених проблем може здійснюватися за рахунок заходів щодо пом'якшення і відновлення, тоді як щодо слабо вивчених проблем, що можуть виникнути в майбутньому, використовуються заходи запобігання та адаптації. Від вибору правильного співвідношення між наведеними методами і здатністю використовувати їх взаємодію для отримання додаткових вигод залежить результативність досягнення визначених цілей і мети розвитку [10].

Відповідно до зміни факторів оточуючого середовища і для коригування цілей системного розвитку засоби регулювання у процесі інституціональних перетворень також транс-

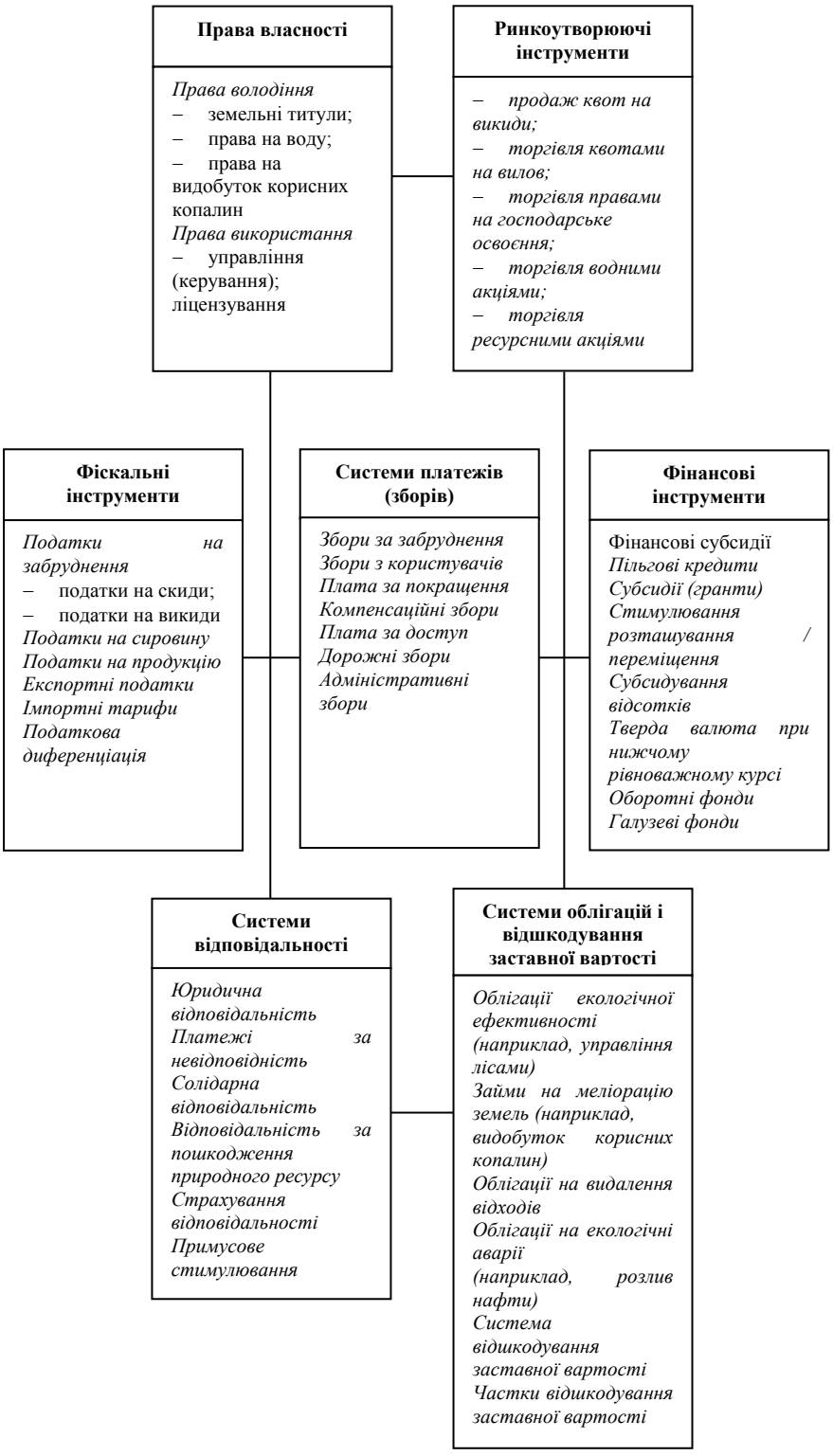


Рис. 2. Матриця економічних інструментів екологічної політики та галузеві особливості їх застосування

Джерело: складено за [4, с. 9]

формуються. У природно-ресурсній сфері на комбінаторику засобів фінансово-економічного регулювання впливає співвідношення та роль формальних і неформальних інститутів, обмежень, примусу – інституціональні обмеження, що доповнюються природно-ресурсними обмеженнями соціально-економічного розвитку. Очевидно, що комбінаторика

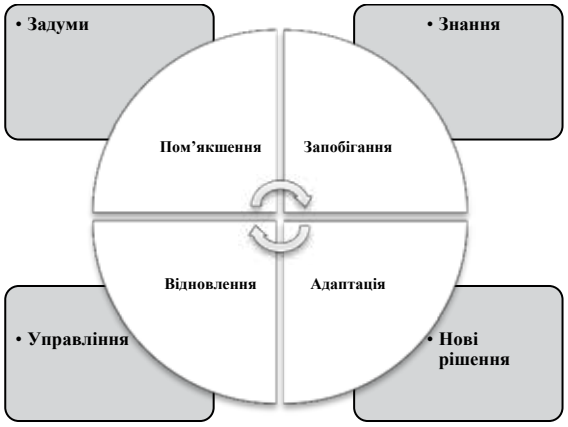


Рис. 3. Принципи сприяння переходу до «зеленої» економіки

Джерело: складено за [10]

засобів регулювання природокористування визначається насамперед перспективами досягнення цілей і мети розвитку. Виходячи з визначення Організації економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) про те, що сутність оцінки природоохоронної діяльності – рівень виконання цілей екологічної політики, тому система оцінки природоохоронної результативності повинна максимально повно відповідати на три ключових питання щодо національних цілей і міжнародних зобов'язань [2, с. 14]: якою мірою досягнута мета? чи є ця мета сміливою або помірною? чи отримано результати економічно ефективним способом? Такий підхід варто застосовувати для оцінки ефективності комбінаторики засобів регулювання природокористування.

За визначенням О.О. Веклич, загальнотеоретичним (узагальненим) критерієм конструктивності дії економічного механізму екологічного регулювання є його здатність попереджувати нагромадження й загострення суперечностей між об'єктивними законами природи та суб'єктивною людською діяльністю шляхом надання адекватних долаючих форм їх руху [3, с. 27]. Дослідник пропонує оцінювати ефективність економічного механізму екологічного регулювання за трьома критеріями [3, с. 19–27]. Оцінку дієвості інструментів фінансово-економічного регулювання природокористування відповідно до міжнародних тенденцій у сфері сталого розвитку пропонуємо доповнювати показниками, які характеризують соціальні аспекти природокористування і роль природних ресурсів у сус-

Таблиця 1

Фінансово-економічні інструменти (засоби) регулювання природокористування

Типи інструментів	Інструменти
Інструменти економічного стимулювання	– міжнародні фонди та інвестиційні програми; – державні субсидії, дотації та субвенції; – податкові пільги; – інвестиційні фонди
Інструменти економічного гарантування	– екологічні фонди; – екологічне страхування; – компенсаційні платежі та виплати
Ринковоутворюючі інструменти	– капіталізація; – сек'юритизація; – хеджування; – торгівля правами на використання і забруднення; – екологічний маркетинг
Кредитно-іпотечні інструменти	– іпотека, послуги спеціалізованих фінансових установ щодо природокористування; – державне пільгове кредитування; – «зелені» облігації
Фіскально-бюджетні інструменти	– ресурсні податки і платежі (ціль – вилучення ренти); – плата за використання екосистем; – екологічні податки; – штрафи, відшкодування втрат
Інноваційні (перспективні) інструменти	– державний інноваційний фонд; – екоінновації; – безвідсоткове бюджетне кредитування; – інноваційні проекти підтримки сталого природокористування; – торговельні угоди між розвиненими та країнами, що розвиваються

Джерело: типологію інструментів представлено за [9]

пільному добробуті. Зокрема, такими показниками можуть слугувати критерії та індикатори Цілей сталого розвитку 2016–2030 рр., у т.ч. адаптовані до національних умов, індекс людського розвитку, зокрема інтегральний індекс регіонального людського розвитку України, екологічний тощо.

В оцінці ефективності формування інструментів регулювання також слід ураховувати проблему реалізації – це розбіжність між початково заявленою метою політики і досягнутими результатами. Така розбіжність може бути зумовлена низкою причин, включаючи збої процедурного характеру, брак інформації, а також труднощі, пов'язані із взаємодією різних рівнів управління [10]. Подолати зазначені причини можливо шляхом добре налагодженого зворотного зв'язку в системі, які дають сигнал суб'єкту управління про потребу в корегуванні регуляторних інструментів.

Теоретичним базисом побудови дієвої системи ефективних інструментів фінансово-економічного регулювання природокористування вважаємо загальну економічну вартість природних ресурсів. Концепція загальної економічної вартості включає вартість як прямого, так і непрямого використання, а також вартість невикористання екосистемних послуг, отже, виходить за рамки теперішньої вигоди від комерційної експлуатації природних ресурсів або умов довкілля. Поєднання феноменів інституційного, ринкового і політичного фіаско призводить до недооцінки дефіцитних природних ресурсів та екологічних активів. Дія економічних інструментів регулювання природокористування спрямована на подолання розриву між приватними та суспільними витратами шляхом інтерналізації всіх зовнішніх витрат (як ресурсоспоживання, так і витрат на забруднення) виробниками і споживачами ресурсів, забруднювачами. Економічні інструменти покликані визначати повну вартість природних ресурсів (Р) шляхом обчислення та стягнення вартості дефіциту невідновлюваних природних ресурсів і втрат від деградації (пошкодження) навколишнього середовища [4, с. 3]:

$$P = MPC + MUC + MEC, \quad (1)$$

де MPC – граничні виробничі витрати (додаткові витрати);

MUC – граничні споживчі витрати (витрати виснаження);

MEC – граничні екологічні витрати (збиток).

Висновки з цього дослідження. В Україні інструменти регулювання природокористування, їх зміст і комбінаторика визначаються насамперед, але не виключно, під впливом таких процесів та елементів системи природокористування, як децентралізація системи управління і функціонування екосистем. Особливу роль у системі регулювання природокористування відіграють інструменти фінансово-економічного регулювання, оскільки вони передбачають непряму мотиваційно-стимулюючу й компенсаційно-антистимулюючу дію суб'єкта управління на об'єкт управлінського впливу. Належна структура таких інструментів забезпечує системну орієнтацію на досягнення загальної мети розвитку, а також поточних цілей. Установлення максимально повної вартості природних ресурсів є необхідною умовою формування дієвого інструментарію екологічної й економічної політики держави щодо регулювання природокористування. Перспективою подальших досліджень є розроблення практичних рекомендацій щодо формування системи інструментів регулювання використання та охорони за видами природних ресурсів в окремих галузях/секторах національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сакаль О.В. Особливості формування засобів фінансово-економічного регулювання природокористування в умовах інституціональних трансформацій / О.В. Сакаль // Мат. ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. «Регіональна політика: історія, політико-правові засади, архітектура, урбаністика» (Київ, 22–23 листопада 2017 р.). – Київ-Тернопіль, 2017. – Ч. 2. – С. 205–207.

2. Оценка результатов природоохранного регулирования и контроля / ОЭСР ; изд. 2-е, испр. – 2009. – 58 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.oecd.org/env/outreach/42942953.pdf.

3. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О.О. Веклич. – Київ : УІНСіР, 2003. – 89 с.

4. Panayotou T. Economic instruments for environmental management and sustainable development / T. Panayotou. International Environment Program Harvard Institute for International Development Harvard University. UNEP, 1994. – 73 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cbd.int/doc/nbsap/finance/Panayotou1994EconInstEnvMgSusDev_199EcInsEnvMgSusDev.pdf.

5. Гофман В.Р. Экологические и социальные аспекты экономики природопользования : [учеб. пособ.] / В.Р. Гофман. – Челябинск : ЮУрГУ, 2001. – 631 с.

6. Врублевська О.В. Конспект лекцій з економіки природокористування / О.В. Врублевська. – Львів : УкрДЛТУ, 2003. – 212 с.

7. Синякевич І.М. Концепція формування системи інструментів національної екополітики / І.М. Синякевич // Лісівнича академія наук України: наукові праці. – 2002. – № 1. – С. 35–39.

8. Фінансово-економічний механізм управління територіальними природно-господарськими комплексами / За заг. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2016. – 528 с.

9. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку / Ш.І. Ібатуллін, О.В. Степенко, О.В. Сакаль [та ін.]. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 52 с.

10. The European Environment – state and outlook 2015: an integrated assessment of the European Environment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eea.europa.eu/soer.

УДК 336.221.4

Дослідження впливу екологічних податків на показники сталого розвитку суспільства

Самусевич Я.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач
кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Сумського державного університету

Солодуха М.В.
студентка
Сумського державного університету

Теницька І.А.
студентка
Сумського державного університету

Стаття присвячена дослідженню сучасної системи екологічного оподаткування в Україні та міжнародного досвіду застосування екологічних податків у контексті зниження шкідливого впливу на навколишнє природне середовище. Проаналізовано та систематизовано залежність показників стану навколишнього природного середовища від параметрів застосування екологічних податків шляхом оцінювання кількісного впливу екологічних податків на індикатори сталого розвитку.

Ключові слова: екологічні податки, охорона здоров'я, екологічна політика країн ЄС, стан навколишнього природнього середовища, сталий розвиток.

Самусевич Я.В., Солодуха М.В., Теницкая И.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ НАЛОГОВ НА ПОКАЗАТЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Статья посвящена исследованию современной системы экологического налогообложения в Украине и международного опыта применения экологических налогов в контексте снижения вредного воздействия на окружающую природную среду. Проанализированы и систематизированы зависимости показателей состояния окружающей природной среды от параметров применения экологических налогов путем оценивания количественного влияния экологических налогов на индикаторы устойчивого развития.

Ключевые слова: экологические налоги, здравоохранение, экологическая политика стран ЕС, состояние окружающей природной среды, устойчивое развитие.

Samusevych Y.V., Solodukha M.V., Tenytska I.A. INVESTIGATION OF THE IMPACT OF ENVIRONMENTAL TAXES ON THE INDICATORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY

The article is devoted to the study of the modern system of environmental taxation in Ukraine and international experience in applying environmental taxes in the context of reducing harmful effects on the natural environment. The dependence of the indicators of the natural environment from the ecological taxation parameters has been analyzed and systematized by the estimation of the quantitative impact of environmental taxes on indicators of sustainable development.

Keywords: ecological taxes, health protection, ecological policy of EU countries, natural environment, sustainable development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку суспільства важливе місце серед глобальних проблем людства посідають саме екологічні проблеми, пов'язані зі збереженням та відновленням навколишнього природного середовища для забезпечення дотримання пріоритетів сталого розвитку. Традиційним інструментом, який застосовує держава в обмеженні шкідливого впливу економічної діяльності на стан довкілля, є екологічні податки. Водночас постійні модифікації систем екологічного оподаткування у напрямі пошуку найбільш ефективного підходу обумовлюють необхідність розробки шляхів максимального використання потенціалу екологічних податків як інструмента мінімізації нераціонального використання навколишнього природного середовища. Саме тому постає нагальна проблема оцінювання впливу екологічних податків на навколишнє природнє середовище, а також перегляду умов застосування фінансово-еко-

© Самусевич Я.В., Солодуха М.В., Теницька І.А.

номічних важелів впливу з метою підвищення їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних аспектів щодо вирішення глобальних екологічних проблем через основи оподаткування присвячені роботи як зарубіжних вчених, а саме праці А.Л. Бавенберга [1; 2], Л.Г. Гоулдера [2] Р.А. де Муіджі [1], А. Пігу [3], А. Сандмо [4], так і вітчизняних вчених, зокрема В.Л. Андрущенко [5], В.А. Лукьянихіна [6], О.П. Маслюківської [7], Н.В. Новицької [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій щодо практичного впровадження екологічного регулювання у сфері оподаткування, залишається відкритим питання визначення впливу фінансово-економічних важелів на зміну екологічного стану навколишнього середовища, а також перспектив розвитку вітчизняної системи оподаткування у напрямі підвищення якості виконання екологічними податками всі їхніх завдань.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в оцінюванні впливу показників екологічного оподаткування на зміну стану навколишнього середовища та обґрунтуванні напрямів удосконалення вітчизняної системи екологічного оподаткування з урахуванням пріоритетів сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічне оподаткування – це процес встановлення та стягнення екологічних податків з урахуванням під час визначення їх ставок, об'єктів, платників та порядку сплати ступеня їх впливу на рівень навантаження на навколишнє природнє середовище, нераціональне природокористування тощо [8, с. 12].

З визначення випливає, що система екологічного оподаткування поєднує обмеження негативного впливу на довкілля (за обсягами, секторами тощо), а також застосування різноманітних ставок оподаткування (система диференційованих ставок, яка притаманна кожній країна окремо), що сприяє прогресивності екологічної політики.

Екологічне оподаткування представлене в кожній країні світу незалежно від його форми. Основоположником теорії екологічного оподаткування є А. Пігу [3], який запропонував впливати на поведінку винних у забрудненні екосистеми через стягнення обов'язкових платежів, тим самим стимулюючи суспільство до використання екологічних продуктів, а також зменшення обсягів викидів.

В подальшому Програма Європейського Союзу затвердила необхідність використання оподаткування екології, головним принципом якої є «забруднювач платить», тобто якщо фізична та юридична особа забруднює повітря, воду, ґрунт, то вона несе фінансову відповідальність за забруднення і повинна надати кошти на програми для зменшення забруднення навколишнього середовища [9].

Нині в зарубіжних країнах застосовують, згідно з приблизними підрахунками, близько 500 різновидів екологічних податків [10]. Виходячи з особливостей застосування екологічних податків можна визначити перелік їх основних завдань:

– цільове фінансування, за якого сплачені екологічні податки акумулюються як окремий екологічний бюджет, кошти якого використовуються виключно за призначенням (досвід Швейцарії);

– стимулювання підприємств на введення інноваційних технологій для зниження негативного впливу на довкілля, тим самим збільшуючи дотації щодо сплати обов'язкового платежу;

– інституційна розбудова, посилення ефективності державного управління в природоохоронній сфері, удосконалення внутрішньої політики, яка спрямована на зниження викидів та/або збільшення поглинання, наприклад парникових газів;

– формування та оновлення ставок податків за видами відповідно до кліматичних умов та рівня забруднення країни.

З часів становлення незалежної України екологічні податки характеризувалися постійними модифікаціями, що стосувалися об'єктів оподаткування, ставок податку, цільового призначення тощо. На сучасному етапі структуру екологічного податку України можна представити у такому вигляді (рис. 1).

Водночас екологічні податки у європейських країнах можна класифікувати за об'єктом оподаткування, в ролі якого використовуються переважно обсяги речовин або відходів, які є небезпечними для екосистеми та здоров'я громадян країни, що утворюються внаслідок дії або бездіяльності суб'єктів господарювання (рис. 2).

Екологічний податок є результатом оцінювання обліку ресурсів для формування ВВП з метою забезпечення екологічного профіциту в ідеальних умовах. Однак сьогодні більшість країн світу переживає екологічний дефіцит, використовуючи більше ресурсів, ніж екосистема в межах їхніх кордонів може відновити. У деяких районах світу наслідки екологічного

Екологічні податки в Україні

1. Викиди в атмосферне повітря

Клас небезпеки	Ставка, грн./т
I	15 770,16
II	3 611,61
III	538,13
IV	124,61

Показник	2015 рік	2016 рік	Приріст
ПН від викидів в атмосферне повітря, млн. грн.	1 185,37	3 132,03	+1 946,66
Частка у ПН, %	0,23	0,48	+0,25

2. Скиди у водні об'єкти

Речовина	Ставка, грн./т
Азот амонійний	1448,27
Завислі речовини	41,54
Нафтопродукти	8519,83
Нітрати	124,61
Нітрити	7113,1
Сульфати	41,54
Фосфати	1157,54
Хлориди	41,54

Показник	2015 рік	2016 рік	Приріст
ПН від скидів у водні ресурси, млн. грн.	111,83	142,31	+30,48
Частка у ПН, %	0,02	0,02	-0,00

3. Від розміщення відходів

Клас небезпеки	Ставка, грн./т
I	1264,07
II	46,04
III	11,55
IV	4,5

Показник	2015 рік	2016 рік	Приріст
ПН від розміщення відходів, млн. грн.	684,83	935,98	+251,15
Частка у ПН, %	0,13	0,14	+0,01

4. За утворення/ зберігання радіоактивних відходів

Категорія відходів	Коефіцієнт/ Ставка, грн./м^3
Високоактивні	50/541743,5
Середньо- та низькоактивні	2/10112,6

Показник	2015 рік	2016 рік	Приріст
ПН від радіоактивних відходів, млн. грн.	709,01	777,10	+68,09
Частка у ПН, %	0,14	0,12	-0,02

*ПН – Податкові надходження

Рис. 1. Сучасний стан екологічного оподаткування в Україні

Джерело: складено авторами на основі джерел [11; 12]

дефіциту можуть бути руйнівними, що призведе до втрати ресурсів, колапсу екосистем, заборгованості, бідності, голоду та війни. Тому доцільним є аналіз частки екологічного податку до ВВП у відсотковому співвідношенні (табл. 1).

З метою аналізу міжнародного досвіду для впровадження в Україні кращих світових практик для дослідження було відібрано 16 європейських країн, у яких функціонують ефективні інструменти зниження надмірного навантаження на екосистему, стимулювання ресурсоефективності та зменшення обсягів утворення відходів.

Оцінюючи екологічний стан країн Європейського Союзу, відзначимо, що з 2006 року спостерігається збільшення частки екологічних податків у ВВП серед низки країн. Так, у Хорватії станом на 2015 рік частка екологічного податку у ВВП складає 4,11%, що на 0,34 більше за аналогічний показник 2006 року, тому варто зазначити, що фіскальні доходи відіграють важливу роль, а основна мета щодо зменшення забруднення у цій країні виконується. Наступна країна, яка демонструє зростання аналізованого показника, – це Великобританія, уряду цієї країни вдалося за десять років збільшити частку екологічного податку у валовому продукті країни на 0,26%, основним податком, який становить 90% від загальної суми екологічних надходжень, є різні види тран-

спортного податку [13]. Урядом Словенії було запроваджено «зелену» бюджетну реформу, яка вплинула на загальну частку екологічних надходжень, у 2015 році вона складає 3,92% у ВВП, саме тому Словенію вважають однією з найбільш екологічних країн Європи.

Інші досліджені нами країни демонструють сталий розвиток, уряди цих країн приділяють найбільшу увагу питанню екології. Наприклад, Данія субсидує розробку устаткування, технологій, альтернативних джерел енергії, вживає заходів щодо енергозбереження. В Естонії частка екологічних податків у ВВП знаходиться на середньому на рівні ЄС, проте структура екологічних податків Естонії відрізняється від структури інших країн ЄС, наприклад транспортні податки як дорожній



Рис. 2. Міжнародний досвід застосування різних видів екологічних податків

Джерело: складено авторами на основі джерел [8, с. 30; 10]

Таблиця 1

Динаміка частки екологічних податків у ВВП з 2006 по 2015 роки у країнах ЄС та України, %

Країна	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Бельгія	2,27	2,22	2,14	2,18	2,21	2,25	2,15	2,08	2,08	2,11
Болгарія	2,83	3,19	3,28	2,85	2,75	2,68	2,67	2,8	2,73	2,9
Чехія	2,38	2,32	2,26	2,31	2,29	2,34	2,23	2,13	2,09	2,09
Данія	4,68	4,74	4,17	3,99	4,02	4,02	3,97	4,14	4	3,99
Естонія	2,19	2,19	2,32	2,94	2,93	2,73	2,73	2,57	2,7	2,75
Іспанія	1,83	1,77	1,63	1,61	1,63	1,58	1,57	1,91	1,87	1,89
Хорватія	3,77	3,69	3,44	3,37	3,66	3,31	3,19	3,51	3,87	4,11
Латвія	2,23	1,93	1,85	2,3	2,43	2,46	2,44	2,45	2,67	2,7
Литва	1,8	1,75	1,63	2,02	1,83	1,69	1,64	1,64	1,69	1,81
Угорщина	2,79	2,77	2,68	2,62	2,75	2,63	2,71	2,59	2,56	2,65
Польща	2,65	2,74	2,64	2,51	2,71	2,63	2,58	2,41	2,57	2,65
Румунія	1,92	2,04	1,75	1,86	2,09	1,93	1,97	2,04	2,34	2,43
Словенія	2,96	2,95	2,95	3,49	3,62	3,46	3,83	3,97	3,89	3,92
Фінляндія	2,91	2,66	2,6	2,53	2,68	3,02	2,98	2,93	2,9	2,92
Швеція	2,61	2,52	2,57	2,68	2,59	2,41	2,4	2,36	2,2	2,22
Велико-британія	2,21	2,28	2,28	2,43	2,5	2,47	2,46	2,48	2,46	2,47
Україна	0,90	0,87	0,83	0,98	1,23	1,17	1,17	0,20	0,27	0,31

Джерело: складено авторами за даними [11; 13]

податок або річний податок на використання транспортних засобів, які є загальними в інших країнах ЄС, в Естонії не встановлені. Відзначимо, що в Латвії підлягають оподаткуванню всі фактори, що викликають забруднення довкілля [11], при цьому ставки є специфічними для кожного продукту, а також вони засновані на кількості та обсязі ресурсу. Ставки екологічних податків в Румунії є низькими, проте їх частка у ВВП країни становить 2,43%, а найважливішим обов'язковим платежем є податок на енергоносії, який складає 95% всіх екологічних надходжень. Питаннями екології у Швеції займається окремий урядовий орган, яким було прийнято 16 генеральних цілей щодо якості навколишнього середовища, важливим елементом є те, що 99% сміття в країні підлягає переробці [11], а екологічний податок є дієвим фіскальним важелем для зменшення тягаря на навколишнє середовище.

Відзначимо, що в Бельгії показник частки екологічних надходжень 2015 року зменшився на 0,16% за аналогічний показник 2006 року [11], що може бути обумовлено «зеленою» податковою реформою.

Щодо України, то наша держава знаходиться на останньому місці за часткою надходжень від екологічних податків у ВВП серед інших розглянутих країни (нині ця частка складає 0,31%). В Україні неповною мірою реалізується регулюючий потенціал екологічного оподаткування через нижчі темпи розвитку порівняно з розвиненими країнами світу. Щодо динаміки частки екологічних платежів у ВВП країни простежується приріст у розмірі 0,073%, тобто стрімкий ріст податкових надходжень у 2016 році сприяв збільшенню ВВП країни, хоча існує тенденція до збільшення частки екологічних податків у валовому продукті, проте цей аналіз демонструє, що обов'язковий екологічний платіж є далеко не бюджетоутворюючим податком, а його частка коливається в межах 0,2% у ВВП за останні п'ять років.

З метою оцінювання впливу фінансово-економічного важеля на стан довкілля пропонується провести оцінювання взаємозв'язку параметрів екологічного оподаткування та індикаторів розвитку навколишнього природного середовища на прикладі України та 16 розглянутих європейських країн. Отже, екологічне оподаткування для оцінювання взаємозв'язків між показниками пропонується розглядати на основі трьох індикаторів:

1) приріст екологічних податків – відношення суми сукупних екологічних податків за поточний рік до рівня попереднього року, %;

2) частка екологічних податків у податкових надходженнях – відношення річної суми сукупних екологічних податків до річної суми сукупних податкових надходжень, %;

3) частка екологічних податків у ВВП – відношення річної суми сукупних екологічних податків до річного обсягу ВВП, %.

За результатами аналізу міжнародних методик оцінювання рівня сталого розвитку та параметрів стану навколишнього середовища [14; 15] було сформовано систему показників, на які держава може впливати через індикатори екологічного оподаткування:

1) тривалість здорового життя – очікування тривалості здорового життя від моменту народження (роки);

2) біорізноманіття – зміни у біорізноманітті лісової місцевості протягом 10 років (%);

3) захист біорізноманіття – розмір територій, що охороняються (% від загальних територій);

4) енергозбереження – зміна у користуванні енергією протягом 4 років (%);

5) відновлювальна енергія – частка споживання енергії, отриманої з відновлювальних джерел, у загальному обсязі споживання енергії (%);

6) відновлювальні водні ресурси – відношення щорічного забору води до обсягу відновлювальних водних ресурсів (%);

7) споживання – різниця між екологічним і вуглецевим впливом життєдіяльності людини на навколишнє середовище (га);

8) охорона здоров'я – витрати на охорону здоров'я на душу населення (дол. США);

9) смертність – рівень смертності на 1 тис. осіб;

10) безпека доступу до води – частка населення, що користується безпечними службами питного водопостачання (%);

11) доступ до якісних джерел води – відсоток населення з доступом до якісних водних ресурсів;

12) викиди парникових газів – зміна загального обсягу викидів парникових газів до рівня 1990 року (%).

Для проведення оцінювання впливу екологічного оподаткування на показники розвитку навколишнього природного середовища було використано інструментарій панельного регресійного моделювання з використанням програмного забезпечення Stata, що дало змогу оцінити усереднений рівень зв'язків для вибірки з 17 країн протягом періоду дослідження, що охоплює 2006–2016 роки. Резуль-

тати оцінювання впливу на підставі щорічних спостережень представлено в табл. 2.

Наведені результати розрахунку засвідчують, що між представленими показниками існує тісний зв'язок. Так, частка екологічних податків у ВВП та сукупних податкових надходженнях мають суттєвий вплив практично на всі показники екологічної ефективності, а саме на доступ до якісних джерел води та безпеку доступу до води, захист біорізноманіття та тривалість здорового життя. Насамперед це зумовлено процесом відновлення даних видів ресурсів за рахунок цих надходжень. Тісний взаємозв'язок приросту екологічних податків та витрат на охорону здоров'я вказує на зростання витрат на охорону здоров'я за зменшення обсягів шкідливого використання навколишнього середовища, що свідчить про комплексність екологічної політики країн.

Водночас варто відзначити, що як регулюючий інструмент екологічне оподаткування має переважно відстрочений вплив на показники стану навколишнього природного середовища, що обумовлює необхідність оцінювання впливу з урахуванням часового лагу. Результати оцінювання впливу екологічних податків на показники сталого розвитку через рік після застосування таких податків (табл. 3) свідчать про те, що частка екологічних податків у ВВП є значимим фактором впливу на показники захисту біорізноманіття та тривалості здорового життя. При цьому приріст екологічних податків обумовлює погіршення низки параметрів, що пов'язано зі зростанням неефективного використання навколишнього природного середовища, тоді як частка екологічних податків у сукупних податкових надходженнях забезпечує підвищення захисту біорізноманіття.

У трирічній перспективі (табл. 4) спостерігається погіршення доступу до якісних джерел води, енергозбереження та тривалості здорового життя під час зростання абсолютного обсягу податкових надходжень від екологічних податків. Водночас зростання частки надходження від екологічних податків у ВВП

Таблиця 2

Результати оцінювання впливу параметрів екологічного оподаткування на показники сталого розвитку за період 2006–2016 років

Факторні ознаки	Коефіцієнт впливу	Стандартна похибка	Z	P›|z|	Нижні 95%	Верхні 95%
Охорона здоров'я						
Приріст екологічних податків	-11,025	6,276	-1,76	0,079	-23,327	1,276
Смертність						
Частка екологічних податків у податкових надходженнях	0,117	0,048	2,440	0,015	0,023	0,212
Доступ до якісних джерел води						
Частка екологічних податків у ВВП	0,778	0,301	2,590	0,010	0,189	1,367
Частка екологічних податків у податкових надходженнях	0,263	0,108	2,430	0,015	0,051	0,476
Безпека доступу до води						
Частка екологічних податків у податкових надходженнях	-0,813	0,483	-1,680	0,092	-1,759	0,133
Захист біорізноманіття						
Частка екологічних податків у ВВП	3,141	1,317	2,390	0,017	0,559	5,723
Частка екологічних податків у податкових надходженнях	1,030	0,425	2,420	0,015	0,198	1,863
Тривалість здорового життя						
Частка екологічних податків у ВВП	0,744	0,422	1,760	0,078	-0,082	1,570

Джерело: розраховано авторами на основі даних [11; 13; 14; 15]

Таблиця 3

Результати оцінювання впливу параметрів екологічного оподаткування на показники сталого розвитку за період 2006–2016 років з часовим лагом в один рік

Факторні ознаки	Коефіцієнт впливу	Стандартна похибка	Z	P›|z|	Нижні 95%	Верхні 95%
Доступ до якісних джерел води						
Приріст екологічних податків	-0,203	0,008	-2,480	0,013	-0,036	-0,042
Енергозбереження						
Приріст екологічних податків	-0,016	0,001	-2,060	0,040	-0,003	-0,000
Частка екологічних податків у податкових надходженнях	-0,010	0,004	-2,070	0,038	-0,019	-0,005
Захист біорізноманіття						
Частка екологічних податків у ВВП	1,438	0,825	1,740	0,081	-0,179	3,055
Частка екологічних податків у податкових надходженнях	0,464	0,281	1,650	0,098	-0,086	1,015
Тривалість здорового життя						
Частка екологічних податків у ВВП	0,736	0,392	1,880	0,060	-0,032	1,504
Приріст екологічних податків	-0,017	0,009	-1,810	0,070	-0,036	0,001

Джерело: розраховано авторами на основі даних [11; 13; 14; 15]

Таблиця 4

Результати оцінювання впливу параметрів екологічного оподаткування на показники сталого розвитку за період 2006–2016 років з часовим лагом у три роки

Факторні ознаки	Коефіцієнт впливу	Стандартна похибка	Z	P›|z|	Нижні 95%	Верхні 95%
Викиди парникових газів						
Частка екологічних податків у ВВП	6,773	3,814	1,780	0,076	-0,702	14,248
Доступ до якісних джерел води						
Приріст екологічних податків	-0,019	0,006	-3,330	0,001	-0,030	-0,008
Відновлювальна енергія						
Частка екологічних податків у податкових надходженнях	0,890	0,492	1,810	0,070	-0,073	1,854
Енергозбереження						
Приріст екологічних податків	-0,002	0,001	-2,920	0,004	-0,004	-0,001
Споживання						
Частка екологічних податків у ВВП	0,300	0,144	2,080	0,038	0,017	0,583
Відновлювальні водні ресурси						
Частка екологічних податків у ВВП	1,258	0,590	2,130	0,033	0,101	2,415
Біорізноманіття						
Приріст екологічних податків	0,010	0,004	2,300	0,022	0,002	0,019
Здорове життя						
Приріст екологічних податків	-0,021	0,008	-2,590	0,010	-0,037	-0,005

Джерело: розраховано авторами на основі даних [11; 13; 14; 15]

країни здатне забезпечити покращення параметрів споживання та відновлювальних водних ресурсів, обумовлюючи зростання викидів парникових газів, а підвищення частки екологічних податків у податкових надходженнях забезпечує зростання рівня споживання енергії, отриманої з відновлюваних джерел.

З аналізу взаємодії вищезазначених показників випливає, що показники застосування екологічних податків впливають не тільки на прямі індикатори забруднення чи відновлення ресурсів, але й на узагальнені параметри здоров'я населення, смертність, доступ до якісних водних ресурсів, що доводить, що для підвищення екологічної безпеки країн необхідно враховувати вплив всіх видів показників, зокрема демографічної ситуації в країні та забезпеченість населення якісними ресурсами.

Висновки з цього дослідження. Ефективна система екологічного оподаткування забезпечує підвищення рівня екологічної безпеки країни. Сучасна система обов'язкових екологічних платежів у країні ЄС враховує взаємозалежність негативного впливу на навколишнє природнє середовище і ставок оподаткування, що сприяє ефективності екологічного оподаткування. Значне різноманіття видів екологічних податків забезпечує досягнення різних ефектів зміни стану навколишнього середовища, що може стати основою нової концепції екологічного оподаткування в Україні.

Проведене дослідження свідчить про те, що оцінювання взаємозв'язку екологічних податків та параметрів сталого розвитку має бути покладено в основу розробки екологічної політики, спрямованої на зменшення навантаження на навколишнє природнє середовище та цільового фінансування захисту екосистеми за рахунок надходжень від сплати екологічних податків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bovenberg A.L. Environmental levies and distortionary taxation / A.L. Bovenberg, R.A. De Mooij // American Economic Review. – 1994. – Vol. 94. – № 4. – P. 1085–1088.

2. Bovenberg A.L. Optimal Environmental Taxation in the Presence of Other Taxes: General Equilibrium Analyses / A.L. Bovenberg, L.H. Goulder // NBER Working Paper Series. – 1994. – № 4897. – 37 p.

3. Pigou A.C. The economics of Welfare: Volume 1 / A.C. Pigou. – New York : Cosimo Classics, 2005. – 412 p.

4. Sandmo A. Optimal Taxation in the Presence of Externalities / A. Sandmo // The Swedish Journal of Economics. – Vol. 77. – № 1. – P. 86–98.

5. Андрущенко В.Л. Проблематика державних фінансів: [монографія] / В.Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – 303 с.

6. Лукьянихин В.А. Экологический менеджмент: принципы и методы / В.А. Лукьянихин, Н.Н. Петрушко. – Сумы : Университетская книга, 2004 – 408 с.

7. Маслюківська О.П. Механізм впровадження еколого-трудової податкової реформи в Україні : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / О.П. Маслюківська. – К., 2011. – 21 с.

8. Новицька Н.В. Екологічне оподаткування в Україні: стан та перспективи розвитку : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.В. Новицька. – Ірпінь, 2016. – 274 с.

9. Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды / Организация Объединенных Наций. – 1972 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml.

10. Веклич О.О. Екологічне оподаткування як механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки / О.О. Веклич // Проблеми формування та реалізації конкурентної політики : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2013. – С. 36–37.

11. Звітність про виконання бюджетів / Офіційний веб-портал Державної казначеської служби. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.

12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

13. Environmental tax statistics // Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics.

14. Sustainable Society Index / Sustainable Society Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ssfindex.com/data-all-countries.

15. World Development Indicators // The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators.

УДК 631.15:658.27

Соціальний та екологічний потенціал лісу як категорія економіки природних ресурсів

Суска А.А.
кандидат економічних наук, член-кореспондент АЕНУ,
завідувач кафедри деревооброблювальних технологій
та системотехніки лісового комплексу
Харківського національного технічного університету сільського господарства
імені Петра Василенка

У статті обґрунтовано сутність і зміст понять екологічного та соціального потенціалу лісу, що формують блага лісу як об'єкту ринку соціально-екологічних послуг. Великий спектр екологічних і соціальних функцій лісу, різний рівень прояву кожної із функцій на певних природних та етноприродних територіях породжують серйозні труднощі в комплексній економічній оцінці соціально-природного потенціалу природних зон України. Значною мірою таку ситуацію можливо здолати за чіткого розуміння сутності та змісту соціального й екологічного потенціалу лісу та їх взаємозумовленості.

Ключові слова: природні ресурси, природно-ресурсний потенціал, екологічний потенціал, соціальний потенціал, екологічні функції лісу, соціальні функції лісу.

Суска А.А. СОЦИАЛЬНЫЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛЕСА КАК КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИКИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

В статье обоснованы сущность и содержание понятий экологического и социального потенциала леса, что формирует блага леса как объекта рынка социально-экологических услуг. Большой спектр экологических и социальных функций леса, разный уровень проявления каждой из функций на определенных природных и этно-природных территориях порождают серьезные трудности в комплексной экономической оценке социально-природного потенциала природных зон Украины. В значительной степени такую ситуацию можно преодолеть при четком понимании сущности и содержания социального и экологического потенциала леса и их взаимообусловленности.

Ключевые слова: природные ресурсы, природно-ресурсный потенциал, экологический потенциал, социальный потенциал, экологические функции леса, социальные функции леса.

Suska A.A. SOCIAL AND ENVIRONMENTAL POTENTIAL OF THE FOREST AS A CATEGORY OF NATURAL RESOURCES ECONOMY

The concept entity and content of the forest ecological and social potential, which form forest benefits to be the object of the market of socio-ecological services are substantiated in the article. The wide range of ecological and social functions of the forest, different levels of the development of every function on the certain natural and ethnic territories lead to serious difficulties in complex economic evaluation of social and natural potential of natural zones of Ukraine. To a significant extent this situation can be changed by means of clear comprehension of the essence and contents of social and ecological potential of the forest and their mutual interdependence.

Keywords: natural resources, natural-resource potential, ecological potential, social potential, ecological functions of forests social functions of forests.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливе місце в природному потенціалі України займає природно-ресурсний потенціал лісу. У наукових дослідженнях природно-ресурсний потенціал визначається як можливість лісу задовольнити потреби суспільства в предметах праці та сировині для суспільного виробництва і кількісно оцінюється за оптовими цінами 1 м3 деревини, перемноженими на її середньорічний приріст з урахуванням регіональних відмінностей якості.

Ліс створює як матеріальні, так і нематеріальні ресурси, які проявляються через загальноприродні і соціальні функції лісу. Все це мотивує до ґрунтовних наукових досліджень нематеріального складника природно-ресурсного потенціалу лісу, а саме екологічного та соціального.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах Я.В. Коваля і І.Я. Антоненко зазначається, що сумарна потужність матеріального складника природно-ресурсного потенціалу лісів у грошовому обчисленні становила близько 6,3 млрд. дол. США. Враховуючи здатність лісових ресурсів до відновлення, за умов дотримання суб'єктами господарювання концепції сталого природо-

© Суска А.А.

користування та позитивного впливу на відновлення і розвиток лісів таких факторів, як сприятливий клімат і родючі землі України, можливий приріст потужності матеріального складника природно-ресурсного потенціалу лісів знаходиться в межах 0,5–0,7% за кожні чотири-п'ять років [1].

У дослідженнях П.І. Капіноса і Н.А. Панасенка визначається, що особливість структури лісу України полягає в перевазі лісів І групи, які загалом є носіями нематеріального складника природно-ресурсного потенціалу лісу. Його нематеріальний складник набуває прояву в загальноприродних і соціальних функціях лісу, а саме: природоутворюючій, водоохоронній, грунтозахисній, рекреаційній, оздоровчій тощо. Матеріальний складник природно-ресурсного потенціалу лісу України здебільшого визначають ліси ІІ групи, так звані експлуатаційні ліси.

Суттєвою відмінністю лісового господарства в лісах І групи порівняно з ІІ є те, що користування деревиною в них відходить на другий план і рубки головного користування значно обмежені. Комплекс лісогосподарських заходів у них спрямований на посилення захисних, водоохоронних, рекреаційних та інших функцій [2].

У роботах Т. Хачатурова зазначалося, що під час формування ціни на деревину потрібно враховувати не тільки вартість самої деревини, а й вартість вилучених із цією деревиною загальноприродних та соціальних корисностей лісу [3].

У дослідженнях В.Л. Диканя визначається, що загальноприродний потенціал лісів має широкий спектр прояву, а саме: у сільському господарстві це можливий ефект від запобігання ерозії ґрунтів, підвищення родючості ґрунтів, захист рослин від несприятливих кліматичних чинників; у водному господарстві − ефект через регулювання стоку вод, через результати охорони водних джерел від забруднення; у сфері загальноприродного балансу − це збереження природних рельєфів, збереження і відтворення флори і фауни [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вихідним моментом таких досліджень, на думку автора, повинні бути напрацювання щодо понятійного апарату нематеріальних корисностей лісу і передусім трактування понять «загальноприродний потенціал лісу» і «соціальний потенціал лісу».

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення та обґрунтування трактування понять «загальноприродний потенціал лісу» та «соціальний потенціал лісу» як категорії економіки лісового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості досліджень під природно-ресурсним потенціалом розуміють тіла і сили природи, які за певного розвитку продуктивних сил можуть бути використанні для задоволення потреб суспільства. За такого підходу кількісне вираження природно-ресурсного потенціалу можливе через грошову оцінку споживчої вартості матеріальних і нематеріальних багатств природного комплексу – економічну оцінку природно-ресурсного потенціалу. Водночас потрібно розуміти, що сфера взаємодії суспільства і природи постійно розширяється зі зростанням потреб людини, тому в поняття природно-ресурсного потенціалу потрібно включати й ті багатства компонентів природи, які досі не залучені в діяльність суспільства. Така оцінка природних ресурсів визначається як технологічна. Технологічна оцінка природних ресурсів, зокрема лісу, визначає ступінь придатності тіл та явищ природи для того чи іншого виду людської діяльності з урахуванням сучасної та перспективної технології їх використання

Природно-ресурсний потенціал кожного з компонентів природи має свій характерний прояв. Потенціал лісових ресурсів як важлива частина природно ресурсного потенціалу території акумулює в собі як матеріальний складник (ліс – це джерело деревини, будівельних матеріалів, сировини для деревообробки, меблевої, целюлозно-паперової та інших галузей промисловості), так і нематеріальний (ліс виконує водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні та оздоровчі функції, продукує кисень та ін.). Тобто природно-ресурсний потенціал лісу потрібно розглядати в двох аспектах: як джерело предметів праці і сировини для суспільного виробництва (матеріальний складник); як здатність формувати і підтримувати умови життя і діяльності людини та збереження загальноприродного балансу (нематеріальний складник).

Матеріальний складник природно-ресурсного потенціалу лісу визначається як можливість задовольняти потреби суспільного виробництва в предметах праці та сировині за умов відтворення і раціонального використання лісових ресурсів. Основними критеріями оцінки матеріального складника лісових ресурсів є показники абсолютної та порівняльної ефективності витрат на відтворення

і вирощування лісу і чистого ефекту від його використання. Потрібно мати на увазі, що за таких підходів матеріальний складник лісових ресурсів може в значних межах змінюватися залежно від технологій вирощування та переробки продукції лісівництва та від кон'юнктури ринку.

Нематеріальний складник потенціалу лісових ресурсів – екологічні і соціальні функції лісу − мають специфічний прояв, який досить важко оцінити за кількісними показниками.

Екологічний потенціал лісових ресурсів доцільно визначати як можливість підтримувати загальноприродний баланс територій, який проявляється в історично сформованих внутрішньовидових співвідношеннях природних компонентів певних територій, а саме: рельєфу, земельних, водних, мінеральних, біологічних та інших ресурсів. За таких підходів сутність екологічного потенціалу лісу як категорії економіки лісового господарства може бути визначена в такому трактуванні: екологічний потенціал лісу – це складник його природно-ресурсного потенціалу, який проявляється у здатності лісу створювати і підтримувати умови щодо збереження історично сформованого загальноприродного балансу території.

У такому трактуванні поняття «екологічний потенціал лісу» поєднує аспекти як технологічної оцінки якості такого ресурсу (ступінь впливу на стан природних компонентів території), так і економічної оцінки (можливість кількісної оцінки збереженої лісом корисності (споживчої вартості) природних компонентів територій).

Прив'язка екологічного потенціалу лісів до певних територій визначається широким спектром екологічних функцій і силою їх прояву і значення для певних природних територій.

За загальних підходів екологічні функції лісу за характером їх впливу на природні компоненти доцільно розділити на три групи, а саме:

– природозахисні функції: захист від селевих потоків і зсуву ґрунтів (коріння дерев закріплюють ґрунти); захист від повеней (дерева забирають із ґрунту значну частину вологи і випаровують її в повітря); захист від пилових бур (лісові ділянки здатні набагато зменшувати швидкість вітру); захист від пересихання територій (дерева здатні значно зменшити процеси випаровування вологи);

– природоохоронні функції: здатність підтримувати і формувати мікроклімат територій, який необхідний для збереження і розвитку певних природних компонентів (вирівнює контраст температури, підтримує рівень вологості повітря); здатність нормалізувати газовий режим території (акумулювати шкідливі компоненти повітря і генерувати кисень); охорона природних водойм;

– природоутворюючі функції: створення умов для збереження і розвитку фауністичних ресурсів (мисливських, рибних, медоносних); формування і підтримання природно-рекреаційних територій.

Тобто за змістом екологічний потенціал визначається як прояв комплексу можливостей, що дає змогу створювати сприятливі умови для існування і розвитку природного комплексу територій [5]. Структурна модель екологічного потенціалу лісу наведена на рис. 1.

Екологічний потенціал лісу за значенням і силою прояву його структурних складників залежить від географічного положення та кліматичних умов територій, тому підходи до оцінки якості та значення екологічного потенціалу як у технологічному, так і в економічному планах для природних зон України мають певні особливості.

Екологічний потенціал лісу тісно пов'язаний із його соціальним потенціалом, який визначається здатністю лісу створювати сприятливі умови для життя і діяльності людини, адже негативи в розвитку природного середовища обов'язково впливають на людину як складову частину природи, і, навпаки, прояв соціальних функцій, наприклад у плані рекреаційних послуг, може привести до ущільнення ґрунтів лісових територій, тобто негативно вплинути на лісові території. Поряд із цим благоустрій водоймища для відпочинку може бути позитивом для підтримання природного водного балансу певної території. Така ситуація викликає необхідність оцінки екологічного і соціального потенціалу лісу на засадах взаємоузгодженості (певних компромісів) екологічного і соціального характеру.

Водночас сфера прояву соціального потенціалу лісу – діяльність і здоров'я людини, а, відповідно, і зміст цього прояву − корисності (функції), що сприймаються саме людиною як особливою складовою частиною природи, дають підставу визначити соціальний потенціал лісу як самостійну, відмінну від екологічного потенціалу категорію. Важливим аргументом, який визначає необхідність ураховувати специфіку екологічного і соціального потенціалу, є те, що екологічний потенціал формується саме природними умовами конкретних територій, а соціальний потенціал реалізується під конкретне соціальне замов-



Рис. 1. Структурна модель екологічного потенціалу лісу

лення і значною мірою визначається традиціями, культурою, звичаями місцевого населення, що впливає на сприйняття соціальних (духовних) корисностей лісу.

За таких підходів сутність соціального потенціалу як специфічної категорії можливо визначити так: соціальний потенціал лісу − це складник його природно-ресурсного потенціалу, який проявляється у здатності лісу виконувати соціальне замовлення конкретних етноприродних територій щодо потреб людини в сприятливих умовах для життєдіяльності.

Кількісну (економічну) оцінку такого потенціалу можливо визначити через економічний ефект, який проявляється у підвищення продуктивності праці людини, в ефективності лікування й оздоровлення в природних умовах тощо.

Значною мірою за різного ступеню важливості для конкретного територіально-адміністративного регіону України ліс виконує такі соціальні функції:

– оздоровчу − здатність лісу створювати і зберігати відповідний мікроклімат, який сприяє лікуванню, реабілітації, оздоровленню людини;

– рекреаційну − здатність лісу формувати умови для відпочинку людини;

– навчально-виховну – ліс – це масштабна природна наукова лабораторія, це школа виховання щодо відтворення і збереження первозданних природних умов;

– інформаційну – ліс – це важливе джерело інформації про еволюцію природи Землі, наслідки впливу людини на природу;

– естетичну – здатність лісу задовольняти потреби людини в прекрасному, надихати творчі особистості.

Тобто за змістом соціальний потенціал визначається як прояв комплексу можливостей (функцій), що дає змогу створювати сприятливі умови для реалізації соціального замовлення конкретних етноприродних територій щодо життєдіяльності людини.

Широкий спектр екологічних і соціальних функцій лісу, різний рівень прояву кожної із функцій на певних природних і етноприродних територіях породжує серйозні труднощі в комплексній економічній оцінці соціально-природного потенціалу природних зон України. Значною мірою таку ситуацію можливо здолати за чіткого розуміння сутності та змісту соціального й екологічного потенціалу лісу і їх взаємозумовленості.

Висновки з цього дослідження. Нематеріальний складник природно-ресурсного потенціалу лісу включає комплекс потенцій-

них можливостей щодо збереження природного балансу території (екологічний потенціал) і можливостей створювати сприятливі умови для життєдіяльності людини (соціальний потенціал).

Екологічний потенціал лісу – це складник його природно-ресурсного потенціалу, який проявляється у здатності лісу створювати і підтримувати умови щодо збереження історично сформованого загальноприродного балансу території.

Соціальний потенціал лісу − це складник його природно-ресурсного потенціалу, який проявляється у здатності лісу виконувати соціальне замовлення конкретних етноприродних територій щодо потреб людини в сприятливих умовах для життєдіяльності.

За змістом екологічний і соціальний потенціал лісу являє собою прояв функцій, що забезпечують підтримання природного балансу і формування сприятливих умов для життєдіяльності людини. Наведений понятійний апарат щодо сутності й змісту екологічного і соціального потенціалу лісу може дати змогу певним чином алгоритмувати процес економічної оцінки цих потенціалів для природних і етноприродних зон України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коваль Я.В. Економічна (грошова) оцінка природних ресурсів лісового фонду України: теорія, методологія, методика / Я.В. Коваль, І.Я. Антоненко. – К. : РВПС України НАН України, 2004. – 163 с.

2. Капинос П.И. Охрана природы / П.И. Капинос, Н.А. Панасенко. – К. : Вища школа, 1989. – 255 с.

3. Хачатуров Т. Об экономической оценке природных ресурсов / Т. Хачатуров // Вопросы экономики. – 1967. − № 8. – С. 60–72.

4. Дикань В.Л. Основы экологии и природопользования / В.Л. Дикань, А.Г Дейнека. – Харьков : Олант, 2005. – 384 с.

5. Суска А.А. Загальноприродний потенціал лісу як категорія економіки природних ресурсів / А.А. Суска // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 12-2. – С. 84–89.

УДК 622.013:553.04(477)

Економічна привабливість та техніко-економічне обґрунтування надрокористування

Федина К.М.
кандидат економічних наук, асистент
Національного університету
водного господарства і природокористування

Ковальчук К.І.
студентка
Національного університету
водного господарства і природокористування

У статті проаналізовано фактори економічної привабливості надрокористування України та їх техніко-економічне обґрунтування. Обґрунтовано важливість реформування галузі надрокористування і переходу на інноваційний шлях розвитку надрокористування. Також у статті розглянуто порядок обґрунтування техніко-економічних показників для розробки корисних копалин.

Ключові слова: надрокористування, економічна ефективність, геологічно-економічна оцінка, інноваційне надрокористування, державна експертиза родовищ.

Федина К.М., Ковальчук К.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье проанализированы факторы экономической привлекательности недропользования Украины и их технико-экономическое обоснование. Обоснована важность реформирования отрасли недропользования и перехода на инновационный путь развития недропользования. Также в статье рассмотрен порядок обоснования технико-экономических показателей для разработки полезных ископаемых.

Ключевые слова: недропользование, экономическая эффективность, геолого-экономическая оценка, инновационное недропользование, государственная экспертиза месторождений.

Fedyna K.M., Kovalchuk K.I. ECONOMIC ADEQUACY OF EDUCATION AND TECHNICAL-ECONOMIC OVERVIEW OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The article analyzes the factors of economic attractiveness of Ukraine's subsoil use and their feasibility study. The importance of reforming the subsoil sector and the transition to an innovative way of development of subsoil use is substantiated. Also, the article deals with the procedure of justification of technical and economic indicators for the development of minerals.

Keywords: subsoil use, economic efficiency, geological and economic evaluation, innovative subsoil use, state expertise of deposits.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна за запасами корисних копалин та обсягами їх видобування на одного мешканця посідає провідне місце у світі. За охоплення 0,4% від світової площі і 0,56% від кількості населення світу в Україні до недавнього часу вилучали з надр приблизно 4% світового обсягу видобування мінеральної сировини. На базі гірничодобувної промисловості держави формується приблизно 40% українського експорту. Але конкурентоспроможність і рентабельність його є низькою, а екологічні наслідки розроблення корисних копалин спричиняють занепокоєння майбутнім нашого довкілля. Отже, для подальшого розвитку й розквіту галузі потрібні її комплексна реструктуризація та інвестиційна підтримка, своєчасна та всебічна оцінка родовищ корисних копалин (розвіданих, попередньо оцінених, законсервованих, а також тих, що розробляють), розроблення нових форм втілення гірничих проектів [1, с. 23].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми техніко-економічного обґрунтування надрокористування опрацьовані в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як, зокрема, В.М. Ісаєнко, Н.В. Караєва, З.С. Люльчак, С.О. Кудря, В.С. Кравців, Н.В. Павліха, І.О. Костяшкін, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто відзначити, що в науковій літературі розкрито різнопланові питання поняття економічної привабливості та техніко-економічного обґрунтування над-

© Федина К.М., Ковальчук К.І.

рокористування. Проте єдиного підходу до оцінки ефективності надрокористування природокористування не існує.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження факторів економічної привабливості надрокористування України та їх техніко-економічне обґрунтування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність теми дослідження обґрунтовується необхідністю підвищення ефективності використання національних природних багатств України. Раціональне використання надр в Україні безпосередньо залежить від напрацьованості процесу надання надр у користування і його припинення. Цю проблему можна розв'язати лише завдяки застосуванню надійних оцінок економічної ефективності подальшого розроблення експлуатованих родовищ, оцінці промислового значення й економічної доцільності освоєння розвіданих родовищ, випереджальній геологічній розвідці та геологічно-економічній оцінці (ГЕО) щойно виявлених перспективних об'єктів. Через актуальність цілями дослідження є розгляд чинників економічної ефективності надрокористування, ознайомлення з особливостями геологічно-економічної оцінки надрокористування.

Чинним законодавством у сфері надрокористування передбачено проведення державної експертизи й оцінки запасів корисних копалин для об'єктивного оцінювання мінерально-сировинної бази країни на основі єдиних науково-методичних критеріїв забезпечення достовірності оцінюваних запасів, найповнішого, найраціональнішого та найбільш комплексного використання корисних копалин, дотримання вимог з екологічної безпеки, охорони надр і довкілля, визначення реальної промислової цінності корисних копалин, використання техніко-економічних та фінансових показників для інвестиційного планування та оподаткування. У сучасних економічних умовах потребу проведення ГЕО або переоцінки родовищ зумовлює потреба оптимізації економічних показників діяльності гірничодобувних підприємств, що може бути пов'язана з перерозподілом запасів або списанням нерентабельних запасів і запасів супутніх корисних копалин, на які немає попиту, зі зміною кон'юнктури й цін на мінеральну сировину на світовому ринку, упровадженням нових технологій і нової техніки з видобування й перероблення корисних копалин, коригуванням і зміною кондицій на мінеральну сировину [3, с. 34–35].

Майже в усіх країнах світу визначено перехід на інноваційний шлях розвитку незалежно від їх соціально-економічного розвитку. Безумовно, з урахуванням інноваційного шляху розвитку повинні реалізовуватись стратегія розвитку економіки України та стратегія реформування галузей геології та надрокористування. Тому в складних умовах розвитку економіки країни фінансування держзамовлення з розвитку мінерально-сировинної бази доцільно здійснювати з урахуванням інноваційної складової та гарантованого позитивного геологічного результату, придатного для реалізації у сучасне виробництво в умовах конкуренції [5, с. 12].

Таким чином, можна відзначити, що інноваційне надрокористування – це процес, який спрямований на реалізацію результатів закінчених позитивних геологічних досліджень і який забезпечить підвищення його ефективності в ринкових умовах, а також сприятиме вирішенню екологічних і соціально-економічних задач гірничопромислових регіонів. З усіх видів та етапів надрокористування саме етап геологічного вивчення є найбільш прийнятним і найбільш підготовленим до інновацій, оскільки під час його реалізації використовуються нові геологічні та загальнонаукові ідеї, передові геологорозвідувальні та інформаційні технології тощо [3, с. 51].

Згідно з мікроекономічною теорією закономірності розвитку вільного ринку мінеральних ресурсів обов'язково приведуть до вдосконалення технології та організації виробництва на всіх етапах освоєння родовищ, що забезпечить пропорційне скорочення витрат за ступенем збільшення обсягів готової продукції (ефект масштабу). Безперервність цього чинника приведе до збільшення та вузької спеціалізації тих секторів мінерально-сировинного комплексу, які будуть характеризуватись наявністю ефекту масового виробництва [1, с. 35]. Незбалансована структура виробництва й економіки України, яка сформувалась останніми роками, ймовірно, не має потенціалу довгострокового розвитку. Тому нинішньому стану української економіки для подальшого розвитку вітчизняного мінеральносировинного комплексу необхідні міжгалузевий підхід та врівноважена міжгалузева модель сталого розвитку. Обумовлений цією моделлю розвитку баланс попиту і пропозиції та постійне вдосконалення економічної політики покращать позитивну макроекономічну динаміку і забезпечать підвищення ефективності промислового виробництва загалом [3, с. 45].

В умовах глобалізації та інновацій економісти провідних країн світу виступають з пропозиціями щодо розширення та поглиблення статистичної звітності стосовно наявності та використання природних ресурсів (особливо невідновлюваних – мінерально-сировинних) та охорони навколишнього середовища [11, с. 67]. Йдеться про створення системи регулярного оновлення інформації про їх кількість і якість в натуральному та вартісному відображенні, комплексну оцінку всіх видів та складових природних ресурсів як елементу національного багатства й економічного зростання, впливу процесів деградації або покращення навколишнього середовища на економіку, приріст валового і чистого національного продукту та зростання добробуту народу. Тобто в сучасних умовах раціональному і комплексному використанню надр повинні (і можуть) сприяти не бюрократичні чи корпоративні інтереси, а лише застосування економічних методів регулювання надрокористування.

Необхідно здійснити геологічно-економічне районування території України та основних гірничопромислових регіонів за питомою цінністю надр, рентабельністю запасів корисних копалин і перспективністю прогнозних ресурсів та інноваційно-інвестиційною привабливістю ділянок і площ (щільність мережі коливається від 10 км^2 до 100 км^2). За результатами пошуково-розвідувальних робіт або в процесі геологічно-економічного оцінювання родовищ важливо також проводити розрахунок валової та ефективної вартості розвіданих запасів корисних копалин.

Ділянки надр, геологічне вивчення яких обмежилось регіональною та загальнопошуковою стадіями або не дало серйозних пошукових результатів (виявлені прогнозні ресурсі тільки категорії Р3 чи Р2), доцільно передавати надрокористувачам за заявкою і принципом «перший прийшов – першим отримав» або на конкурсних (тендерних) умовах за наявності декількох заявників. Плата за видачу спецдозволу і за геологічну інформацію в цьому разі може бути символічною або незначною через високий інвестиційний ризик. Необхідно також враховувати, що природна обмеженість та невідновлюваність запасів корисних копалин є об'єктивною передумовою встановлення в Україні такого правового порядку користування надрами та такого рівня плати за їх використання для видобування корисних копалин, які спонукали б користувачів надр до раціонального використання та ефективного відтворення запасів мінеральної сировини згідно з економічною теорією сталого розвитку [11, с. 73–74].

Діяльність у сфері геології та розвідки надр регулюється державою. Основні регуляторні функції виконують Міністерство екології та природних ресурсів України, Державна служба геології та надр України, Державна комісія України по запасах корисних копалин (ДКЗ України). Порядок розробки та обґрунтування техніко-економічних показників для розробки корисних копалин затверджено Положенням про порядок техніко-економічного обґрунтування кондицій для підрахунку запасів родовищ нафти і газу, що додається. Це Положення розроблено відповідно до Кодексу України про надра та Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок проведення державної експертизи та оцінки запасів корисних копалин» від 22 грудня 1994 року № 865. Цим Положенням установлюється єдиний порядок розробки й обґрунтування показників і параметрів кондицій для підрахування запасів нафти і газу в надрах та визначення показників геологічно-економічних оцінок родовищ вуглеводнів, що подаються на державну експертизу й оцінку. Положення є обов'язковим для суб'єктів господарювання незалежно від організаційно-правової форми, форми власності та підпорядкування, які здійснюють геологічне вивчення надр з метою підрахування запасів нафти та газу і подають на державну експертизу матеріали геологічно-економічних оцінок родовищ вуглеводнів або перспективних ділянок нафтогазоносних надр. Державна експертиза та оцінка запасів корисних копалин проводиться на підставі звітів, які містять в собі матеріали з геологічного вивчення родовищ корисних копалин, підрахунок їх запасів та техніко-економічне обґрунтування промислового значення (далі – геологічно-економічна оцінка) [9].

Залежно від ступеня вивчення родовищ державна експертиза та оцінка запасів можуть проводитись за матеріалами геологічно-економічної оцінки попередньо оцінених родовищ корисних копалин; геологічно-економічної оцінки родовищ, підготовлених до промислового освоєння; геологічно-економічної оцінки родовищ корисних копалин, які розробляються, за результатами гірничодобувних та додаткових проведених геологорозвідувальних робіт; геологічно-економічної оцінки відкритих родовищ корисних копалин на будь-якій стадії їх вивчення (з ініціативи замовника).

Техніко-економічне обґрунтування умов для підрахунку запасів корисних копалин виконується по всіх родовищах, які подаються на державну експертизу, з деталізацією, що відповідає складності їх геологічної будови, особливостям технології видобутку і переробки, а також ступеню економічного ризику в прийнятті подальших проектних рішень, а саме:

1) для малих і середніх родовищ корисних копалин місцевого значення і родовищ, розвіданих для продовження строку служби діючих підприємств, які не підлягають реконструкції та зберігають номенклатуру продукції та потужності, кондиції можуть бути обґрунтовані масштабними розрахунками на основі доведених аналогій з родовищем, що експлуатується, або технічного завдання замовника, якщо його положення не суперечать нормативним документам і техніко-економічним показникам суміжних підприємств;

2) для великих, а також середніх родовищ корисних копалин місцевого значення з нетрадиційними умовами розробки, збагачення, транспортування мінеральної сировини та охорони навколишнього середовища та родовищ корисних копалин загальнодержавного значення умови, що підтверджуються прямими розрахунками згідно з типовою методикою ДКЗ України із залученням фактичних техніко-економічних показників розробки родовищ-аналогів;

3) для великих родовищ корисних копалин, які не мають аналогів в Україні додатково до обґрунтування умов за типовою методикою ДКЗ України наводяться техніко-економічні показники зарубіжних гірничо-збагачувальних підприємств, які експлуатують родовища того ж геологічно-промислового типу, а також укрупнені розрахунки ефективності гірничопереробного підприємства, що проектується, з огляду на міжнародні ціни на дану мінеральну сировину [9].

Економічна частина має свою специфіку, але для всіх об’єктів дослідження оцінка базується на критеріях і показниках кінцевої економічної ефективності, головними показниками якої є чистий дисконтований дохід, індекс дохідності, внутрішня норма рентабельності, термін окупності капіталовкладень.

Геологічно-економічна оцінка передбачає розрахунок сукупного економічного ефекту (прибутку) у грошовому виразі, який очікується отримати від видобутку та реалізації запасів, які планується приростити на конкретному об’єкті геологорозвідувальних робіт (ГРР). Геологічно-економічна оцінка використовується для вирішення доцільності проведення подальших робіт і оптимізації процесу підготовки прогнозних та перспективних ресурсів, визначення черговості геологорозвідувальних та видобувних робіт на об’єктах досліджень та отримання можливого сукупного прибутку у грошовому виразі.

Головним критерієм економічної ефективності інвестицій проектів є сумарний економічний ефект (прибуток), який очікується отримати в результаті реалізації готової продукції в процесі видобутку. Сумарний економічний ефект (прибуток) розподіляється на три частини: дохід держави, який дорівнює сумі всіх видів платежів і податків підприємства; дохід підприємства, який дорівнює добутку договірної норми дохідності на розмір їх дохідності на розмір їх капіталовкладень; дохід власника запасів у надрах, що дорівнює різниці між загальним доходом і сумою перших двох складових.

Для приведення різночасових витрат і результатів до визначення часу використовується обґрунтована величина «дисконту». Термін реалізації проекту геологорозвідувальних робіт під час розрахунків дисконтного множника (ДМ) визначається від часу проведення пошукових робіт до межі рентабельного видобутку. Інвестиційний проект геологічного вивчення перспективних об’єктів вважається ефективним, якщо ЧДД (чистий дисконтований дохід) є позитивним [7]. Між ЧДД та індексом дохідності (ІД) існує тісний взаємозв’язок. Якщо ЧДД позитивний, то ІД > 1, і, навпаки, при ІД > 1 проект вважається доцільним та ефективним. Термін окупності інвестицій (Ток) – це мінімальний термін в роках, кварталах чи місяцях від початку проведення геологорозвідувальних робіт на перспективному об’єкті, за межами якого ефект (дохід) стає більшим і в подальшому освоєнні запасів залишається позитивним.

Знаючи значення сумарних витрат отриманого ефекту (доходу) по роках, термін окупності (Т), можна визначити відношення сумарних витрат до річного доходу. Вартісна оцінка (цінність продукції) результатів розраховується в базових, прогнозних або світових цінах на кінцеву продукцію підприємства по видобуванню корисної та супутньої корисної копалини. Базовою вважається діюча оптова ціна на продукцію для споживачів без відрахувань податку на додану вартість і рентних платежів, що склалися на ринку, або ціна, яка передбачається на очікуваний період часу. Базова ціна приймається однаковою протягом всього розрахункового періоду.

Сумарні витрати на освоєння майбутніх родовищ складаються з таких витрат: щорічні

витрати на пошуки і розвідку майбутніх родовищ, які передбачається виявити в умовах реалізації проекту; щорічні витрати на видобуток та переробку корисної копалини, які включають капітальні вкладення та експлуатаційні витрати (без амортизаційних відрахувань); щорічні податки та платежі [9].

Щорічні витрати визначаються згідно з прогнозними техніко-технологічними показниками. Окремі показники під час геологічно-економічного оцінювання проектів геологорозвідувальних робіт, такі як, зокрема, витрати, податки, можуть бути розраховані як з урахуванням фактору часу (дисконтування), так і в окремих ситуаціях без нього. Матеріали геологічно-економічної оцінки подаються на державну експертизу у вигляді звіту. Економічна частина звіту представлена у вигляді окремого розділу, якій має назву «Техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) параметрів постійних кондицій». Кондиції на мінеральну сировину – сукупність граничних вимог до якості та кількості мінеральної сировини в надрах, гірничо-геологічних умов залягання, гірничотехнічних та інших умов розробки продуктивних покладів, дотримання яких під час підрахунку забезпечує найбільш повний та економічно ефективний видобуток і використання наявних запасів та ресурсів корисних копалин [7; 11].

Висновки з цього дослідження. Гірничодобувна галузь України потребує реструктуризації, інвестиційної підтримки та всебічної оцінки об'єктів надрокористування. Розв'язання цієї проблеми можливе завдяки проведенню комплексної геологічно-економічної оцінки родовищ корисних копалин, визначенню їхнього промислового значення, з'ясуванню економічної доцільності освоєння розвіданих об'єктів та ефективності подальшого розроблення родовищ, що перебувають в експлуатації. Потреба проведення ГЕО або переоцінки родовищ у сучасних економічних умовах пов'язана з оптимізацією економічних показників діяльності підприємств, перерозподілом запасів, списанням нерентабельних запасів або запасів супутніх корисних копалин, на які немає попиту, зі зміною цін на мінеральну сировину на світовому ринку, упровадженням нових технологій і нової техніки з видобування корисних копалин, коригуванням та змінами кондицій на мінеральну сировину.

Отже, користувачі надр мають бути зацікавлені в проведенні ГЕО й переоцінок, оскільки внаслідок цього вони дістають об'єктивну економічну оцінку діяльності підприємства й справжньої вартості об'єкта в сучасних економічних умовах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Екологічна безпека техноприродних геосистем у зв'язку з катастрофічним розвитком геологічних процесів / [С.В. Гошовський, Г.О. Рудько, Б.І. Преснер]. – Львів ; К. : НІЧЛАВА, 2002. – 622 с.

2. Головчак В.Ф. Екологічні проблеми гірничопромислових комплексів / В.Ф. Головчак // Екологічна безпека та збалансоване ресурсокористування. – 2010. – № 2. – С. 4–13.

3. Екологічні ризики, збитки та раціональні межі використання надр в Україні / [С.О. Довгий, М.М. Коржнев, М.М. Курило, О.І. Ляшенко, І.М. Малахов, О.М. Трофимчук, С.М. Чумаченко, Є.О. Яковлєв, Н.В. Захарій, О.М. Сухіна] ; ред. М.М. Коржнев. – К. : НікаЦентр, 2012. – 314 с.

4. Класифікація запасів і ресурсів корисних копалин державного фонду надр : Постанова Кабінету Міністрів України від 5 травня 1997 року № 432.

5. Природний, техногенний та екологічний ризики: аналіз, оцінка, управління / [Г.В. Лисиченко, Ю.Л. Забулонов, Г.А. Хміль]. – К. : Наукова думка, 2008. – 542 с.

6. Методичні вказівки щодо геолого-економічної переоцінки родовищ твердих корисних копалин, запаси яких були апробовані або затверджені раніше : Наказ ДКЗ України від 10 січня 2013 року № 5/1.

7. Методичні рекомендації щодо змісту, оформлення й порядку подання на розгляд Державної комісії по запасах корисних копалин матеріалів геолого-економічних оцінок родовищ металічних і неметалічних корисних копалин : Наказ ДКЗ України від 21 липня 2015 року № 293.

8. Положення про порядок техніко-економічного обґрунтування кондицій для підрахунку запасів родовищ нафти і газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1383-06.

9. Семчук Я.М. Наукові та методичні основи охорони геологічного середовища в районах розробки калійних родовищ (на прикладі Передкарпаття) : автореф. дис. … докт. техн. наук / Я.М. Семчук ; Івано-Франк. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 1995. – 46 с.

10. Розвиток методологічних підходів до економічної оцінки мінерально-сировинних ресурсів / [О.М. Сухіна, О.П. Лобасов, М.І. Жишко] // Економіка України. – 2013. – № 2. – С. 67–80.

11. Федина К.М. Організаційно-економічні основи екологічно безпечного природокористування : [монографія] / К.М. Федина, Н.В. Павліха. – К. : Кондор, 2017. – 270 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 378.31

Проблеми системи вищої освіти України та напрями їх вирішення

Биховченко В.П.
кандидат економічних наук, доцент
Університету державної фіскальної служби України

Семенюк І.С.
магістрант ННІ фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

Фадєєва О.В.
магістрант ННІ фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

У статті визначено основні проблеми вищої освіти. Запропоновано способи мотивації студентів до навчання. Проаналізовано недоліки щодо методики викладання та оплати праці науково-педагогічного персоналу.

Ключові слова: вища освіта, стипендіальне забезпечення, оплата праці, державне замовлення, якість освіти.

Биховченко В.П., Семенюк И.С., Фадеева О.В. АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ И РАСХОДОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

В статье определены основные проблемы высшего образования. Предложены способы мотивации студентов к обучению. Проанализированы недостатки в методике преподавания и оплаты труда научно-педагогического персонала.

Ключевые слова: высшее образование, стипендиальное обеспечение, оплата труда, государственный заказ, качество образования.

Bykhovchenko V.P., Semenyk I.S., Fadieieva O.V. PROBLEMS OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM OF UKRAINE AND THEIR DIRECTIONS

The article outlines the main problems of higher education. Methods of motivation of students for studying are offered. The disadvantages of the methodology of teaching and remuneration of scientific and pedagogical staff are analyzed.

Keywords: higher education, scholarship, labor remuneration, state order, quality of education.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність адаптації системи вищої освіти та професійної підготовки фахівців до динамічних змін у сучасному глобалізованому світі вимагає відповідних змін як в організації системи національної вищої системи, так і в змісті, формах і методах навчального процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні відсутні комплексні праці, в яких проаналізовано якість вищої освіти в Україні та проведено аналіз доцільності витрат на неї.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є пошук шляхів підвищення якості знань випускників ВНЗ з одночасним зменшенням державних видатків на вищу освіту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спостерігаючи за тенденцією здобуття населенням вищої освіти в Україні, проведено багато статистичних розрахунків, що слугували обґрунтуванням висновків чиновників та суспільства про її популяризацію.

Підтвердженням цьому є виступ першого заступника міністра освіти і науки України Володимира Ковтунця. За його словами, за ступенем охоплення населення вищою освітою Україна посідає 10–12-е місця у світі.

«Є ще голод на вищу освіту… Але ми, на жаль, маємо страшенний перекос». За даними Всесвітнього економічного форуму, наша кра-

© Биховченко В.П., Семенюк І.С., Фадєєва О.В.

їна за ступенем охоплення вищою освітою займає 10–12-ту позиції у світі – 79%. Тобто якщо взяти молодь віком від 20 до 26 років, то близько 79% отримують вищу освіту. За рахунок бюджету – 60%, а 20% отримують її за власні кошти. Втім, якщо аналізувати якісні показники, то за інженерною освітою ми знаходимося в п'ятому десятку, а за бізнес-освітою – в кінці першої сотні» [1].

У 2016 р. рівень охоплення населення України вищою освітою становив 76%, тобто ми маємо тенденцію до зростання. Проте така кількість людей із вищою освітою не є необхідною, адже оптимальне співвідношення між категоріями персоналу на підприємстві повинно бути таким: 82% – робітники, 18% – керівники, спеціалісти, службовці. Переобтяження ринку праці людьми з вищою освітою призводить до ситуації, коли багато з них працює не за фахом. Причинами цього ми вбачаємо:

1) невідповідність умінь та навичок працівника кваліфікаційним вимогам;

2) перенасиченість ринку праці фахівцями;

3) низька заробітна плата за місцем роботи.

Прикладом останньої причини можуть бути державні установи. Нерідко за малокваліфіковану працю на недержавних підприємствах робітники отримують більшу зарплатню, ніж керівники та спеціалісти в державних установах.

Щодо перших двох причин, то вони виникають у результаті прорахунків і неправильного планування діяльності вищих навчальних закладів. Сьогодні рівень державних витрат на вищу освіту в Україні становить 1,1–1,4% ВВП, тоді як в інших розвинених країнах – близько 1% ВВП. На жаль, при цьому іноді якість вищої освіти не відповідає вимогам часу. За цих обставин у майбутніх абітурієнтів виникає незадоволення якістю надання вищої освіти, і вони обирають навчання за кордоном. Так, з 2010 до 2015 р. кількість українських студентів за кордоном збільшилася вдвічі – з 28 тис. до майже 60 тис. [2]. Оцінку якості вищої освіти студентами зображено на рис. 1.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що вища освіта в Україні потребує проведення якісних і кількісних змін.

На нашу думку, щоб підвищити якісний рівень вищої освіти, необхідно проводити зміни у самому освітньому процесі. Вважаємо, що найбільшими недоліками в структурі та методиці викладання матеріалу є такі:

1) велика кількість дисциплін, що вивчаються, не стосується вибраного напряму навчання. Доцільно, щоб вони були вибірковими, для загального розвитку або ж рекомендованими до вивчення фахівцями. Однак ніяким чином не примушувати студентів витрачати стільки ж часу та зусиль (а іноді навіть і більше), ніж на фахові дисципліни;

2) недостатня кількість лекцій порівняно з матеріалом, який виноситься на самостійне опрацювання. У вищому навчальному закладі інформація повинна подаватися та, яку студенту важко знайти, опрацювати та зрозуміти самостійно. На жаль, сьогодні викладач не відіграє важливої ролі у тому форматі, в якому проходить навчання студентів, ураховуючи ту частину роботи над дисципліною, що виконують студенти. На нашу думку, необхідно, щоб було більше лекційних занять, оскільки

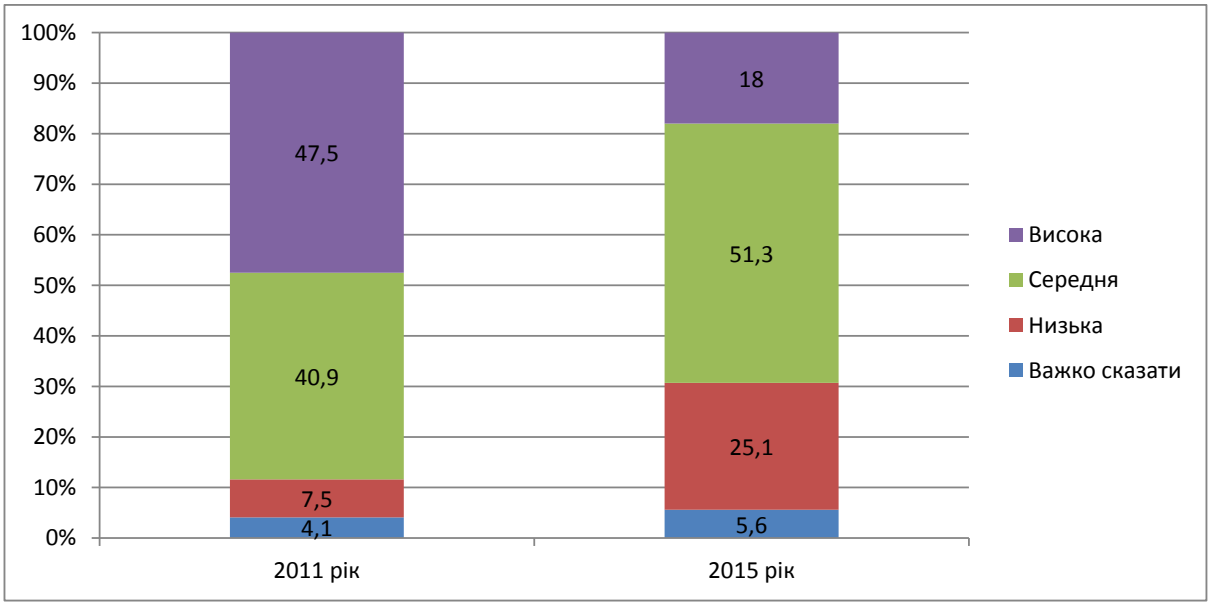


Рис. 1. Оцінка якості вищої освіти студентами [2]

на них викладач може поділитися максимальним масивом знань, який здобував протягом багатьох років, а кількість засвоєної інформації студентами була максимальною;

3) не менш важливу роль відіграє і соціальний фактор. Зважаючи на ставлення більшості населення країни до ВНЗ та освіти загалом, можна сказати, що населення відноситься з недовірою до освітньої системи. Від настрою людини та бажання залежить половина успіху в усьому, а також у здобутті знань. Важко заставити себе навчатися, якщо коло твого спілкування вважає, що система освіти, м'яко кажучи, не досконала і сенсу навчатися як такого не має, тому що все одно доведеться перевчатися;

4) велике навантаження на викладачів, пов'язане не з викладацькою діяльністю, а з адмініструванням навчального процесу. Вважаємо, що викладач вимушений витрачати багато зусиль та робочого часу на виконання обов'язків, пов'язаних зі складанням методичних рекомендацій, створенням онлайн-курсів, веденням електронних журналів замість того, щоб готуватися до якісного викладення матеріалу студентам.

Також на якість викладання впливає зацікавленість викладачів – матеріальне стимулювання. Це вказує на актуальність проблеми оплати праці працівників у вищих навчальних закладах.

Правовою основою для встановлення заробітної плати викладачів є: Кодекс законів про працю [4], Закон України «Про оплату праці» [5], Наказ Міністерства освіти і науки України № 557 [6] та інші нормативні документи. Так, відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України, найнижчий тарифний розряд має викладач-стажист – 15, тарифний коефіцієнт при цьому становить 2,58, а найвищий – ректор із тарифним розрядом 24 і тарифним коефіцієнтом 4,36 [6].

На рис. 2 наведено динаміку розміру основної заробітної плати науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів, середньомісячної та мінімальної заробітної плати по Україні.

З рис. 2 видно, що основна заробітна плата науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації за останні шість років була вищою за мінімальну в Україні, проте не завжди вищою за середньомісячну по Україні: так, основна заробітна плата ректора та декана перевищує середньомісячну заробітну плату по Україні. Основна заробітна плата науково-педагогічних працівників, що займають нижчі посади, за останні сім років не перевищила її рівня. Отже, кваліфікація працівників не завжди визначає високу оплату праці. Проте науково-педагогічні працівники мають можливість збільшити розмір своєї заробітної плати за рахунок надбавок, доплат та премій. У табл. 1 наведено розміри надбавок та підстави для їх отримання. Зауважимо, що граничний розмір надбавок для одного працівника не повинен перевищувати 50% посадового окладу. Таке обмеження не поширю-

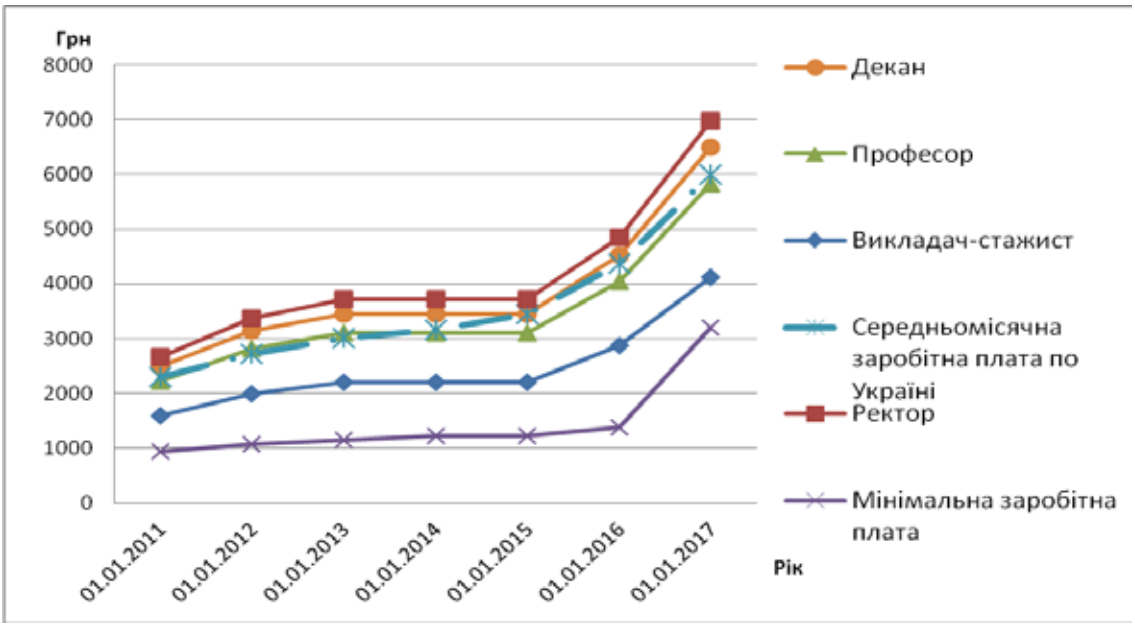


Рис. 2. Динаміка основної заробітної плати науково-педагогічних працівників, середньомісячної та мінімальної заробітної плати [7]

Таблиця 1

Розміри надбавок для науково-педагогічних працівників та підстави для їх отримання

Розмір надбавки (у відсотках до посадового окладу)	Підстава до отримання надбавки
10%	• спортивне звання «майстер спорту»* • знання та використання в роботі однієї європейської мови**
15%	• спортивне звання «майстер спорту міжнародного класу»* • знання та використання в роботі однієї східної, угро-фінської або африканської мови**
20%	• звання «заслужений»* • спортивні звання «заслужений тренер», «заслужений майстер спорту»*
25%	• знання та використання в роботі двох і більше іноземних мов**
40%	• почесне звання України, СРСР, союзних республік СРСР «народний»*
До 50%	• високі досягнення у праці • виконання особливо важливої роботи • складність, напруженість у роботі

* Надбавки за почесні та спортивні звання встановлюються працівникам, якщо їхня діяльність за профілем збігається з наявним почесним або спортивним званням. За наявності двох або більше звань надбавки встановлюються за одним (вищим) званням.

** Надбавка не встановлюється працівникам, для яких вимогами для зайняття посади передбачено знання іноземної мови.

ється на працівників національних закладів (установ).

З табл. 1 видно, що підставами до отримання надбавок переважно є особливі досягнення працівників, що не завжди пов'язано з основними їх функціональними обов'язками.

Доплати працівникам встановлюються у розмірі до 50% до посадового окладу за виконання обов'язків тимчасово відсутніх працівників, за суміщення професій (посад) та за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт. Зазначені види доплат не встановлюються керівникам навчальних закладів, установ освіти та наукових установ, їх заступникам, керівникам структурних підрозділів навчальних закладів, установ освіти та наукових установ, їх заступникам. За вчене звання професора доплата встановлюється у граничному розмірі 33% посадового окладу, доцента, старшого наукового співробітника – 25%. Зазначена доплата встановлюється працівникам, якщо їхня діяльність за профілем збігається з наявним ученим званням. За наявності у зазначених працівників двох або більше вчених звань доплата встановлюється за одним (вищим) званням. Доплата за науковий ступінь доктора наук встановлюється у граничному розмірі 25% посадового окладу, кандидата наук – до 15% посадового окладу. Зазначена доплата встановлюється працівникам, якщо їхня діяльність за профілем збігається з наявним науковим ступенем. За наявності у працівників двох наукових ступенів доплата встановлюється за одним (вищим) науковим ступенем.

Таким чином, заробітна плата науково-педагогічних працівників за рахунок доплат, надбавок і премій може перевищувати розмір посадового окладу більше ніж удвічі. Вважаємо, що таке стимулювання не є ефективним, оскільки такі заходи дієво стимулюють до наукової діяльності, але не активують до викладацьких обов'язків. У зв'язку із цим необхідно підвищити розмір посадових окладів науково-педагогічних працівників, що дасть змогу підвищити рівень оплати їхньої праці.

Проблема якості знань випускників ВНЗ пов'язана не тільки з викладенням матеріалу у ВНЗ, а й із тим, що більшість студентів не зацікавлена в їх отриманні. Велика частка студентів здобувають вищу освіту не для отримання професійних знань та навичок, а для отримання диплому. Це пов'язано з тим, що вища освіта є дуже доступною. Для того щоб навчатися на державному замовленні, абітурієнтам не потрібно докладати великих зусиль, а це є причиною того, що і в подальшому вони не докладають значних зусиль.

Наступною причиною незацікавленості студентів в отриманні знань під час навчання

є їхнє незадовільне матеріальне становище. Звичайна академічна стипендія студентів ВНЗ I–IV рівнів акредитації, а також підвищена стипендія студентів ВНЗ I–II рівнів акредитації є меншою за прожитковий мінімум. Навіть після її підвищення з 01.11.2017 на 60 грн. вона стала перевищувати прожитковий мінімум на 34 грн. Таке фінансове стимулювання студентів до навчання не є ефективним, оскільки навіть з урахуванням тих пільг, які мають студенти, цих коштів є недостатньо для гідного існування. Нерідко під час вибору між навчанням і роботою студенти вибирають роботу, оскільки навіть за зайнятості в 0,5 ставки та мінімальної заробітної плати рівень доходу студента буде вищим за рівень звичайної стипендії. Студенти, влаштувавшись на роботу під час навчання, мають менше часу та сил на опанування необхідного для вивчення матеріалу, а оскільки значна частина інформації виноситься на самостійне опрацювання, то вона й залишається неопрацьованою та незасвоєною.

Також, на нашу думку, дуже незначна частка студентів отримує підвищену стипендію – лише 2–2,25%. За таких показників більшість студентів навіть не намагається її здобути, оскільки її рівень не відповідає затраченим зусиллям для її отримання.

Виходячи вищевикладеного, на нашу думку, доцільно провести перетворення в системі державного замовлення та в структурі стипендіального забезпечення, а саме:

1) збільшити обсяги державного замовлення для здобувачів освітнього рівня «молодший бакалавр» на 20%. Училища, технікуми та коледжі дають можливість тим, хто визначився з майбутню сферою діяльності швидше, поглиблено вивчати вибраний напрям діяльності. Для здобуття освіти в таких закладах необхідно витрачати менше часу, ніж під час здобуття ступеня «бакалавр»;

2) зменшити обсяг державного замовлення для здобувачів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» удвічі. Такі зміни призведуть до того, що навчатися будуть лише ті студенти, які прагнутимуть отримати знання, а не тільки диплом;

3) зменшити кількість державного замовлення для здобувачів освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» приблизно на 53%. Таким чином, освітньо-кваліфікаційний рівень «магістр» за рахунок державного бюджету зможуть здобувати 70% випускників-бакалаврів;

4) зменшити кількість державного замовлення для здобувачів освітньо-кваліфікаційного рівня «доктор філософії» приблизно на 35%. Це пов'язано з тим, що отримання цього рівня необхідне для тих, хто в майбутньому буде займатися науковою діяльністю, й для тих, хто буде викладати у ВНЗ, а оскільки кількість студентів зменшиться, то й кількість аспірантів необхідно скоротити;

5) підвищити рівень академічної стипендії ОКР «бакалавр» та «магістр» до рівня прожиткового мінімуму (1 700 грн.), а підвищену стипендію зробити вищою за академічну на 30% (2 210 грн.). Це дасть студентам, які будуть отримувати стипендію, можливість не влаштовуватися додатково на роботу під час навчання, щоб себе прогодувати;

6) збільшити розмір стипендії та обсяг державного замовлення в коледжах, технікумах та училищах. Уважаємо, що це стимул для навчання в таких освітніх закладах;

7) збільшити кількість студентів, які отримують стипендію, до 70% від загальної кількості студентів, які навчаються на державному забезпеченні. Збільшення кількості студентів, які отримують стипендію, необхідне для того, щоб вони мали змогу приділяти увагу навчанню, а не роботі, а те, що стипендію будуть отримувати не всі студенти, створить між ними конкуренцію, яка буде підштовхувати їх до більших успіхів у навчанні;

8) збільшити кількість студентів, які отримують підвищену стипендію, до 10% від загальної кількості студентів, які отримують стипендію. Це збільшить бажання студентів до отримання такої стипендії й автоматично до кращого навчання.

Для того щоб зрозуміти, як саме перерозподіляться кошти після проведення таких змін, запропоновано провести розрахунки порівняно з обсягами державного замовлення 2017 р. (для полегшення процедури розрахунку до уваги беруться лише академічні стипендії).

Якщо розглядати структуру видатків на вищу освіту в Україні, то 60% – заробітна плата; 32% – виплата стипендій; 8% – інші видатки. На базі цих даних можна розраховувати відсоток економії за рахунок запропонованих змін, використовуючи індексний метод:

1) ОКР «бакалавр»:

Відсоток зміни витрат на виплати стипендій:

$$\left(\frac{5095121_0}{4159590_0} - 1\right) \times 100\% = 22{,}49\%$$

Отже, відсоток виплачених стипендій становитиме:

$$32\% \times (1 + 0{,}2249) = 39{,}20\%$$

Таблиця 2

Витрати на стипендіальне забезпечення у 2017 р. та після впровадження запропонованих змін

ОКР	До проведення змін				Після проведення змін			
	Звичайна стипендія		Підвищена стипендія		Звичайна стипендія		Підвищена стипендія	
	Кількість осіб	Сума, тис. грн	Кількість осіб	Сума, тис. грн	Кількість осіб	Сума, тис. грн	Кількість осіб	Сума, тис. грн
Бакалавр	35125	38637, 5	1849	2958,4	26 197	44517,9	2 911	6433,31
Магістр	26604	29264,4	1400	2240	18337	31172,9	2037	4501,77
Докор філософії	4422	17765,827	-	-	2653	10658,693	-	-
Загальна сума	90866,127				97284,573			

Джерело: складено автором на основі [8]

Відсоток виплати заробітних плат (з урахуванням того, що в їх структурі є постійні та змінні витрати, і за скорочення кількості студентів на 50% виплати по зарплатах скоротяться на 35%):

60% × (1 – 0,35) = 39%

Відсоток інших витрат (з урахуванням того, що в їх структурі є постійні та змінні витрати, і за скорочення кількості студентів на 50% видатки на інші витрати скоротяться на 35%):

8% × (1 – 0,35) = 5,2%

Відсоток економії: 100% – 39,2% – 39% – – 5,2% = 16,6%

2) ОКР «магістр»:

Відсоток зміни витрат на виплати стипендій:

$$\left(\frac{3567467_0}{3150440_0} - 1\right) \times 100\% = 13{,}24\%$$

Отже, відсоток виплачених стипендій становитиме:

32% × (1 + 0,1324) = 36,24%

Відсоток виплати заробітних плат (з урахуванням того, що в їх структурі є постійні та змінні витрати, і за скорочення кількості студентів на 53% виплати по зарплатах скоротяться на 36%):

60% × (1 – 0,36) = 38,4%

Відсоток інших витрат (з урахуванням того, що в їх структурі є постійні та змінні витрати, і за скорочення кількості студентів на 53% видатки на інші витрати скоротяться на 36%):

8% × (1 – 0,36) = 5,12%

Відсоток економії: 100% – 36,24% – 38,4% – – 5,12% = 20.24%

3) ОКР «доктор філософії»:

Відсоток зміни витрат на виплати стипендій:

$$\left(\frac{1065869_3}{1776582_7} - 1\right) \times 100\% = -40\%$$

Отже, відсоток виплачених стипендій становитиме:

32% × (1 + (-0,4)) = 19,2%

Відсоток виплати заробітних плат (з урахуванням того, що в їх структурі є постійні та змінні витрати, і за скорочення кількості студентів на 35% виплати по зарплатах скоротяться на 15%):

60% × (1 – 0,15) = 51%

Відсоток інших витрат (з урахуванням того, що в їх структурі є постійні та змінні витрати, і за скороченні кількості студентів на 35% видатки на інші витрати скоротяться на 15%):

8% × (1 –0,15) = 6,8%

Відсоток економії: 100% – 19,2% – 51% – – 6,8% = 23%

На нашу думку, доречно було б витратити зекономлені кошти на підвищення стипендій у коледжах, училищах та технікумах; на підвищення заробітної плати працівників, задіяних в освітньому процесі. Невикористані кошти витратити на інші статті державних видатків.

Висновки з цього дослідження. Одним із першочергових напрямів розвитку для нашої країни, як і будь-якої країни світу, є галузь освіти, яка відіграє одну з ключових ролей, що виводить її розвиток у розряд першочергових завдань держави. Освітня галузь віддзеркалює, з одного боку, стан науки, ступінь демократизації суспільства, потреби ринку праці й можливості економічного розвитку країни. З іншого – забезпечує розвиток людського капіталу, особистісний розвиток, здобуття під-

приємницьких здібностей, орієнтації та позиції громадян.

На нашу думку, важливо звернути увагу нинішньому поколінню студентів на проблеми в освітній системі та на шляхи їх вирішення, адже з часом вони займуть посади, на яких будуть мати можливість безпосередньо вносити зміни в ситуацію, що склалася в країні.

Аналіз розрахунків показав, що необхідно переглянути напрями використання коштів, які вкладаються у вищу освіту. Це дасть змогу підвищити рівень знань здобувачів різних освітньо-кваліфікаційних рівнів і, як наслідок, підвищити добробут держави у цілому.

Оцінка якості вищої освіти показала, що тут також не все добре, хоча в Україні найбільша кількість вищих навчальних закладів у Європі, але це не дає нам підстави вважатися найосвіченішою країною Європи. Рівень знань потрібно постійно підвищувати або хоча б тримати на одному рівні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Україна в лідерах за ступенем охоплення населення вищою освітою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vgolos.com.ua/news/ ukraina_v_liderah_za_stupenem_ohoplennya_naselennya_vyshchoyu_osvitoyu_275476.html.

2. Освіта по-українськи: 129 мільярдів – марнотратство чи інвестиція? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://chicagorazom.com/osvita-po-ukrayinski-129-milyardiv-marnotratstvo-chi-investitsiya/.

3. Які спеціальності мають майбутнє? Рейтинг найбільш перспективних професій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hh.ua/article/17930.

4. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/кзпп.

5. Закон України «Про оплату праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80.

6. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05/page.

7. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності за місяць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Цього року держава виділить більше коштів на підготовку у вишах математиків, фізиків, біологів, агрономів та вчителів-предметників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2017/07/12/czogo-roku-derzhava-vidilit-bilshe-koshtiv-na-pidgotovku-u-vishax-matemat/.

УДК 331.53

Діяльність рекрутингових компаній як посередників на ринку праці та напрями її вдосконалення

Галайда Т.О.
старший викладач кафедри
економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Завгородній А.С.
студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті досліджено проблеми та особливості надання рекрутингових послуг в Україні. Проведено аналіз методів пошуку та підбору персоналу рекрутинговими компаніями. Досліджено аспекти діяльності компаній, що надають рекрутингові послуги в Полтаві. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення напрямів діяльності рекрутингових компаній і агентств на прикладі Полтави з метою ефективного надання більш широкого спектру якісних послуг для клієнтів.

Ключові слова: рекрутинг, рекрутингове агентство, підбір персоналу, технології пошуку персоналу, метрики рекрутингу.

Галайда Т.А., Завгородний А.С. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕКРУТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ КАК ПОСРЕДНИКОВ НА РЫНКЕ ТРУДА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье исследованы проблемы и особенности предоставления рекрутинговых услуг в Украине. Осуществлён анализ методов поиска и подбора персонала рекрутинговыми компаниями. Исследованы аспекты деятельности компаний, которые оказывают рекрутинговые услуги в Полтаве. Разработаны рекомендации по совершенствованию направления деятельности рекрутинговых компаний и агентств на примере Полтавы с целью эффективного оказания более широкого спектра качественных услуг для клиентов.

Ключевые слова: рекрутинг, рекрутинговое агентство, подбор персонала, технологии поиска персонала, метрики рекрутинга.

Halaida T.O., Zavgorodniy A.S. ACTIVITIES OF RECRUITING COMPANIES AS INTERMEDIARIES IN THE LABOR MARKET AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT

The article deals with the problems and features of providing recruitment services in Ukraine. The analysis of methods of search and recruitment of recruiting companies has been carried out. The aspects of the companies providing recruiting services in Poltava are investigated. Recommendations for improving the activities of recruiting companies and agencies are being developed on the example of the city of Poltava in order to effectively provide a wider range of quality services to clients.

Keywords: recruiting, recruiting agency, personnel selection, personnel search technology, recruiting metrics.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В останні десятиліття прискореними темпами відбуваються зміни в зовнішньому середовищі функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Роботодавці потребують якісної робочої сили, щоб мати можливість швидко реагувати на появу різноманітних можливостей чи загроз. З іншого боку, пропозиція робочої сили на ринку праці, навантаження шукачів роботи на одне вакантне робоче місце, безробіття та інші виклики створюють проблеми пошуку ефективних шляхів розвитку елементів інфраструктури сучасного ринку праці.

Ринок рекрутингових послуг в Україні характеризується значною кількістю агентств, водночас не всі вони здатні надавати клієнтам весь спектр необхідних послуг на належному рівні щодо пошуку та відбору необхідного персоналу для замовників.

Змінами до Закону України «Про зайнятість населення», що вступили в дію 1 січня 2013 року, Верховна Рада фактично заборонила діяльність кадрових агентств, які до недавнього часу існували на ринку праці України та за кошти потенційних кандидатів на вакансії пропонували послуги з працевлаштування. Послуги рекрутингових компаній сплачуються роботодавцем за фактом надання консультацій у сфері праці чи завершеним циклом рекрутингу та прийняттям на роботу запропонованого співробітника.

© Галайда Т.О., Завгородній А.С.

Галузь наукових досліджень проблем сфери надання рекрутингових послуг в Україні є досить новою, отже, теорія і практика технології рекрутингу нині знаходиться на стадії розвитку, а єдиного підходу до вирішення проблем цієї галузі поки що не існує. Отже, виникає необхідність визначення особливостей надання рекрутингових послуг в областях та містах України, дослідження наявних технологій пошуку та відбору персоналу, виявлення сучасних проблем та пошуку шляхів удосконалення діяльності посередників у галузі працевлаштування та управління персоналом суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням механізму надання рекрутингових послуг в Україні та технологій роботи з персоналом присвячені праці Л.В. Балабанової, Г.О. Вахітової, В.В. Ващенко, В.А. Верби, О.А. Грішнової, К.П. Качана, О.В. Кир'янової, А.М. Колота, Т.Г. Логутової, І.С. Марченко, К.Г. Наумік, Г.І. Писаревської, Я.С. Сємєняк, Т.С. Столярчук, Т.С. Шульгіної та значної кількості консультантів і експертів кадрових порталів, агентств та рекрутингових компаній України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз останніх досліджень та публікацій показує, що сьогодні відсутнє чітке розуміння сутності та особливостей рекрутингової діяльності в умовах наростаючого дефіциту кадрових ресурсів, які б задовольняли потреби сучасного ринку праці в Україні. Виникає потреба комплексних досліджень різних аспектів управління розвитком рекрутингових послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні особливостей надання рекрутингових послуг в Україні, виявленні проблем вибору методів пошуку та підбору персоналу й розроблення рекомендацій щодо вдосконалення напрямів діяльності рекрутингових компаній та агентств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Професійні послуги з пошуку та підбору персоналу на ринку праці України реалізовуються через рекрутингові агентства. Створюються рекрутингові агентства для підбору персоналу, але, як і будь-які інші компанії, вони мають переваги та недоліки. Компанії з підбору персоналу, яким можна довіряти, повинні відповідати таким вимогам: в компанії мають працювати професійні рекрутери – кваліфіковані співробітники, які розуміють всі технології процесу відбору і добору кадрів, розуміють ринок праці, знають специфіку сфери діяльності підприємств, з якими працюють; компанії мають працювати на роботодавця, а це означає, що послуги рекрутингу оплачує саме роботодавець. Рекрутингові агентства для підбору персоналу повинні мати свою базу резюме, свою базу рекомендодавців і базу кадрового резерву. Недоліком може стати нетривалий період роботи агентства на ринку [1].

Ринок рекрутингових послуг – досить новий та молодий напрям, що пропонується у сфері ділових послуг в Україні, однак він динамічно розвивається та має серйозні перспективи в майбутньому. Значущість цієї сфери ділового обслуговування підтверджує високий та стабільний попит на послуги кадрових агентств [2, с. 228].

Сьогодні в Україні, її областях та окремих містах створені всі передумови для розвитку та здорової конкуренції посередників з працевлаштування на місцевих ринках праці, а також досить розгалужена система суб'єктів, що займаються рекрутинговими послугами для зарубіжних клієнтів.

До послуг з посередництва у працевлаштуванні належать пошук роботи та сприяння у працевлаштуванні особи, добір працівників відповідно до замовлень роботодавців (зокрема, іноземних) у межах укладених з роботодавцями договорів (контрактів) [3].

В Україні більша частина вакансій кваліфікованих керівників і спеціалістів концентрується в рекрутингових агентствах. На долю державної служби зайнятості приходяться вакансії, що розраховані на низький та середній рівень кваліфікації [2, с. 230].

Колишні кадрові агентства оперативно перепрофілювалися в рекрутингові, розширили спектр послуг, створюють клієнтські бази та намагаються заробляти за рахунок конкурентних переваг, рейтингів серед споживачів послуг, позитивних відгуків у соціальних мережах, впровадження кращих практик зарубіжних компаній, гнучкої цінової політики, репутації тощо.

Ринок приватних агентств зайнятості є досить розвинутим в Полтавській області. Згідно з даними Державної служби зайнятості станом на 2 листопада 2017 року 1 121 суб'єкт господарювання в Україні має ліцензії на здійснення послуг з посередництва у працевлаштуванні громадян в Україні та за кордоном, 9 з яких розташовані в Полтавській області [4].

Згідно з результатами дослідження у соціальних мережах та сайтах з працевлаштування було виявлено 35 суб'єктів підприєм-

ницької діяльності в Полтавській області, що здійснюють працевлаштування громадян України, зокрема за кордоном, більшість яких має юридичні адреси в м. Полтава та м. Кременчук. Серед компаній, які здійснюють рекрутингову діяльність для потреб клієнтів саме міста Полтави, тобто місцевого ринку праці, високі рейтинги популярності, згідно з відгуками клієнтів, мають агентство «Меридіан (ФОП Гринь Ю.В.), агентство «Онікс» (ФОП Сергієнко О.М.), «Азбука Претендента», агентство «Кампус» (працевлаштування студентів), агентство «Максимум» (ПП Гузенко А.І.). ТОВ «Фірма «Аверс-Експрес», ТОВ «Транскор Плюс» ЛТД, ПП «Шанс МТК», агентство «Мемфіс», Центр підбору персоналу «Відділ кадрів», агентство «Добробут» [5; 6; 7].

Нині в Україні створено та успішно застосовується онлайн-довідник та путівник на ринку рекрутингових послуг www.recruiting.net.ua, який акумулює інформацію про ринок праці та персоналу, про ринок кадрових та рекрутингових агентств [8].

Джерелами даних щодо кількості кадрових агентств або посередників, які надають послуги у сфері праці, нині є спеціалізовані інтернет-довідники. Найбільші довідники в Україні містяться на порталах Job.ukr.net, Netbee.ua, Recruiting.net.ua, Work.com.ua. Потрібно зауважити, що, окрім Recruiting.net.ua, названі портали мають за мету саме організацію посередницьких функцій, тобто працюють як інтернет-посередник. Лише Recruiting.net.ua виступає саме як портал для посередників на ринку праці [9, с. 87].

Значна частина рекрутингових компаній в Україні працює за «класичним» поглибленим методом рекрутменту, а саме Selection Recruitment (англ. «вибір»), з урахуванням не тільки професійного досвіду, але й ділових та особистісних якостей кандидата. Пошук здійснюється рекрутерами та консультантами на основі бази кандидатів і відгуків на оголошення про вакансії, що розміщуються в спеціалізованих ЗМІ та Інтернет-сайтах. За цим методом можуть працювати рекрутингові компанії з різними організаційними структурами, використовуючи одну з технологій пошуку: «консультант-замовник», «консультант + рекрутер», «консультант + кілька рекрутерів» [10, с. 133].

Серед методів пошуку та підбору кандидатів, які використовують рекрутингові агентства, можна також виділити такі.

1) *Хедхантинг* (від англ. “Headhunting” – полювання за головами, де “head” – голова, “hunting” – полювання) – це один із напрямів пошуку і підбору персоналу ключових і рідкісних як за фахом, так і за рівнем професіоналізму фахівців. Головні бухгалтери, юристи, керівники підприємств і фахівці вузьких профілів найбільш часто стають об’єктом уваги хедхантерів [11–14].

2) *Executive search* – підбір топ-персоналу із залученням кількох кандидатів, які працюють в провідних компаніях, що конкурують з організацією замовника. За допомогою executive search підбирають як членів рад директорів, топ-менеджерів, керівників департаментів, так і менеджерів середньої ланки. Під час пошуку і відбору фахівця обов’язково враховуються його ділові та особисті якості, особливості бізнесу клієнта, завдання компанії. Переважно агентства, які використовують цю технологію пошуку персоналу, – це вітчизняні представництва відомих західних агентств, що спеціалізуються за цим напрямом [11].

3) *Screening – метод «швидкого» відбору.* Відбір претендентів проходить виключно за формальними ознаками, оцінюються особистісні якості, вік, освіта, досвід роботи та мотивація, а інші якості кандидатів, включаючи психологічні, не досліджуються. Для швидкого відбору персоналу також використовують методику проведення групового інтерв’ю – скринінг-кімнату. Завдяки цій методиці можна за дві години відібрати для компанії близько десяти перспективних кандидатів.

Скринінгові (поверхневі) агентства займаються так званим первинним підбором персоналу переважно нижчої і середньої ланки за формальними ознаками (вік, стать, освіта, стаж). Формують базу даних кандидатів за допомогою резюме, які розміщені в Інтернеті і присилаються у відповідь на оголошення про вакансії [13].

В процесі роботи з надання рекрутингових послуг найчастіше використовується прямий пошук талановитих кандидатів з урахуванням їх рекомендацій. Маючи в своєму розпорядженні опис посади, проводять детальну оцінку і підбирають необхідних кандидатів. Далі досліджують, чи відповідають побажання замовника побажанням кандидата, адже це є певним компромісом інтересів, після чого або визначається, що вони відповідають один одному, або пошук триває далі. Найбільш підходящі кандидати, з якими ми вже провели роботу, визначаються методом відбору з довгого переліку, представленого роботодавцю. Перевагою для клієнта, який усвідомив необ-

хідність залучення співробітника, є допомога професіоналів спеціалізованого агентства по підбору і пошуку керівників вищої ланки.

За результатами аналізу методів підбору персоналу виявлено, що кожен з них має як свої переваги, так і свої недоліки. Вибір методу залежить від мети пошуку кваліфікованого персоналу та способів його вибору.

Варто зазначити, що неможливо чітко розмежувати методи підбору кандидатів на вакансії на ефективні чи неефективні, «хороші» чи «полгані», є підходящі та не зовсім підходящі для конкретної вакансії, замовника, професії, посади, ситуації. Кожна рекрутингова компанія може вибрати засоби та методи, які відповідають її меті та інтересам. Зазвичай процес підбору персоналу включає комплекс методів, що залежать від вакансії та ситуації на ринку праці.

В умовах зростаючої конкуренції на ринку рекрутингових послуг в Україні загалом та в Полтавській області зокрема кожна компанія чи суб'єкт підприємницької діяльності в галузі посередництва у працевлаштуванні намагається вдосконалювати методи своєї діяльності з метою ефективного надання більш широкого спектру якісних послуг для замовників та клієнтів.

Компанія «Онікс» є активним гравцем на ринку послуг з пошуку персоналу та працевлаштування шукачів роботи в Полтаві з 2000 року. З суто кадрового агентства відбулося поступове трансформування в рекрутингову компанію, яка надає послуги з розміщення вакансій, підбору персоналу, зокрема здійснює первинний відбір, проведення співбесід з претендентами, рекрутинг, зокрема підбір рідкісних та вузькопрофільних фахівців, складання професійного резюме, працевлаштування [5; 6; 15].

Агентство працює без попередньої оплати. Базова вартість послуг для співробітників-представників ТОП-менеджменту, агробізнесу та рідкісних професій знаходиться в межах сукупного середньомісячного доходу фахівця, якого шукає роботодавець, а для лінійного персоналу становить 1 500 грн. Діють система гнучких знижок та індивідуальних пропозицій для кожного клієнта, а також партнерська програма (кожен, хто бажає стати партнером з пошуку кандидатів, може отримати 500 грн. комісійних за кожного працевлаштованого за укладеною з агентством угодою) [15].

В результаті вивчення діяльності агентства можна запропонувати певні напрями вдосконалення методів рекрутингу, які можуть бути застосовані суб'єктами надання послуг з пошуку, підбору, відбору персоналу та працевлаштування кандидатів на вакантні посади як в Полтаві, Полтавській області, так і в інших містах України.

1) Організація інтерактивних груп. Робота з потенційними кандидатами у груповій обстановці є чудовим способом зрозуміти їх характер, рівень зацікавленості, побачити практичні знання та навички спілкування. Це також дає змогу збагнути, чи знайдуть вони «своє місце» у майбутньому трудовому колективі.

Інтерактивні інтерв'ю можуть проводитися у різний спосіб, але фундаментальною особливістю залишається запрошення обраних кандидатів на групові секції, де ви зі співробітниками зможете поспілкуватися з ними поближче.

2) Креативний рекрутинг. Це напрям рекрутингової діяльності, що активно та успішно застосовується на практиці в Європейських країнах та дає змогу здебільшого уникнути довготривалого перегляду сотень невідповідних резюме, а також дає можливість залучити до співпраці кандидата, у якого вже є робота.

3) Нестандартний пошук кандидатів. Основним принципом цього підходу є те, що талановиті кадри можна знайти і навіть варто шукати у несподіваних місцях. Наприклад, можна провести конкурс або загадати завдання у місцевих магазинах роздрібної торгівлі та ресторанах або відправити своїх співробітників туди ж поспілкуватися з персоналом. А тих, хто найкраще та наполегливіше виконує свою роботу, можна запросити вже на інтерв'ю.

4) Відвідувати різні цікаві події, але не ярмарки вакансій. Варто спробувати знайти цінні кадри на інших подіях, що не пов'язані з рекрутингом (форуми про групові зібрання, конференції, святкові заходи в громадах, сайти для вузьких спеціалістів тощо).

5) Нестандартне оформлення сайту. Письмовий опис роботи на такому пошуковому сайті, як Work.ua, або на інших порталах з працевлаштування не завжди допоможе виділити актуальну на даний час вакансію. Наприклад, відеоролик допоможе привабити увагу кандидатів та ознайомить з майбутнім місцем працевлаштування чи колективом, робочими місцями, видами діяльності тощо. Цей підхід допоможе виділити агентство на ринку праці та зробити привабливими для більшої кількості претендентів та роботодавців-замовників.

6) Активне вивчення профілів та соціальних мереж. Замість того, щоб переглядати

сотні непідходящих резюме, можна досягнути миттєвих результатів за допомогою розміщення оголошення про вакансію у соціальних мережах. Відгукнуться потенційні кандидати, які вже будуть ознайомлені з вакансією. Деякі сайти навіть дають змогу створювати профілі, що включають резюме та інші дані, що дає можливість рекрутерам краще зрозуміти знання та вміння претендентів. Це дає змогу отримати більше інформації про людину ще до початку інтерв'ю.

Отже, креативне мислення та творчий підхід відіграють не останню роль у процесі пошуку цінних та талановитих кадрів.

Для того щоб компанія, підприємство, установа чи організація працювали продуктивно, вона має бути забезпечена продуктивними співробітниками. Пошуком співробітників, які необхідні роботодавцю-замовнику, займаються приватні агентства зайнятості, які, щоб вдосконалити майстерність найму персоналу, повинні використовувати певні кроки, які є запорукою ефективної роботи агентства.

Ефективність діяльності рекрутингової компанії можна оцінювати за допомогою так званих метрик [16].

Рекрутингові метрики визначають ефективність самого процесу задоволення потреб замовників послуг з підбору персоналу та водночас працевлаштування претендентів. Деякі метрики виражаються у відсотках або у співвідношеннях (коефіцієнтах результативності), інші є абсолютними значеннями (наприклад, час наймання). Використовуючи такий аналіз, агентство може дізнатися, наскільки ефективним є процес рекрутингу, а також визначити, що можна покращити.

Пропонується в діяльності компанії «Онікс» застосовувати такі метрики: якість найму, вартість найму, результативність підбору, час заповнення вакансії, джерело постачання кандидатів.

Існує достатня кількість доступних метрик. Відомі рекрутингові компанії та підприємства, що самостійно здійснюють рекрутинг, найчастіше використовують такі: показники прийнятих пропозицій, швидкість виконання заявки, задоволення клієнтів наймом, плинність новачків.

Метрики можуть дати відповіді на питання:

– наскільки добре агентство знаходить потрібних кандидатів та скільки часу потрібно, щоб найняти їх;

– скільки кандидатів потрібно, щоб здійснити один найм, і як швидко кандидат проходить етапи рекрутингового процесу;

– наскільки ефективно агентство залучає кращих кандидатів і переконує їх прийняти рішення про працевлаштування;

– скільки кошті витрачається на найм, як змінюється вартість найму залежно від зміни позицій агентств;

– наскільки ефективним є надання рекрутингових послуг, які кроки чи етапи є найбільш ефективними.

Необхідно приділити увагу організації процесу рекрутингу з урахуванням сучасних світових тенденцій ринку праці та сучасного бізнесу. Для цього доцільно використовувати нові високоефективні технології рекрутингу, що включають удосконалення технології оцінки кандидатів з використанням моделі компетенцій, пошук талантів, впровадження найсучасніших технологій пошуку кандидатів, глобальний масштаб рекрутингу на локальному ринку [17, с. 416].

Отже, з метою підвищення рівня конкурентоспроможності на місцевих ринках рекрутингових послуг компанії та агентства повинні застосовувати весь комплекс апробованих та водночас інноваційних методів, технологій та видів діяльності, вдосконалювати їх, вивчати досвід зарубіжних та вітчизняних компаній, як великих, так і локальних, проводити маркетингові дослідження ринку праці, бізнес-каталогів підприємств, компаній та інших суб'єктів підприємницької діяльності, що можуть стати потенційними клієнтами, співпрацювати з державними міськими, обласними та міжрайонними центрами зайнятості населення, а також з навчальними закладами всіх рівнів освіти.

Висновки з цього дослідження. В результаті проведення дослідження виявлено, що приватні агентства зайнятості у вигляді рекрутингових компаній на вітчизняному ринку праці мають як позитивні, так і негативні сторони. Головним для роботодавця є те, щоб знайти добросовісне і професійне агентство, яке буде виконувати свої зобов'язання перед роботодавцями-замовниками, адже для будь-кого найголовнішою має бути його репутація.

Існує значна кількість методів та технік ефективного підбору персоналу в практиці рекрутингу. Кожна рекрутингова компанія може вибрати засоби та методи, які відповідають її меті та інтересам. Зазвичай процес підбору персоналу включає комплекс методів, що залежать від вакансії та ситуації на ринку праці.

В умовах зростаючої конкуренції на ринку рекрутингових послуг в Україні загалом та в

Полтавській області і Полтаві зокрема кожна компанія чи суб'єкт підприємницької діяльності в галузі посередництва у працевлаштуванні намагається вдосконалювати методи своєї діяльності з метою ефективного надання більш широкого спектру якісних послуг для замовників та клієнтів.

В результаті вивчення діяльності рекрутингових агентств можна запропонувати певні напрями щодо вдосконалення методів пошуку та підбору персоналу.

Надані пропозиції можуть бути використані в діяльності компанії з метою підвищення конкурентоспроможності на ринку рекрутингових послуг Полтави та регіону загалом. Компанії та агентства, що надають рекрутингові послуги та послуги з працевлаштування, повинні застосовувати весь комплекс як відомих, так і креативних, інноваційних методів, технологій та засобів, вдосконалювати їх, вивчати досвід провідних зарубіжних та вітчизняних компаній.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рекрутингові агентства – плюси і мінуси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gloria.in.ua/ua/list/podii_ta_fakti_rekrutingu/rekrutingovi_agentstva___plyusi_i_minusi.html.

2. Писаревська Г.І. Розвиток ринку рекрутингових послуг в Україні / Г.І. Писаревська // Бизнес-Інформ. – 2013. – № 10. – С. 227–232.

3. Про зайнятість населення : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17.

4. Офіційний веб-сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index.

5. Группа компаний «Лучший персонал». Подбор персонала в Полтаве [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://personal.pl.ua.

6. Кадрові агентства Полтави [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://hitjob.pl.ua/ka/all_ka.php.

7. Кадровые и рекрутинговые агентства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.work.ua/agencies.

8. Путівник на ринку рекрутингових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.recruiting.net.ua.

9. Марченко І.С. Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці України : [монографія] / І.С. Марченко. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 150 с.

10. Кир'янова О.В. Послуги зовнішнього рекрутингу: сучасні тенденції та проблеми / О.В. Кир'янова, Л.О. Павлова // Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – 2015. – № 2 (10). – С. 130–136.

11. Підбір персоналу різних рівнів – технологія пошуку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gloria.in.ua/ua/list/podii_ta_fakti_rekrutingu/pdbir_personalu_rznih_rvnv__tehnologya_poshuku.html.

12. Шульгіна Т.С. Сучасні технології підбору персоналу / Т.С. Шульгіна, К.О. Павленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – 2017. – Вип. 23. – Ч. 3. – С. 30–33.

13. Методи відбору персоналу // Директор з персоналу. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hr-director.ru/article/63065-red-metody-otbora-personala.

14. Науменко Л.М. Хедхантинг в управлінні персоналом на етапі сучасного розвитку економічної науки / Л.М. Науменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/naumenko-lm-hedhanting-v-upravlinni-personalom-na-etapi-suchasnogo-rozvitku-ekonomichnoyi-nauki.

15. Кадрове агентство «Онікс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.onix.pl.ua.

16. Метрики рекрутинга. Полное руководство [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://www.talent-management.com.ua/4084-rekrutingovye-metriki-polnoe-rukovodstvo.

17. Сємєняк Я.С. Особливості надання рекрутингових послуг в Україні в сучасних економічних умовах / Я.С. Сємєняк // Економіка і організація управління. – 2016. – № 3 (23). – С. 410–416. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/2914/2953.

УДК 331.108:658.8

Особливості розроблення програм адаптації персоналу на підприємствах харчової промисловості

Гетьман О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин
Університету митної справи та фінансів

Редько В.А.
магістрант
Університету митної справи та фінансів

У статті досліджено особливості організації системи адаптації персоналу на підприємствах харчової промисловості. Охарактеризовано види, напрями та цілі адаптації персоналу. Досліджено процес адаптації персоналу на прикладі ПрАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпро». Здійснено SWOT-аналіз процесу адаптації персоналу підприємства. Обґрунтовано розроблення програми адаптації, яка дасть змогу регламентувати етапи, терміни, методи адаптації на підприємстві. Запропоновано алгоритм реалізації такої програми адаптації.

Ключові слова: персонал, професійна адаптація, програма адаптації, управління процесом адаптації, наставництво.

Гетьман О.А., Редько В.А. ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье исследованы особенности организации системы адаптации персонала на предприятиях пищевой промышленности. Охарактеризованы виды, направления и цели адаптации персонала. Исследован процесс адаптации персонала на примере ЗАО «Кондитерская фабрика «А.В.К.» г. Днепр». Осуществлен SWOT-анализ процесса адаптации персонала предприятия. Обоснована разработка программы адаптации, которая позволит регламентировать этапы, сроки, методы адаптации на предприятии. Предложен алгоритм реализации такой программы адаптации.

Ключевые слова: персонал, профессиональная адаптация, программа адаптации, управление процессом адаптации, наставничество.

Getman O.O., Red'ko V.A. FEATURES OF THE ADAPTATION PROGRAMS DEVELOPMENT FOR THE STAFF AT FOOD INDUSTRY'S ENTERPRISES

Organizational features of the staff adaptation system at the food industry enterprises are investigated in our article. The types, directions and goals of staff adaptation are characterized. The process of staff adaptation was studied using the example of the CJSC “Confectionary Factory AVK Dnepr”. SWOT-analysis of the staff adaptation process of the enterprise was carried out. The development of an adaptation program is substantiated; this program will allow regulating the stages, timing and adaptation methods at the enterprise. An algorithm for implementing such an adaptation program is proposed.

Keywords: staff, professional adaptation, adaptation program, adaptation process management, mentoring.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних ринкових умовах кадрова політика будь-якого підприємства має задовольняти вимогам обох сторін соціально-трудових відносин – роботодавців і найманих працівників – і сприяти ефективному досягненню їх обопільних цілей у процесі соціально-трудової взаємодії. Сьогодні вже не є секретом, що основою успішного функціонування будь-якого підприємства є лояльний працівник. Звісно, запорука формування лояльності працівників до роботодавця починається з процесу адаптації персоналу. Приходячи на підприємство і починаючи трудову діяльність, працівник має певні цілі, потреби, установки поведінки і певні вимоги й очікування від нової роботи, сформовані уявлення про її зміст, умови і оплату праці. Своєю чергою, роботодавець має сформовані вимоги до працівника за освітньо-кваліфікаційними і компетентнісними характеристиками, вимоги до його рівня продуктивності і дотримання трудової дисципліни. Керівництво очікує виконання працівником правил внутрішнього трудового розпорядку, соціальних норм і дотримання традицій, що склалися на підприємстві. Отже, введення нового працівника до функціонуючої системи є актуальним питан-

© Гетьман О.О., Редько В.А.

ням, вирішення якого спрямоване на встановлення взаємодії та інтеграції інтересів – працівника та роботодавця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми адаптації персоналу на підприємстві та її вплив на ефективність роботи персоналу в різних аспектах розглядалася в наукових публікаціях Ю.В. Мирошниченко та А.В. Лобенко [1], А.В. Черкаського [2], Д.В. Василичева та В.А. Мирошниченка [3], Н.М. Польової та Я.О. Кулик [4], В.В. Овсяннікової [5], Б.С. Оноприйчука та А.В. Кислова [6], Г.В. Ангелова та А.В. Черкаського [7], О.В. Харчишиної [8], І.О. Волкової [9], О.О. Гетьман та Н.В. Петренчук [10] і багатьох інших авторів. У своїх роботах вони розглядали сутність процесів адаптації, їх типологію і шляхи прискорення її протікання. На думку вітчизняних авторів, основна проблема сучасного менеджменту персоналу полягає у недостатньому приділенні уваги керівниками підприємств даному процесу. Отже, перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі має стати опрацювання дієвих механізмів, які відображатимуть галузевий підхід до здійснення адаптаційних програм для працівників, зважаючи на особливості бізнес-процесів підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі аналізу останніх публікацій можна стверджувати, що недостатньо дослідженими залишаються питання адаптації персоналу на вітчизняних підприємствах харчової промисловості. Водночас слід зазначити, що формування механізму адаптації на підприємствах харчової промисловості має прагнути до уніфікації для досягнення стратегічних цілей підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні особливостей адаптаційних процесів на підприємствах харчової промисловості та розробленні програми поліпшення адаптації для різних категорій персоналу. Для реалізації поставленої мети слід вирішити такі завдання:

– дослідити теоретичні основи процесів адаптації персоналу на вітчизняних підприємствах у цілому;

– проаналізувати стан механізму адаптації персоналу на підприємствах харчової промисловості;

– вдосконалити програму адаптації персоналу на харчових підприємствах (зокрема, на прикладі кондитерської галузі).

Виклад основного матеріалу дослідження. З усіх вивчених нами змістовних понять підтримуємо думку Ю.В. Мирошниченко та А.В. Лобенко, які розуміють адаптацію персоналу як процес зміни поведінки індивідуума під впливом інструментів менеджменту, результатом якого є освоєння, пізнання та пристосування до умов внутрішнього середовища організації [1]. З практичної позиції професійна адаптація – система заходів, які сприяють професійному становленню працівника, формуванню у нього певних соціальних і професійних якостей, установок і потреб до активної творчої праці, досягненню вищого рівня професіоналізму. Щоб згладити проблеми адаптації, сучасні компанії розробляють і застосовують методики, спрямовані на максимально швидке й ефективне включення нового працівника в ділове життя підприємства.

Механізми адаптації персоналу, на думку А.В. Черкаського, мають полегшити входження нових співробітників у життя організації, допомогти їм виховати і прийняти такі цінності і життєві орієнтири, які допомогли б їм знайти своє місце в колективі [2]. Цілком підтримуючи думку науковця, вважаємо, що такі механізми повинні втілювати у життя структурні підрозділи підприємства, що відповідають за процеси адаптації (наприклад, підрозділи з навчання персоналу). Ефективними заходами, результативність яких уже підтверджена практикою, є проведення семінарів і тренінгів, націлених на зняття психофізіологічних і організаційних перешкод, що заважають повноцінно брати участь у роботі і співіснувати у трудовому колективі. Через систему оцінки персоналу кадровики контролюють хід адаптаційних процесів.

Управління процесом адаптації здійснюється співробітниками, які відповідають за пошук, підбір та адаптацію персоналу, а також керівниками відповідних структурних підрозділів (куди направляються стажери) і певними наставниками. Їх головним завданням є організація максимально ефективного та комфортного входження в посаду потенційного працівника, про що йдеться в дослідженні Д.В. Василичева та В.А. Мирошниченка [3].

Для аналізу всіх сторін адаптації персоналу в організації доречно зупинитися на видах адаптації. Найбільш поширеною є типологія адаптації за змістом. Розрізняють декілька видів адаптації, які представлені на рис. 1.

Організаційна адаптація заснована на ознайомленні співробітника з посадовою інструкцією і розумінні місця його посади в організаційній структурі підприємства і ролі у виробничому процесі.

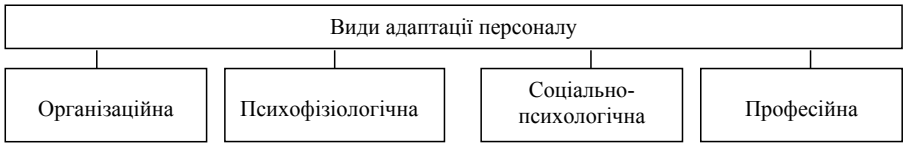


Рис. 1. Змістовна типологія адаптації персоналу

Джерело: розроблено авторами на основі [1–4]

Психофізіологічна адаптація – процес освоєння необхідних для працівників умов під час трудових процесів. За сучасних умов швидкого старіння техніки і технологій відповідно швидко змінюються санітарно-гігієнічні норми виробничої обстановки, що потребує забезпечення працівникам санітарно-гігієнічного комфорту, ритмів праці, зручності робочого місця тощо, про що слід погодилися з обґрунтуваннями Н.М. Польової та Я.О. Кулик [4].

Соціально-психологічна адаптація персоналу передбачає заходи органічного вливання в новий колектив, пристосування до керівництва, колег, до сформованих на підприємстві норм і правил поведінки.

Професійна адаптація передбачає оволодіння новим працівником спеціальністю, набуття необхідних компетенцій і умінь. Вона залежить від навченості новачка, рівня підготовки його робочого місця і забезпечення необхідними робочими матеріалами. Слід зазначити, що застосування професійної та психологічної адаптації в комплексі веде до успішного завершення випробувального терміну нового працівника й економії витрат на пошук, навчання та оцінку персоналу.

У роботі В.В. Овсяннікової запропонована класифікація за напрямами адаптації персоналу: первинна і вторинна [5]. Причому під первинною адаптацією автор розуміє пристосування молодих кадрів, що не мають досвіду професійної діяльності (випускники навчальних закладів різного рівня акредитації) до умов підприємства; під вторинною адаптацією – пристосування фахівців, що мають досвід професійної діяльності (наприклад, у разі переходу до рангу керівника). З такою класифікацією ми цілком погоджуємося.

Слід зазначити, що в умовах формування й функціонування ринку праці зростає роль вторинної адаптації. З іншого боку, вітчизняним кадровим службам необхідно звернутися до досвіду зарубіжних фірм, які приділяють підвищену увагу первинній адаптації молодих співробітників. Ця категорія працівників потребує особливої турботи про них із боку адміністрації [5].

Залежно від цих двох напрямів адаптації персоналу виділяються цілі адаптації персоналу, які найліпше визначено в роботі Б.С. Оноприйчука та А.В. Кислова (рис. 2) [6]. У цілому адаптація персоналу має таку вагому перевагу, як економія часу роботодавця та працівника за рахунок швидкого входження нового співробітника в посаду.

Таким чином, адаптація персоналу є фундаментом ефективної діяльності підприємства, оскільки за умов її ефективного проходження формується безліч переваг для працівників та підприємства у цілому.

Для успішного входження працівника в посаду на підприємствах харчової промисловості повинна активно діяти і впроваджуватися система адаптації персоналу, яка включає в себе не тільки пакет нормативних документів, що регламентують порядок заходів з адаптації нового співробітника. Це передусім люди, заради яких здійснюються адаптаційні заходи. У процес адаптації включено також і тих, хто безпосередньо допомагає новому співробітнику увійти в підприємство, а також тих, хто цей процес організовує і контролює. Не останню роль у цьому процесі відіграють, звичайно ж, інструменти, які вони використовують у своїй роботі, на широкому застосуванні яких поставили акцент Г.В. Ангелов та А.В. Черкаський [7].

Вітчизняні підприємства харчової промисловості, які сформували системи навчання та розвитку персоналу, використовують різні методи й інструменти адаптації персоналу: окремі вступні навчальні програми, стажування, кадровий резерв, наставництво, коучинг, кураторство. Використання широких можливостей системи поширення знань, зокрема впровадження наставництва, підвищення кваліфікації (у тому числі на робочому місці), є частиною загальної організаційної культури підприємства. Здійснення таких заходів підвищує якість персоналу й ефективність комунікацій, мотивує персонал до продуктивної праці, підвищує лояльність працівників до підприємства, на чому правильно акцентує увагу О.В. Харчишина [8].



Рис. 2. Детермінація цілей адаптації персоналу

Джерело: систематизовано авторами на основі [6]

У статті І.О. Волкової зазначено, що програма адаптації є рухом до дії, що дає змогу підвищити ефективність роботи самих наставників, збільшити їх зацікавленість в якісному проходженні новим співробітником адаптації. З іншого боку, вона сприяє розвитку у нових співробітників позитивного ставлення до роботи, дає їм можливість швидко досягти запланованих показників, заощадити час керівників підрозділу на навчання нових співробітників, підвищити якість підготовки і кваліфікації персоналу [9].

У роботі О.О. Гетьман та Н.В. Петренчук запропоновано комплексний механізм підбору, найму й адаптації персоналу, який забезпечує послідовне здійснення кожного етапу – від виникнення кількісно-якісної потреби в персоналі до моменту визначення ефективності кожної з указаних підсистем. Опираючись на дослідження, вважаємо за необхідне сформулювати власне бачення вирішення адаптаційних проблем під час введення в посаду кандидата, враховуючи специфіку здійснюваних ним бізнес-процесів [10].

Як успішний приклад реалізації адаптаційної програми розглянемо характерне підприємство харчової промисловості (кондитерської галузі). ПрАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» – один із лідерів ринку кондитерської продукції в Україні, що входить до трійки найбільших кондитерських брендів України і в топ-100 світових брендів. Компанія успішно розвивається понад 25 років [11].

Компанія «А.В.К» експортує продукцію у більше ніж 20 країн світу, серед яких – Німеччина, Англія, Латвія та Ізраїль. У світовому рейтингу кондитерів у 2015 р. компанія посіла 59-е місце. Площа фабрики – 14 639 кв. м. Кількість співробітників – 1 964 особи. Потужність фабрики – 66 200 т продукції на рік.

Для надання допомоги новим співробітникам у набутті професійних навичок, прискорення процесу їх професійної адаптації до умов трудової діяльності, розвитку здібностей самостійно й якісно виконувати свої посадові обов'язки розроблено Положення про адаптацію. Для швидкого й ефективного входження нового співробітника в робоче оточення дирекція з персоналу ПрАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпро» в перший день представляє його колегам, надає путівник нового співробітника і протягом кількох тижнів улаштовує зустрічі з представниками різних відділів, які знайомлять нового працівника з різними напрямами роботи, правилами і процедурами [11].

Процес адаптації персоналу ПрАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпро» проходить в чотири етапи (рис. 3).

На основі наведених факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства нами була складена матриця SWOT-аналізу, де відображаються сильні та слабкі сторони процесу адаптації персоналу у ПрАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпро», а також можливості й загрози (табл. 1).

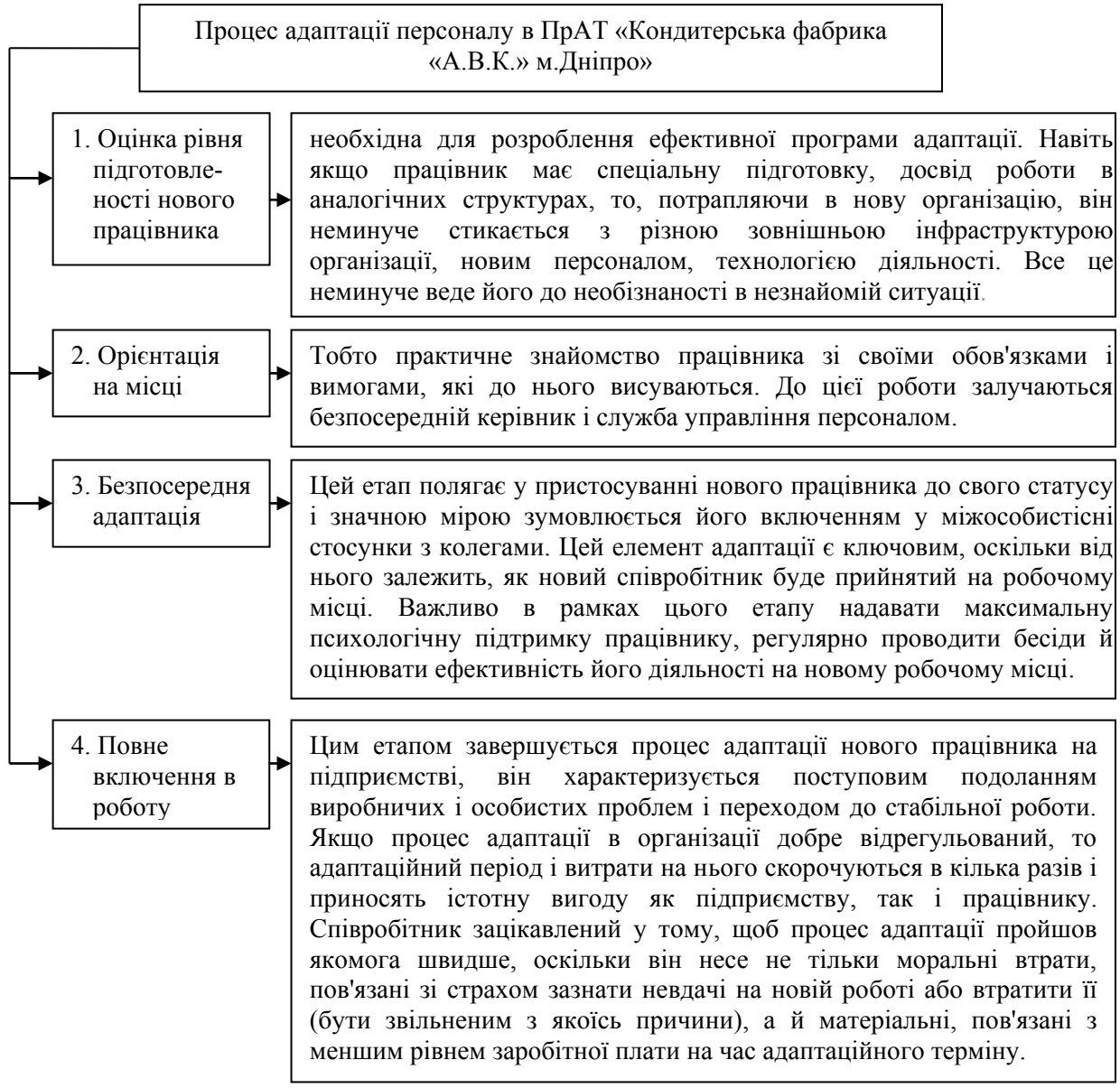


Рис. 3. Процес адаптації персоналу в ПрАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпро»

Джерело: розроблено авторами на основі [11]

Отже, на досліджуваному підприємстві проводяться заходи щодо адаптації персоналу, але процес їх проведення, терміни й обсяг не регламентовані і не закріплені документально. Постає питання про необхідність розроблення програми адаптації, яка б регламентувала етапи, терміни, заходи та методи адаптації в організації.

Під час розроблення такої програми нами зроблено акцент на особливостях організаційної структури, чисельності персоналу, ієрархії підпорядкованості, прийнятих нормах внутрішньої взаємодії між членами трудового колективу, контактах із зовнішніми клієнтами.

Практика показує, що успішна програма адаптації персоналу сприяє створенню високомотивованого трудового колективу до виконання завдань, що стоять перед підприємством [12].

Пропонована нами програма має складатися з двох частин: загальної та індивідуальної. У загальній частині працівника знайомлять з організаційно-адміністративними елементами адаптації, в індивідуальній – працівник отримує конкретні знання про свою посаду, обов'язки, відповідальність тощо.

Програма адаптації на підприємстві складатиметься з декількох етапів, кожен з яких передбачає виконання певних завдань, які,

Таблиця 1

SWOT-аналіз процесу адаптації персоналу в ПрАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» м. Дніпро»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Наявність Положення про адаптацію персоналу підприємства. 2. Розуміння та усвідомлена потреба в необхідності проведення адаптації з боку працівників. 3. Встановлений порядок проведення адаптації. 4. Створено інститут наставництва – досвід керівництва для перспективних фахівців, виділених в кадровий резерв, поступова їх адаптація до керівної посади.	1. Типовий підхід до адаптації працівників усіх категорій. 2. Застосування одного методу адаптації працівників – наставництва (коучингу). 3. Відсутність контролю над перебігом процесу адаптації.
Загрози	**Можливості**
1. Відсутність комплексної програми адаптації персоналу. 2. Відсутність конкретних програм адаптації, спрямованих окремо на конкретні категорії робітників, фахівців та службовців.	1. Прискорення процесу входження нового працівника в посаду. 2. Економія витрат на пошук нових фахівців. 3. Зниження плинності кадрів і пов'язаних із нею фінансових утрат. 4. Досягнення необхідної ефективності роботи в короткі терміни. 5. Зменшення кількості можливих помилок, пов'язаних із включенням у роботу. 6. Освоєння ним основних вимог корпоративної культури і правил поведінки.

Джерело: розроблено авторами на основі [11]

своєю чергою, закріплені за тим чи іншим відповідальним учасником процедури.

1-й етап. Загальні положення. На даному етапі відбуватиметься представлення новачка працівникам підприємства, організація його робочого місця, призначення куратора (наставника), документальне оформлення.

2-й етап. Програма роботи зі співробітником на період випробувального терміну. Цей етап включатиме теоретичну підготовку до основної роботи, знайомство безпосередньо з функціональними обов'язками та вимогами. Тут же визначатимуться критерії проходження випробувального терміну; безпосереднім керівником складатиметься план роботи на випробувальний термін; буде затверджено календар зустрічей із менеджером із персоналу, який проводитиме соціометрію і надаватиме загальний висновок разом із результатом соціометрії.

3-й етап. План уведення в посаду. На цьому етапі менеджер із персоналу знайомитиме працівника з історією підприємства, його структурою, місією, цілями і завданнями, продукцією, нормами, порядками, правилами корпоративної культури. Крім того, працівника мають познайомити з керівником структурного підрозділу, де він працюватиме. На цьому етапі уточняються роль і значення відділу в структурі і діяльності компанії. Працівника знайомлять із колегами і робочим місцем, із працівниками інших відділів, з якими він буде взаємодіяти за родом виконуваних обов'язків.

4-й етап. Ухвалення рішення про проходження випробувального терміну. На цьому етапі підбиватимуться підсумки роботи нового працівника, аналізуються його сильні і слабкі сторони, успіхи і невдачі, буде прийматися рішення щодо його подальшої долі – чи пройшов він успішно випробувальний термін і залишається працювати, чи не виправдав очікувань керівництва і йде з компанії.

5-й етап. Оформлення у відділі кадрів. Оформлення документів у відділі кадрів відповідно до Положення про прийом на роботу в організацію.

Запропонований алгоритм реалізації програми адаптації дасть можливість підвищити ефективність роботи наставників, збільшити їх зацікавленість в якісному проходженні новим працівником процесу адаптації. З іншого боку, програма дасть змогу розвинути у нових працівників позитивне ставлення до роботи, дасть їм можливість швидше досягти запланованих показників, заощадити час керівників підрозділу на навчання нових працівників, підвищити якість підготовки і кваліфікацію пер-

соналу. До того ж запропонована програма може претендувати на універсальність і може бути запропонованою для впровадження як результат успішного досвіду на інших підприємствах харчової галузі промисловості.

Висновки з цього дослідження. У ході проведеного нами дослідження встановлено, що система адаптації персоналу підприємства дає змогу швидко й ефективно адаптувати працівника до нової посади та максимально розкрити його можливості. Коректно організована процедура адаптації формує у працівника лояльність до підприємства, мотивує його на тривалу співпрацю, на пошук активно імплементованих у діяльність підприємства цілей працівника, які мають корелювати зі стратегічними цілями підприємства.

Запропонована програма адаптації є уніфікованою й органічно вписується в систему управління персоналом будь-якого підприємства, завдяки чому може бути успішно використаною на практиці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мирошниченко Ю.В. Адаптація персоналу: досвід зарубіжних та вітчизняних підприємств / Ю.В. Мирошниченко, А.В. Лобенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 1(2). – С. 27.

2. Черкаський А.В. Деякі аспекти взаємовпливу ціннісних орієнтацій та структури міжособистісних відносин у сучасному колективі / А.В. Черкаський // Актуальні проблеми психології. – 2013. – Т. XIV. – Ч. 6. – С. 469–476.

3. Василичев Д.В. Організація процесу адаптації персоналу на підприємстві / Д.В. Василичев, В.А. Мирошниченко // Економіка і організація управління. – 2014. – № 4(20). – С. 44–50.

4. Польова Н.М. Управління адаптацією нових працівників / Н.М. Польова, Я.О. Кулик // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 12. – С. 47–50.

5. Овсяннікова В.В. Проблеми психологічної адаптації персоналу організації / В.В. Овсяннікова // Проблеми сучасної психології. – 2013. – № 2. – С. 85–91.

6. Оноприйчук Б.С. Основные цели и этапы адаптации персонала в организации / Б.С. Оноприйчук, А.В. Кислов // Социальные науки. – 2014. – № 1. – С. 11.

7. Ангелов Г.В. Социально-психологические механизмы адаптации специалистов на предприятиях пищевой отрасли / Г.В. Ангелов, А.В. Черкасский // Економіка харчової промисловості. – 2016. – Т. 8. – № 2. – С. 76–80.

8. Харчишина О.В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості : [монографія] / О.В. Харчишина. – Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – 289 с.

9. Волкова И.А. Адаптация персонала как способ формирования кадровой политики организации / И.А. Волкова // Концепт. – 2017. – № 1. – С. 1–5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-koncept.ru/2017/470001.htm.

10. Гетьман О.О. Організаційні механізми підбору, найму та адаптації персоналу / О.О. Гетьман, Н.В. Петренчук // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2014. – Вип. 19(2). – С. 30–34.

11. Кадрова політика АВК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avk.ua/ua/uk/career/steps.

12. Процесс адаптации сотрудника [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hr-portal.ru/article/process-adaptacii-sotrudnika.

УДК 64.044.24

Значення соціальних послуг для реалізації державних соціальних гарантій та зобов'язань перед особами похилого віку в Україні

Горемикіна Ю.В.
кандидат економічних наук
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Статтю присвячено актуальним питанням соціального обслуговування осіб похилого віку в Україні. Окреслено роль та місце, які займають соціальні послуги серед державних соціальних гарантій і зобов'язань для громадян похилого віку. Досліджено сучасний стан та специфіку роботи мережі державних закладів, що надають соціальні послуги особам похилого віку.

Ключові слова: особи похилого віку, соціальні послуги, державні соціальні гарантії та зобов'язання, територіальні центри соціального обслуговування, хосписи, соціально-побутові послуги.

Горемыкина Ю.В. ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД ЛИЦАМИ ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам социального обслуживания пожилых людей в Украине. Определены роль и место, которые занимают социальные услуги среди государственных социальных гарантий и обязательств для граждан пожилого возраста. Исследуются современное состояние и специфика работы сети государственных учреждений, оказывающих социальные услуги лицам пожилого возраста.

Ключевые слова: лица пожилого возраста, социальные услуги, государственные социальные гарантии и обязательства, территориальные центры социального обслуживания, хосписы, социально-бытовые услуги.

Horemykina Yu.V. VALUE OF SOCIAL SERVICES FOR THE IMPLEMENTATION OF THE STATE SOCIAL GUARANTEES AND COMMITMENTS TO OLDER PERSONS IN UKRAINE

This article is devoted to the actual issues of social services for elderly people in Ukraine. The role and place occupied by social services among the state social guarantees and commitments for the persons of old age are outlined by the author. The present state and specifics of the network of state institutions providing social services to the persons of old age are investigated in the article.

Keywords: persons of old age (older persons), social services, state social guarantees and commitments, territorial centers of social services, hospices, domestic services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим проявом соціальної відповідальності сучасної держави є дотримання гарантій та виконання соціальних зобов'язань стосовно громадян похилого віку. Забезпечуючи реалізацію принципів солідарності поколінь та гуманності у життєдіяльності суспільства на своїй території, поважаючи внесок, зроблений старшими поколіннями у розвиток країни, держава створює умови, за яких особи, що дожили до похилого віку, можуть розраховувати на підтримку і допомогу. Такі підтримка і допомога означають і надання соціальних послуг особам похилого віку. Люди похилого віку – одна з найбільш чисельних категорій отримувачів соціальних послуг в Україні, що зумовлюється як особливостями самого періоду життя цих людей, так і збільшенням у структурі населення осіб віком 65 років і старше. Згідно з даними Державної служби статистики України, ці зміни в структурі населення помітні навіть за останні п'ять років: станом на 1 січня 2012 р. частка осіб віком понад 65 років у загальній структурі населення України становила 15,2% [1], а станом на 1 січня 2017 р. вона збільшилася до 16,2 % [2]. Прогнозовано, що в 2025 р. частка населення України віком понад 65 років зросте до 21% [3, с. 17]. В Україні швидке старіння населення загострюється проблемами низького рівня життя громадян та складністю сучасних ринкових відносин. Соціальні послуги покликані пом'якшити становище осіб похилого віку, яке для багатьох із них характеризується поєднанням погіршення стану здоров'я та матеріальної скрути.

Станом на 1 січня 2017 р. в Україні було виявлено 1 214 925 громадян похилого віку, які перебували у складних життєвих обставинах і потребували соціального обслуговування, з

© Горемикіна Ю.В.

них 418 377 громадян мали потребу в обслуговуванні відділеннями соціальної допомоги вдома, 358 624 – у відділеннях соціально-побутової адаптації, 988 77 – у відділеннях соціально-медичних послуг, 9 174 – у стаціонарних відділеннях для постійного або тимчасового проживання, 59 683 громадянина – в інших підрозділах. Водночас 270 190 громадян похилого віку потребували організації надання адресної грошової та натуральної допомоги [4]. Отже, наведені дані свідчать про надзвичайну актуальність досліджень, присвячених питанням надання соціальних послуг особам похилого віку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти соціального обслуговування населення у своїх працях висвітлювали вітчизняні і зарубіжні наукоці: О. Макарова, В. Саріогло, К. Дубич, Т. Семигіна, Т. Кіча, О. Давидюк, Т. Міщенко, О. Тищенко, О. Вакуленко, Т. Калашнікова, Н. Булейн, С. Крупа, М. Дімітрова, П. Романов, Р. Тофтісова-Матерон, О. Ярська-Смірнова, А. Гоней. На проблематиці соціального захисту та соціального обслуговування осіб похилого віку фокусуються у своїх дослідженнях Н. Кабаченко, О. Стефанова, І. Савельчук, Н. Галіяш, О. Россошанський, Р. Сопко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий інтерес до тематики соціальних послуг, які надаються особам похилого віку, роль та місце цих послуг серед державних соціальних гаратній та зобов'янь залишаються розкритими недостатньо. Дослідження даного питання сприятиме розробленню ефективних заходів соціальної політики, спрямованих на підтримку літніх громадян.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ролі і місця соціальних послуг серед державних соціальних гаратній та зобов'янь для літніх громадян та аналіз актуального стану функіонування мережі закладів, які надають соціальні послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними рамковими документами, які регламентують державні соціальні гарантії та зобов'язання щодо осіб похилого віку і формують політику стосовно цих осіб на загальнодержавному рівні, є закони України «Про пенсійне забезпечення», «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій», «Про реабілітацію жертв політичних репресій в Україні», «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні», «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», «Про жертви нацистських переслідувань», «Про соціальний захист дітей війни», «Про соціальні послуги». Таким чином, державні соціальні гарантії та зобов'язання, що надаються особам похилого віку, можна умовно поділити на соціальне страхування, яке представлене пенсійним забезпеченням, соціальні виплати і допомоги, надання соціальних пільг, соціальне обслуговування. Серед державних соціальних гарантій і зобов'язань, передбачених для осіб похилого віку, особливу роль відіграють соціальні послуги (які можуть надаватися у формі матеріальної допомоги або соціального обслуговування), у зв'язку зі значними змінами обсягу і характеру побутових та медичних потреб, характерних для літнього віку.

Зважаючи на роль соціальних послуг у забезпеченні державних соціальних гарантій та зобов'язань перед особами похилого віку, науковці пропонують віділяти таку окрему функцію державних органів влади, як державне управління у сфері надання соціальних послуг особам похилого віку, тобто діяльність держави, що здійснюється органами державної влади для забезпечення умов щодо розроблення та виконання законодавчих актів, власних рішень і завдань, спрямованих на раціональне та ефективне використання наявних ресурсів для забезпечення соціальних прав і гарантій осіб похилого віку [5, с. 13]. Для задоволення потреб осіб літнього віку у соціальних послугах різних видів і виконання соціальних гарантій та зобов'язань перед відповідною категорією населення держава організовує функціонування мережі закладів соціального обслуговування, де особи похилого віку можуть отримати комплекс соціальних послуг. Діяльність державних закладів соціального обслуговування координується Міністерством соціальної політики та Міністерством охорони здоров'я України (рис. 1). Заклади соціального обслуговування для осіб похилого віку підпорядковуються як безпосередньо Міністерству соціальної політики або Міністерству охорони здоров'я так, і, наприклад, міській чи обласній раді (іншому органу місцевого самоврядування) або державній адміністрації населеного пункту, але завжди їхня робота певним чином контролюється одним зі згаданих міністерств.

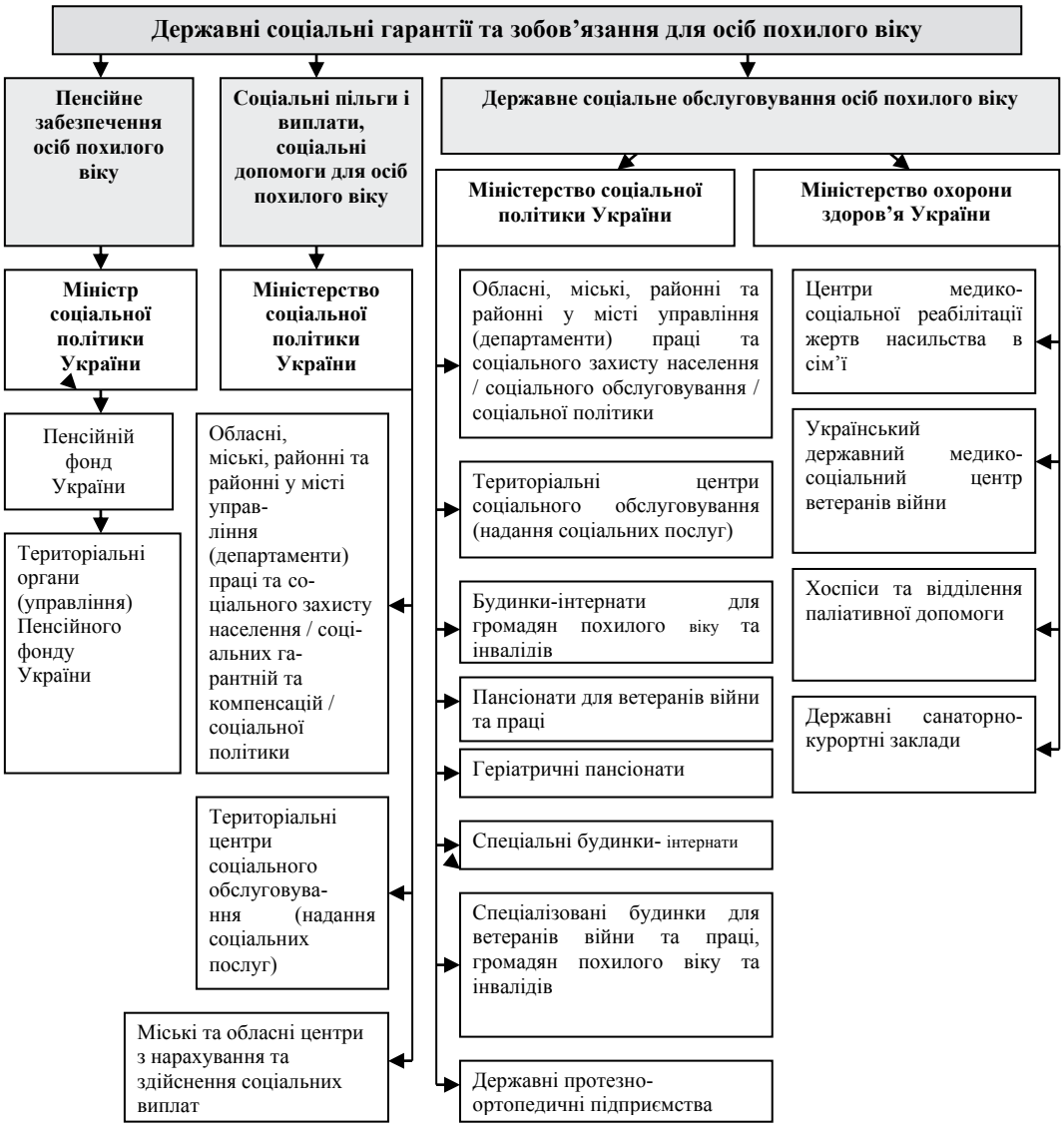


Рис. 1. Мережа державних закладів, які забезпечують виконання соціальних гарантій та зобов'язань для осіб похилого віку (за міністерствами, що координують діяльність закладів)

Джерело : складено автором

Окрім того, держава виконує соціальні гарантії та зобов'язання перед громадянами похилого віку і через функціонування закладів, які забезпечують призначення та виплату пенсій (Пенсійний фонд України і його територіальні органи), надання соціальних допомог, призначення соціальних пільг та виплат (Департаменти та управління праці та соціального захисту, територіальні центри соціального обслуговування, центри з нарахування та здійснення соціальних виплат). Робота цих закладів координується Міністерством соціальної політики або Міністром соціальної політики як у випадку з Пенсійним фондом, який, маючи статус центрального органу виконавчої влади, координується у своїй діяльності Кабінетом Міністрів України через міністра соціальної політики (рис. 1). Заклади, де особам похилого віку надають соціальні допомоги, призначають соціальні пільги та виплати, зазвичай підпорядковуються міським чи обласним радам або державним адміністраціям чи відповідним департаментам у їх складі, однак їхня робота повинна бути узгодженою з Міністерством соціальної політики.

Закони України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні», «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», «Про соціальні послуги» визначають, що до сегменту державних соціальних послуг, які надаються особам похилого віку,

належать: соціально-побутові, соціально-медичні, психологічні, юридичні, матеріальна допомога (соціально-економічні), інші послуги, пов'язані із соціальною адаптацією та реабілітацією. Крім того, останнім часом популярності набирають соціально-педагогічні послуги для людей похилого віку у зв'язку появою поняття «геронтоосвіта» як засобу підтримання інтелектуальної активності. Однак, на нашу думку, такі послуги, навіть ураховуючи суттєвий позитивний ефект від їх упровадження, як для осіб похилого віку, так і для суспільства у цілому, належать не до базових державних соціальних гарантій та зобов'язань перед людьми похилого віку, які повинні виконуватися за будь-яких умов, а до додаткових, що можуть впроваджуватися за наявності відповідних ресурсів. Усі перераховані види соціальних послуг надаються закладами, представленими на рис. 1.

Окремі дані про кількість державних закладів, які надають соціальні послуги особам похилого віку в Україні, можна знайти в різних джерелах. Зокрема, Державна служба статистики наводить дані щодо кількості деяких закладів. Так, на кінець 2016 р. в Україні функціонувало 65 будинків-інтернатів для людей похилого віку та інвалідів, 27 пансіонатів для ветеранів війни та праці, 3 спеціальні будинки-інтернати, 664 територіальних центри соціального обслуговування (надання соціальних послуг), у них – 2 465 відділень [4]. За інформацією громадської організації «Українська ліга розвитку паліативної та хоспісної допомоги», у 2016 р. в Україні діяло 7 хоспісів, 2 центри та 60 самостійних відділень паліативної допомоги [6]. Більшість із цих закладів є державними. Згідно з даними Міністерства охорони здоров'я, у 2015 р. в державі працювало 25 бюджетних цілорічних санаторіїв для дорослих структури МОЗ [7]. Дослідження питання дотримання в Україні державних гарантій та виконання соціальних зобов'язань щодо осіб похилого призводить до необхідності розгляду специфіки діяльності закладів, у яких громадяни похилого віку можуть отримувати державні соціальні послуги.

Обласні, міські, районні та районні у місті управління (департаменти) праці та соціального захисту населення (соціального обслуговування, соціальної політики) являють собою структурні підрозділи відповідних державних адміністрацій або комітетів відповідних органів місцевого самоврядування, які реалізують державну політику у сфері соціального захисту населення та соціально-трудових відносин: створюють умови для безпечної життєдіяльності, ефективного використання трудових ресурсів, дотримання законодавства про працю та соціальний захист населення, забезпечують у межах своїх повноважень охорону і належні умови праці, зайнятості, пенсійного забезпечення, соціального обслуговування громадян. Здійснюючи соціальне обслуговування громадян похилого віку та надання їм соціальної допомоги або виплат управління (департаменти) праці та соціального захисту населення (соціального обслуговування), залежно від рівня та підпорядкування можуть провадити такі заходи, як: організація санаторно-куротного лікування і матеріально-побутового обслуговування ветеранів війни та праці, влаштування літніх громадян до будинків-інтернатів (пансіонатів), підготовка документів для забезпечення осіб похилого віку протезно-ортопедичними виробами та технічним засобами реабілітації або документів для призначення окремих видів допомоги та (або) виплат, інформування та консультування щодо актуальних питань соціального захисту.

Територіальні центри обслуговування (надання соціальних послуг) – це спеціальні бюджетні установи, що здійснюють соціальне обслуговування (надання соціальних послуг) осіб літнього віку, інвалідів, одиноких, непрацездатних громадян та інших соціально незахищених категорій осіб, які опинилися у складних життєвих обставинах і потребують сторонньої допомоги, за місцем проживання в умовах стаціонарного, тимчасового або денного перебування для забезпечення і (або) підтримки життєдіяльності та соціальної активності зазначених категорій громадян. Діяльність територіальних центрів в Україні регламентується Типовим положення про територіальний центр соціального обслуговування (надання соціальних послуг). У територіальному центрі можуть утворюватися такі структурні підрозділи: 1) відділення (не менш як два різного спрямування) соціальної допомоги вдома; денного перебування; стаціонарного догляду для постійного або тимчасового проживання; організації надання адресної натуральної та грошової допомоги; 2) інші підрозділи, діяльність яких спрямована на здійснення соціального обслуговування (надання соціальних послуг) відповідним категоріям громадянам [8].

Робота територіальних центрів охоплює надання особам похилого віку до 40 різних видів соціальних послуг, серед яких: виклик

лікаря, відвідування хворих отримувачів соціальних послуг в закладах охорони здоров'я, придбання та доставка медикаментів, здійснення лікувально-оздоровчих, профілактичних заходів та соціально-психологічної реабілітації, супроводження під час відвідування лікаря та госпіталізації, консультування у лікарів та інших спеціалістів, організація надання різних видів протезно-ортопедичної допомоги, допомога в оформленні документів, надання послуг хімчистки, ремонту одягу та взуття, побутової техніки, перукарських послуг, приготування їжі, доставка гарячих обідів, організація харчування у їдальні територіального центру, придбання та доставка товарів із магазину або ринку за рахунок отримувачів, оплата платежів, читання вголос преси чи літератури, обробіток присадибних ділянок, здійснення вологого і сухого прибирання осель отримувачів, підтримання зв'язків підопічних з оточуючими та нормалізація стосунків із ними, організація дозвілля отримувачів та проведення бесід із ними, юридичні консультації та представництво інтересів у державних органах, інформаційні послуги, надання грошової та матеріальної допомоги. Протягом 2016 р. територіальні центри надали соціальні послуги 1 377 580 громадянам, з яких 226 939 осіб – це ветерани війни та інваліди війни, члени сімей загиблих, 465 513 осіб – діти війни, 340 060 осіб – ветерани праці [4]. Таким чином, серед мережі закладів, які надають соціальні послуги особам похилого віку, на територіальні центри соціального обслуговування припадає левова частка отримувачів соціальних послуг літнього віку.

Будинок-інтернат для громадян похилого віку та інвалідів (геріатричний пансіонат, пансіонат для ветеранів війни та праці) є стаціонарною соціально-медичною установою загального типу для постійного проживання громадян похилого віку, ветеранів війни та праці, інвалідів, які потребують стороннього догляду, побутового і медичного обслуговування. Робота будинків-інтернатів для громадян похилого віку та інвалідів (геріатричних пансіонатів, пансіонатів для ветеранів війни та праці) регулюється Типовим положенням про будинок-інтернат для громадян похилого віку та інвалідів, геріатричний пансіонат, пансіонат для ветеранів війни і праці [9]. У цих закладах особи похилого віку можуть отримати такі соціальні послуги, як: організація проживання, харчування, забезпечення одягом, взуттям, постільною білизною, м'яким і твердим інвентарем та столовим посудом, слуховими апаратами, окулярами, протезно-ортопедичними виробами, зубним протезуванням, спеціальними засобами пересування (крім моторизованих), медикаментами та життєво необхідними ліками відповідно до медичного висновку, комунально-побутове обслуговування, організація дозвілля, соціально-медичні послуги (лікувально-профілактичні заходи, консультативна допомога).

Спеціальний будинок-інтернат – це соціально-медична установа, призначена для постійного проживання звільнених осіб – громадян похилого віку, інвалідів I і II груп, які за станом здоров'я потребують стороннього догляду, побутового і медичного обслуговування. Основні засади функціонування спеціальних будинків-інтернатів визначені у Типовому положенні про спеціальний будинок-інтернат [10]. Перелік соціальних послуг, що надаються особам похилого віку у спеціальних будинках-інтернатах аналогічний до переліку соціальних послуг у будинках-інтернатах для громадян похилого віку та інвалідів, геріатричних пансіонатах, пансіонатах для ветеранів війни та праці.

Спеціалізований будинок для ветеранів війни та праці, громадян похилого віку та інвалідів є закладом соціального обслуговування, який утворюється органом місцевого самоврядування для постійного проживання ветеранів війни та праці, громадян похилого віку та інвалідів. Діяльність даної установи регламентує Типове положення про спеціалізований будинок для ветеранів війни та праці, громадян похилого віку та інвалідів [11].

Особливістю спеціалізованих будинків для ветеранів війни та праці, громадян похилого віку та інвалідів є те, що зазначені особи проживають в індивідуальних домогосподарствах, однак одержують необхідні послуги, у тому числі соціальні, у межах даного закладу. Такий підхід дає змогу громадянам похилого зберегти відносну самостійність та одночасно отримувати послуги з догляду. Фактично у спеціалізованих будинках-інтернатах для ветеранів війни та праці, громадян похилого віку та інвалідів особи похилого віку можуть отримувати той самий перелік соціальних послуг що й у звичайних будинках-інтернатах для громадян похилого віку чи територіальних центрах соціального обслуговування.

Державні протезно-ортопедичні підприємства є підприємствами, що розробляють, виробляють, реалізують, ремонтують засоби реабілітації (технічні та ін.), медичні вироби, призначені для відновлення або компенсації

втрачених чи порушених функцій організму людини. Дані підприємства в установленому порядку приймають замовлення від осіб з інвалідністю, осіб похилого віку, інших осіб незалежно від місця проживання (у тому числі й від осіб, які мешкають у будинках-інтернатах для громадян похилого віку, геріатричних пансіонатах і т. д.) на виготовлення конкретних засобів реабілітації. Міністерство соціальної політики оплачує державним протезно-ортопедичним підприємствам витрати на виготовлення та доставку відвідних виробів.

Центри медико-соціальної реабілітації жертв насильства являють собою державні заклади охорони здоров'я, де поміщаються жертви насильства в сім'ї (з їхньої згоди або на їхнє прохання) на підставі рішення медичної комісії центрів [12]. Відомо, що особи похилого віку мають певні ризики стати жертвами насильства у сім'ї. Якщо особа похилого віку зазнала насильства у сім'ї, їй будуть надані такі соціальні послуги: первинна медико-санітарна і психологічна допомога, окремі види психіатричної допомоги, юридичні консультації, інформаційні послуги.

Український державний медико-соціальний центр ветеранів війни є національним лікувальним закладом, що надає лікувальну, реабілітаційну та соціальну допомогу ветеранам війни: учасникам бойових дій, інвалідам війни, учасникам війни та особам, на яких поширюється чинність Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту». Робота цього закладу регулюється Положенням про Український державний медико-соціальний центр ветеранів війни [13]. У центрі надаються такі соціальні послуги: організація проживання, реабілітація, протезування і ремонт протезних виробів, психологічні, консультативні та інформаційні послуги.

Хосписи та відділення паліативної допомоги являють собою заклади охорони здоров'я, призначені для цілодобового надання паліативної допомоги, догляду та психологічної, соціальної і духовної підтримки паліативним пацієнтам та членам їхніх родин. Відділення паліативної допомоги в Україні функціонують як структурні підрозділи хоспісів або як відокремлені підрозділи. Особи похилого віку, враховуючи стан їхнього здоров'я, нерідко можуть бути паліативними пацієнтами, котрі потребують специфічних медичних та соціальних послуг. У хоспісах та відділеннях паліативної допомоги вони можуть отримати такі соціальні послуги, як: організація проживання, забезпечення раціонального харчування, соціально-психологічні послуги (у тому числі забезпечення підтримки зв'язків з оточуючим середовищем, допомога у забезпеченні правового консультування пацієнтів та членів їх родини).

Санаторно-курортний заклад – це заклад охорони здоров'я, що забезпечує надання громадянам послуг лікувального, профілактичного та реабілітаційного характеру з використанням природних лікувальних ресурсів курортів (лікувальних грязей та озокериту, мінеральних та термальних вод, ропи лиманів та озер, природних комплексів із сприятливими для лікування умовами тощо) та із застосуванням фізіотерапевтичних методів, дієтотерапії, лікувальної фізкультури та інших методів санаторно-курортного лікування. Діяльність санаторно-курортних закладів регламентує «Загальне положення про санаторно-курортний заклад» [14]. У санаторно-курортних закладах громадянам, у тому числі й особам похилого віку, можуть надаватися такі соціальні послуги, як: реабілітаційні, організація проживання та харчування, консультації з приводу профілактики захворювань та здорового способу життя.

Отже, Україна володіє розгалуженою мережею закладів соціального обслуговування для громадян похилого віку, які надають низку соціальних послуг, що охоплюють усі основні аспекти життєдіяльності людини похилого віку. Водночас проблематика функціонування даної мережі є досить складною, оскільки стосується задоволення різноманітних специфічних потреб осіб похилого віку. Безперечно, для задоволення потреб осіб похилого віку необхідним є надання їм певної кількості соціальних послуг, встановленої якості. Разом із цим, дослідження останніх років відзначають недостатню кількість деяких видів закладів соціального обслуговування для літніх громадян у країні. Так, за оцінками авторів монографії «Населення України. Імперативи демографічного старіння», потреби населення похилого віку в соціально-побутовому обслуговуванні не задовольняються на 20,5%. При цьому, спираючись на дані опитування «Літні чоловіки та жінки в Україні: умови життя та соціальне самопочуття», проведеного центром «Соціальний моніторинг», зроблено висновок про недостатність наявної мережі територіальних центрів соціального обслуговування для задоволення зростаючих потреб населення та про необхідсть її розширення у майбутньому в поєднанні з посиленням інформування літніх людей щодо можливості

одержання допомоги центрів [15, с. 231].

За результатами згаданого опитування серед опитаних літніх осіб лише 9,8% жінок і 3,3% чоловіків, які проживають самотньо і потребують допомоги у виконанні хатньої роботи, зверталися до соціальних служб чи територіальних центрів соціального обслуговування. Лише серед осіб найстаршого віку частка тих, хто звертався до цих установ, є вагомою (наприклад, для жінок віком 75 років і старше вона становить 15,8%) Літні громадяни не звертаються за допомогою у побуті через різні причини: вважають це принизливим (22,3% опитаних жінок та 24,1% опитаних чоловіків), не довірять працівникам соціальних служб (19,1% жінок та 17,2% чоловіків), не вірять, що робота працівників соціальних служб доброякісна (16,2 % жінок та 17,2% чоловіків), не знають як це зробити (15,8% жінок та 15,5% чоловіків), уперше чують про таку можливість (15,1% жінок та 17,2% чоловіків), уважають, що за допомогу потрібно платити, а на це немає коштів (21,6% жінок та 13,8% чоловіків), відсутність центрів, де можна отримати допомогу за місцем проживання (8,6% жінок та 10,3% чоловіків), складність оформлення допомоги (10,4% жінок та 6,9% чоловіків) [15, с. 254].

Очевидно, що причини, з яких літні особи, які потребують соціально-побутового обслуговування, залишаються не охопленими ним, пов'язані не лише з особистими переконаннями респондентів, а й недостатньою поінформованістю про діяльність територіальних центрів соціального обслуговування та соціальних служб та недостатньою кількістю таких установ. Свідченням цього є те, що значний відсоток опитаних не знали, як отримати соціально-побутові послуги або взагалі вперше чули про цю можливість. Недовіра до працівників соціальних служб та невпевненість у якості їх роботи теж можуть бути викликані відсутністю інформації про цю роботу. Брак інформації призвів і до побоювань респондентів стосовно того, що за послуги доведеться платити і відмову у зв'язку із цим від звернень за допомогою, тоді як її надання на безоплатній основі гарантується державною. Помітний відсоток опитаних указав на відсутність закладів, де можна отримати соціально-побутові послуги за місцем проживання, що демонструє нестачу цих закладів у країні.

Складним сьогодні залишається і питання достатності закладів соціально-побутового обслуговування осіб похилого віку у сільській місцевості. Як правило, соціальні служби та територіальні центри соціального обслуговування розташовані в районних центрах і обслуговують села та малі міста районного центру. У самих селах і малих містах такі заклади часто відсутні. При цьому відстань між населеними пунктами може бути досить значною, а у поєднанні з проблемою транспортної інфраструктури виникає ситуація, за якої працівникам соціальних служб складно дістатися до отримувача щоб надати відповідні послуги. Можна припустити, що й рівень поінформованості осіб похилого віку про можливість отримання безоплатних соціально-побутових послуг у сільській місцевості є суттєво нижчим, ніж у великих містах. Вирішувати питання достатності закладів соціального обслуговування для задоволення потреб сільського населення похилого віку можна шляхом: створення додаткових територіальних центрів соціального обслуговування або соціальних служб чи нових стаціонарних відділень наявних закладів, які б розташовувалися в межах територіальної доступності; створення мобільних відділень територіальних центрів соціального обслуговування або соціальних служб, забезпечених власним автотранспортом; удосконалення транспортної інфраструктури. Кожний із цих шляхів вимагає залучення значних обсягів державного фінансування, тому розвиток мережі закладів надання соціальних послуг літнім громадянам залишається недостатнім.

Надзвичайно гострою проблемою в Україні є достатність хоспісів і відділень паліативної допомоги. Автори монографії [15, с. 232] вказують на наявність великого розриву між потребою у хоспісних ліжках і реальною їх кількістю. За розрахунками міжнародних експертів, потреба у хоспісних ліжках є більшою у 4–5 разів, і ще більша кількість пацієнтів у термінальній стадії захворювань потребують хоспісної допомоги вдома. Критичну недостатність хоспісів і відділень паліативної допомоги у державі відзначають і представники ГО «Українська ліга розвитку паліативної та хоспісної допомоги». За даними організації, наявні в Україні хоспіси та відділення паліативної допомоги забезпечують доступ пацієнтів до 1 500 стаціонарних паліативних ліжок за рекомендованої Всесвітньою організацією охорони здоров'я потреби у 3 500 ліжок. Потреба у паліативній допомозі в Україні задоволена лише на 25%. Окрім того, необхідним є створення у кожному регіоні країни центрального закладу надання паліативної допомоги, на базі якого мають функціонувати

виїзні служби, що надаватимуть консультації лікарям, співпрацюватимуть із палатами паліативної допомоги та готуватимуть фахівців у цій сфері [6].

Виходячи з викладеного, не викликає сумнівів необхідність створення нових хоспісів і відділень паліативної допомоги та залучення до цього процесу вітчизняних недержавних організацій, міжнародних донорів. У сільській місцевості, де створення хоспісів і відділень паліативної допомоги ускладнюється загальними інфраструктурними проблемами, частково вирішити проблему браку хоспісних ліжок можна за допомогою місцево локалізованого соціального кластера, тобто системи взаємозалежних установ, інституцій, підприємств, розташованих на певній території, продуктом яких є послуги освітнього, освітньо-соціального, медичного, медично-соціального і соціального (у тому числі з профорієнтації та працевлаштування) характеру, споживачами яких виступають переважно місцеві мешканці [16, с. 26]. У межах такого кластеру доцільно консолідувати зусилля медичних закладів та закладів соціального обслуговування з метою організації належних умов для паліативної допомоги особам похилого віку. Зокрема, на базі наявного на території населеногопункту закладу (медичного або закладу соціального обслуговування) можуть бути створені хоспісні ліжка, пацієнтам яких можуть бути надані соціально-побутові, психологічні та медичні послуги. Зазначимо, що Україна вже має досвід подолання проблеми нестачі закладів соціального обслуговування осіб похилого віку: на початку 90-х років XX ст. ця проблема стосувалася будинків-інтернатів для осіб похилого віку, проте державі вдалося нагалодити роботу достатньої кількості даних закладів у всіх регіонах.

Що стосується якісних аспектів надання соціальних послуг літнім громадянам, то варто вказати на активізацію роботи органів влади стосовно підвищення якості соціальних послуг, у тому числі й для осіб похилого віку. Так, протягом 2012–2014 рр. були затверджені накази Міністерства соціальної політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій визначення потреб населення адміністративно-територіальної одиниці у соціальних послугах», «Про затвердження методичних рекомендацій із проведення моніторингу та оцінки якості соціальних послуг», «Про затвердження Порядку визначення потреб населення адміністративно-територіальної одиниці у соціальних послугах». У наказах Міністерства соціальної політики щодо визначення потреб населення у соціальних послугах регламентовано процедури та етапи оцінки потреб отримувачів соціальних послуг, у тому числі й осіб похилого віку. Розуміння надавачем реальних індивідуальних потреб отримувача соціальних послуг є основним для забезпечення якісних соціальних послуг, саме тому дані документи є принципово важливими з погляду виконання державних соціальних гарантій та зобов'язань перед особами похилого віку. Разом із цим питання застосування згаданих наказів у практичній діяльності організацій – надавачів соціальних послуг залишається відкритим. Деякі дослідники наголошують на необхідності розроблення окремої методики оцінювання потреб людей похилого віку, яка дасть змогу соціальним службам чи іншим сервісним агенціям, громадським організаціям краще визначити потреби і, відповідно, надати якісні соціальні послуги [17, с. 191]. Із визначенням потреб населення у соціальних послугах пов'язані і можливості реалізації механізму соціального замовлення [18], який, незважаючи на своє виникнення ще у 90-х роках XX ст., усе ще відносно рідко використовується для надання соціальних послуг особам похилого віку.

Не менш важливим у контексті виконання державних соціальних гарантій та зобов'язань перед літніми громадянами є оцінювання якості соціальних послуг. Методичні рекомендації проведення моніторингу та оцінки якості соціальних послуг [19] містять перелік якісних і кількісних показників, згідно з якими повинні здійснюватися моніторинг та оцінка якості соціальних послуг, опис шкали оцінювання, методи оцінки якості соціальних послуг, специфіка рівнів оцінювання (внутрішнє та зовнішнє). У цьому разі переважають кількісні показники, при цьому показники якості соціальних послуг та критерії дотримання цих показників повинні наводитися у відповідних державних стандартах соціальних послуг або у специфікації соціальних послуг, що надаються згідно з договором про соціальне замовлення соціальних послуг. Водночас після затвердження згаданих рекомендацій оцінювання соціальних послуг стало регулярною практикою у діяльності територіальних центрів соціального обслуговування, де особи похилого віку є основним контингентом. Деякі територіальні центри розмішують інформацію про результати оцінювання в мережі Інтернет. У ході оцінювання враховується думка осіб похилого віку щодо

якості одержаних ними соціальних послуг. Проте таке оцінювання є переважно внутрішнім, зовнішнє оцінювання застосовується нечасто. Разом із цим в Україні є наукові підходи до оцінювання якості соціальних послуг (у тому числі послуг для осіб похилго віку) та до державного управління нею. У роботі [20] наведено специфіку сучасних підходів до оцінювання соціальних послуг, методи та критерії, які вони включають, а в науковій публікації [21] покриваються сутність та потенціал механізмів державного управління якістю соціальних послуг в Україні.

Суттєвим позитивним кроком для забезпечення державних соціальних гарантій та зобов'язань для осіб похилого віку в Україні загалом та якості соціальних послуг зокрема є впровадження державних стандартів соціальних послуг, що містять певні вимоги до якості соціальних послуг. Найбільше значення для літніх громадян мають «Державний стандарт догляду вдома» та «Державний стандарт денного догляду», оскільки вони безпосердньо стотуються специфічних потреб даної категорії отримувачів. Зауважимо, що спеціальні стандарти надання соціальних послуг в Україні перебувають на стадії розроблення, а їх зміст постійно знаходиться у фокусі суспільної уваги [22, с. 64–65]. Загалом можна стверджувати, що державне соціальне обслугування осіб похилого віку в Україні попри наявні проблеми, сьогодні зазнає трансформацій у бік підвишення якості соціальних послуг.

Висновки з цього дослідження. Соціальні послуги є невід'ємною частиною державних соціальних гарантій та зобов'язань перед літніми громадянами. Враховуючи зміни в структурі населення України та потреби осіб похилого віку, для успішного виконання державою гарантій та зобов'язань перед цими громадянами вітчизняна мережа закладів соціального обслуговування, сформована наприкінці XX – початку XXI ст., повинна поповнитися більшою кількістю установ, орієнтованих на надання літнім громадянам соціально-побутових та соціально-медичних послуг установленої державними стандартами якості. При цьому особливої уваги органів державної влади потребує соціальне обслуговування осіб похилого віку у сільській місцевості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Розподіл постійного населення України за статтю і віком. Станом на 1 січня 2012 року : стат. зб. / Відп. за вип. Г.М. Тимошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2012/07_2012/zb_rpn_01_2012.zip.

2. Розподіл постійного населення України за статтю і віком. Станом на 1 січня 2017 року : стат. зб. / Відп. за вип. М.Б. Тімоніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/07/zb_rpnu2017pdf.zip.

3. Галіяш Н.Б. Характеристика основних соціальних проблем людей похилого віку / Н.Б. Галіяш // Медсестринство. – 2012. – № 1. – С. 17–19.

4. Соціальний захист населення України 2017 : стат. зб. / Відп. за вип. О.О. Кармазіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/07/zb_sznu2016pdf.zip.

5. Стефанова О.А. Механізми державного управління у сфері надання соціальних послуг особам похилого віку : автореф. дис. … канд. наук з держ. управл. : спец. 25.00.02 / О.А. Стефанова ; Івано-Франківський нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2012. – 19 с.

6. Україна лише на 25% забезпечена хоспісами та закладами надання паліативної допомоги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nk.org.ua/ukraina/ukrayina-lishe-na-25-zabezpechena-hospisami-ta-zakladami-nadannya-paliativnogo-doglyadu-62488.

7. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2015 рік / За ред. В.В. Шафранського ; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – К., 2016. – 452 с.

8. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання діяльності територіальних центрів соціального обслуговування (надання соціальних послуг)» від 29.12.2009 № 1417 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1417-2009-%EF.

9. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України «Про затвердження типових положень про будинки-інтернати (пансіонати) для громадян похилого віку, інвалідів та дітей» від 29.12.2001 № 549 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0066-02.

10. Наказ Міністерства соціальної політики України «Про затвердження Типового положення про спеціальний будинок-інтернат» від 09.11.2011 № 432 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1389-11.

11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку утворення спеціалізованого будинку для ветеранів війни та праці, громадян похилого віку та інвалідів і надання житлових приміщень у такому будинку та Типового положення про спеціалізований будинок для ветеранів війни та праці, громадян похилого віку та інвалідів» від 31.01.2007 № 76 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/76-2007-%D0%BF.

12. Закон України «Про попередження насильства в сім'ї» від 15.11.2001 № 2789-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/2789-14.

13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Український державний медико-соціальний центр ветеранів війни» від 15.11.1996 № 1394 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1394-96-%D0%BF.

14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Загального положення про санаторно-курортний заклад» від 11.07.2001 № 805 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/805-2001-%D0%BF.

15. Населення України. Імперативи демографічного старіння. – К. : АДЕФ- Україна, 2014. – 288 с.

16. Горемикіна Ю.В. Роль територіальних центрів соціальних послуг при формуванні місцево локалізованих соціальних кластерів / Ю.В. Горемикіна, Т.М. Калашнікова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2015. – Вип. 4. – С. 24–37.

17. Сопко Р.І. Послуги людям похилого віку в Україні / Р.І. Сопко // Науковий вісник Ужгородського університету. Педагогіка. Соціальна робота. – 2013. – Вип. 27. – С. 188–191.

18. Вакуленко О.В. Соціальне замовлення як механізм співпраці держави та недержавних організацій / О.В. Вакуленко // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 11: Соціологія. Соціальна робота. Соціальна педагогіка. Управління. – 2014. – Вип. 19. – С. 140–146.

19. Наказ Міністерства соціальної політики «Про затвердження Методичних рекомендацій з проведення моніторингу та оцінки якості соціальних послуг» від 27.12 2013 № 904 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2014/27.12.2013_904.htm.

20. Горемикіна Ю.В. Класифікація підходів до оцінювання соціальних послуг / Ю.В. Горемикіна // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С. 79–89.

21. Дубич К.В. Механізми державного управління якістю соціальних послуг в Україні / К.В. Дубич // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. – 2014. – Вип. 1. – С. 119–134.

22. Горемикіна Ю.В. Ефективність і якість соціальних послуг у контексті оцінювання та стандартизації / Ю.В. Горемикіна // Наукові праці НДФІ. – 2015. – Вип. 4. – С. 56–68.

УДК 331.5

Тенденції та перспективи розвитку молодіжного ринку праці Полтавської області

Іваницька С.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Ушакова Ю.С.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті розкрито сутність основних понять, що стосуються діяльності ринку праці. Проведено аналіз рівня зайнятості та безробіття населення за статтю, віковими групами та місцем проживання по Україні загалом та по Полтавській області зокрема у 2014–2016 рр. Розглянуто сприятливі чинники для працевлаштування молоді та труднощі, що трапляються на її шляху у ході пошуку роботи. Досліджено рівень конкурентоспроможності випускників вищих навчальних закладів. Запропоновано заходи щодо сприяння працевлаштуванню молоді та зниження рівня безробіття серед людей цієї вікової категорії.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, попит, пропозиція, молодіжний ринок праці, випускники, працевлаштування, конкурентоспроможність, досвід.

Иваницкая С.Б., Ушакова Ю.С. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье раскрыта сущность основных понятий, касающихся деятельности рынка труда. Проведен анализ уровня занятости и безработицы населения по полу, возрастным группам и месту проживания по Украине в целом и по Полтавской области в частности в 2014–2016 гг. Рассмотрены благоприятные факторы для трудоустройства молодежи и трудности, встречающиеся на ее пути в ходе поиска работы. Исследован уровень конкурентоспособности выпускников высших учебных заведений. Предложены меры по содействию трудоустройству молодежи и снижению уровня безработицы среди людей данной возрастной категории.

Ключевые слова: занятость, безработица, спрос, предложение, молодежный рынок труда, выпускники, трудоустройство, конкурентоспособность, опыт.

Ivanitska S.B., Ushakova Y.S. TENDENCIES AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE YOUTH LABOR MARKET IN THE POLTAVA REGION

The article reveals the essence of the basic concepts relating to the labor market. The analysis of the level of employment and unemployment of the population by sex, age group and place of residence in general in Ukraine and Poltava region in 2014–2016 is carried out. Favorable factors for youth employment and difficulties encountered in its path in the course of job search are considered. The level of competitiveness of graduates of higher educational institutions was studied. Proposed measures to promote the employment of young people and reduce unemployment among people of this age category.

Keywords: employment, unemployment, demand, supply, youth labor market, graduates, employment, competitiveness, experience.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідною умовою становлення сучасної конкурентоздатної економіки України та інноваційного розвитку суспільства є збільшення спектру можливостей для різностороннього розвитку та реалізації потенціалу молодого покоління у професійній діяльності.

Невирішені питання зайнятості молоді можуть спричинити зниження рівня та якості життя; зростання безробіття; збільшення частоти трудових міграцій; втрату мотивації до праці; поширення нерегламентованих, пасивних та деструктивних (кримінал) моделей поведінки молоді.

Перш за все сутність проблеми молодіжного ринку праці полягає в існуванні дисбалансу в його кон'юнктурі, що виникає внаслідок випуску навчальними закладами фахівців, які не є затребуваними нині на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань ринку праці, зайнятості, безробіття та працевлаштування молоді

© Іваницька С.Б., Ушакова Ю.С.

займалися такі відомі зарубіжні та українські вчені, як, зокрема, У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, Р. Фрімен, А. Оукен, Д. Акімов, Д.Л. Богиня, Б.М. Генкін, О.А. Грішнова, Т.А. Заяць, Е.М. Лібанова, А.М. Колот, В.В. Онікієнко, В.М. Петюх, Г.О. Радіонова.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз рівня безробіття та перспектив працевлаштування молодого покоління, а також пошук дієвих шляхів щодо підвищення рівня зайнятості молоді на регіональному ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує міжнародний досвід, забезпечення інноваційного розвитку національної економіки України та гідного рівня її конкурентоспроможності неможливо досягти без активної участі молодого покоління у суспільних перетвореннях держави. Визначальними обставинами серед тих, які обумовлюють становлення та розвиток держави, є саме ті, що пов'язані з економічною активністю молодих людей.

У сучасних умовах безробітна молодь – досить особлива категорія економічно активного населення України, що має високі ризики соціальної деградації. Таким чином, молодіжне безробіття не лише дуже впливає на економічну сферу життєдіяльності населення нашої країни, але й може привести до негативних і навіть небезпечних наслідків у сфері культурного розвитку та соціального життя держави загалом.

Для того щоб уявити ситуацію, яка склалася на ринку праці в Україні за останні роки, доцільно проаналізувати дані Державної служби статистики щодо рівня зайнятості та безробіття населення у віці від 15 до 24, від 25 до 29 та від 30 до 34 років у середньому за 2014–2016 рр., які представлені у табл. 1, 2.

За даними табл. 1, 2 можна зробити висновок, що в середньому найвищий рівень

Таблиця 1

Рівень зайнятості населення за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2014–2016 рр.[1]

2014 р.					
	Всього	**зокрема, за віковими групами, років**			**Працездатного віку[2]**
		15–24	**25–29**	**30–34**	
Все населення	56,6	29,5	71,6	74,9	64,5
Жінки	51,9	25,2	62,7	67,7	61,1
Чоловіки	61,8	33,6	80,2	81,9	67,8
міські поселення	56,9	28,4	74,2	76,6	65,5
сільська місцевість	55,9	31,8	65,2	69,8	62,0
2015 р.					
	Всього	**зокрема, за віковими групами, років**			**Працездатного віку[2]**
		15–24	**25–29**	**30–34**	
Все населення	56,7	28,2	71,8	74,3	64,7
Жінки	51,7	24,8	63,1	67,1	60,9
Чоловіки	62,2	31,3	80,1	81,3	68,7
міські поселення	57,4	25,6	74,4	76,4	66,0
сільська місцевість	55,1	32,7	66,3	68,6	62,0
2016 р.					
	Всього	**зокрема, за віковими групами, років**			**Працездатного віку[2]**
		15–24	**25–29**	**30–34**	
Все населення	56,3	27,0	69,8	74,7	64,2
Жінки	51,6	24,4	60,8	67,2	60,2
Чоловіки	61,6	29,6	78,4	81,9	68,4
міські поселення	57,0	24,1	71,5	77,0	66,5
сільська місцевість	54,9	32,1	66,3	68,5	61,6

[1] без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції;

[2] жінки віком 15–56 років, чоловіки віком 15–59 років

Джерело: складено автором за даними [1]

Таблиця 2

Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2014–2016 рр.[1]

2014 р.					
	Всього	**зокрема, за віковими групами, років**			**Працездатного віку[2]**
		15–24	**25–29**	**30–34**	
Все населення	9,3	23,1	11,1	9,3	9,7
Жінки	7,5	22,4	9,7	7,6	8,0
Чоловіки	10,8	23,7	12,2	10,6	11,2
міські поселення	9,2	23,2	10,4	9,1	9,5
сільська місцевість	9,5	23,1	13,1	9,7	10,2
2015 р.					
	Всього	**зокрема, за віковими групами, років**			**Працездатного віку[2]**
		15–24	**25–29**	**30–34**	
Все населення	9,1	22,4	11,2	9,7	9,5
Жінки	8,1	21,9	10,8	8,4	8,5
Чоловіки	10,1	22,7	11,4	10,8	10,4
міські поселення	9,0	23,5	10,8	9,4	9,3
сільська місцевість	9,4	20,7	12,0	10,8	9,9
2016 р.					
	Всього	**зокрема, за віковими групами, років**			**Працездатного віку[2]**
		15–24	**25–29**	**30–34**	
Все населення	9,3	23,0	11,7	8,9	9,7
Жінки	7,7	21,5	10,2	7,6	8,0
Чоловіки	10,8	24,0	12,8	10,0	11,2
міські поселення	9,2	23,7	11,5	8,6	9,5
сільська місцевість	9,7	22,0	12,1	10,0	10,2

[1] без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції;

[2] жінки віком 15–56 років, чоловіки – 15–59 років

Джерело: складено автором за даними [1]

зайнятості серед молодого покоління у віці до 35 років був зафіксований у 2014 р., а найнижчий – у 2016 р.; найвищого рівня безробіття молоді віком до 35 років було досягнуто у 2016 р., а найнижчого – у 2015 р.

Згідно з методологією Міжнародної організації праці (табл. 2) рівень безробіття молоді віком від 15 до 24 років становив 23,1%, що більше ніж у 2 рази, ніж серед інших категорій населення; серед молодих людей віком від 25 до 29 років – 11,1%, а серед осіб у віці від 30 до 34 років цей показник становив 9,3% [1].

Згідно з даними Державної служби статистики України у І півріччі 2017 р. рівень зайнятості населення віком 25–29 років становив 69,0% (а це значно більше, ніж в середньому серед всіх вікових груп, а саме 56,0%), а серед людей у віці 15–24 років – 28,5%. У січні-вересні 2017 р. за сприянням державної служби зайнятості 238,6 тис. молодих громадян знайшли роботу, причому кожен другий з них був працевлаштований до набуття статусу безробітного. Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці, серед молодого покоління віком 25–29 років у І півріччі 2017 р. становив 11,4%, серед молоді віком 15–24 років – 17,8% (що майже удвічі більше, ніж рівень безробіття серед всіх інших вікових груп). Упродовж січня-вересня 2017 р. статус безробітного в Державній службі зайнятості України мали 350,0 тис. осіб у віці до 35 років. Причиною цього є відсутність досвіду роботи та необхідних професійних навичок у значної частини молодого покоління [1].

Серед безробітних віком до 35 років, зареєстрованих у Державній службі зайнятості, що мали професійний досвід, 22% раніше працювали у сфері оптової та роздрібної торгівлі та ремонту автотранспортних засобів; 20% – у сфері державного управління й оборони, обов'язкового соціального страху-

вання; 13% – у переробній промисловості; 10% – у сільському, лісовому та рибному господарстві [1].

Протягом січня-вересня 2017 р. Державна служба зайнятості України допомогла 238,6 тис. молодих людей знайти робочі місця. При цьому велика кількість з них була працевлаштована до набуття ними статусу безробітного [1].

Сьогодні для молодих людей, які звертаються до Державної служби зайнятості, вживається комплекс заходів, таких як створення банку вакансій і пошук роботи; надання профконсультаційних та профорієнтаційних послуг; організація професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації молоді.

Нерівномірність розвитку регіональних ринків праці значною мірою залежить від розміщення продуктивних сил, зумовленого наявними природними ресурсами, історичним розвитком та місцевими традиціями, а також відображає економічну спеціалізацію регіонів країни [2].

У сучасних умовах розвитку регіонального ринку праці особливу роль у ньому відіграє незбалансованість, що провокує появу певних невідповідностей у ринкових відносинах між його суб'єктами. Для того щоб розвиток відбувався належним чином, необхідне поєднання саморегуляції ринку праці з активним державним регулюванням, а також треба удосконалювати принципи регулювання регіонального ринку праці, беручи при цьому до уваги особливості демографічних, економічних, соціальних, технічних та міграційних процесів, які характерні для того чи іншого регіону.

Для того щоб повною мірою уявити становище молодіжного ринку праці Полтавської області, проведемо дослідження особливостей його розвитку. У табл. 3 проаналізуємо інформацію щодо кількості безробітних серед молодого покоління за 2014–2016 рр.

За даними табл. 3 видно, що серед молоді віком 15–19 років найбільша кількість безробітних була зафіксована у 2014 р., а найменша – у 2016 р.; серед молодих людей у віці 20–24 роки найбільше значення цей показник мав також у 2014 р., а найменше – у 2016 р.; найбільша кількість безробітних серед молоді віком 25–29 років спостерігалась теж у 2014 р., а найменша – у 2016 р.; серед людей віком 30–34 років найбільша кількість безробітних була зафіксована у 2015 р., а найменша – у 2016 р.

Отже, можна зробити висновок, що порівняно з іншими роками 2014 р. характеризується найвищими показниками кількості безробіття серед молоді Полтавської області, а 2016 р. – найнижчими показниками. Тобто протягом 2014–2016 рр. спостерігається динаміка зниження рівня безробіття серед молоді віком до 35 років цього регіону.

Таблиця 3

Кількість безробітних серед молоді Полтавської області у 2014–2016 рр.

Молодь віком:	Кількість безробітних, осіб		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.
15–19 років, зокрема:	**464**	**376**	**212**
жінки	225	188	101
чоловіки	239	188	111
20–24 років, зокрема:	**3 191**	**2 676**	**1 672**
жінки	1 605	1 492	856
чоловіки	1 586	1 184	816
25–29 років, зокрема:	**4 425**	**4 274**	**3 210**
жінки	2 261	2 333	1 541
чоловіки	2 164	1 941	1 669
30–34 років, зокрема:	**4 099**	**4 431**	**3 407**
жінки	2 165	2 472	1 671
чоловіки	1 934	1 959	1 736

Джерело: складено автором за даними [4]

Нині в Полтавській області функціонує кілька організацій та установ, які спеціалізуються на сприянні працевлаштуванню молоді, наприклад різні кадрові та рекрутингові агентства. Але головним недоліком діяльності цих установ є надання послуг на платній основі. Досить часто через це молодь не в змозі користуватися послугами таких агентств. Тому молоде покоління змушене шукати інші шляхи сприяння власному працевлаштуванню. Тут на допомогу молоді можуть прийти установи, що надають безкоштовні консультації з цього питання. Головною серед таких установ є Полтавський обласний центр зайнятості. Молодь може звернутися до центру зайнятості для одержання різних видів консультацій, а саме інформаційних, профорієнтаційних та інших консультацій; для отримання інформації щодо попиту на певні професії або одержання спрямування на них; а також з метою визначення власних здібностей за допомогою профдіагностичного тестування для визначення напрямів побудови кар'єри.

Ще однією організацією, яка займається сприянням працевлаштуванню молоді у Пол-

тавській області, є Обласний молодіжний центр. Нині він вживає низку заходів щодо стимулювання ефективного працевлаштування молоді; проводить велику кількість різних волонтерських курсів; розміщує на сайті статистичні дані щодо наявних вакансій; проводить різноманітні семінари для випускників вищих навчальних закладів; а також семінари-тренінги з правил укладання резюме та особливостей проходження співбесід для молоді тощо [3].

Важливу роль у сприянні працевлаштуванню молодого покоління у Полтавській області відіграють центри працевлаштування при вищих навчальних закладах.

Так, при Полтавському університеті економіки і торгівлі з метою всебічного сприяння практичній підготовці студентів, працевлаштуванню випускників та розвитку інтеграційних зв'язків університету із замовниками та споживачами освітніх послуг діє Центр зв'язків з виробництвом [5].

У Полтавській державній аграрній академії діє відділ сприяння працевлаштуванню студентів і випускників. Головна мета його діяльності полягає в наданні допомоги студентам і випускникам академії у плануванні професійної кар'єри та сприянні їх працевлаштуванню, а також адаптації їх до практичної діяльності, підтриманні подальших зв'язків з випускниками академії, здійсненні моніторингу їх кар'єри та соціальному партнерстві з роботодавцями.

У Полтавському національному технічному університеті імені Юрія Кондратюка як структурний підрозділ діє відділ працевлаштування студентів і випускників. Метою діяльності відділу є створення умов для ефективної реалізації права студентів і випускників на працю, а саме забезпечення випускників першим робочим місцем, підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці, організація виробничої практики студентів [6]. Головні завдання відділу такі: проведення постійного аналізу попиту і пропозиції на ринку праці фахівців, підготовку яких здійснює університет; забезпечення співпраці з Державною службою зайнятості населення, підприємствами та установами незалежно від форми власності; інформування студентів і випускників про вакантні місця на підприємствах, в установах та організаціях, що відповідають їх фаховій підготовці; здійснення моніторингу працевлаштування випускників; формування і розширення мережі баз практики; формування банку даних та пропонування резюме випускників на ринку праці; допомога студентам у складанні стратегії пошуку роботи; консультування зі складання резюме, супровідного та рекомендаційного листів; підготовка до успішного проходження співбесіди з роботодавцем; професійне тестування, семінари, тренінги щодо ефективного пошуку роботи тощо [7].

Але, на жаль, такі центри працевлаштування існують не при кожному вищому навчальному закладі.

Також працевлаштуванню молоді сприяє велика кількість сайтів з пошуку роботи, де можна знайти велику кількість оголошень про наявні вакансії у тих чи інших компаніях, організаціях чи установах, а також розмістити резюме. Найпоширенішими серед них є такі: Work.ua; Rabota.ua; Jobs.ua; HeadHunter.ua.

Але разом зі сприятливими чинниками працевлаштування молоді у Полтавській області можна виділити й низку перешкод, що трапляються на шляху молодого покоління у процесі пошуку робочого місця.

Перш за все працевлаштуванню молоді перешкоджають такі фактори:

– недостатній рівень підготовки до реалій ринку праці;

– не виважений підхід до вибору професії;

– недостатній рівень фахової підготовки;

– невпевненість у собі та невміння правильно і вдало себе подати;

– недостатній рівень мотивації;

– недостатній рівень соціалізації молоді в колективі;

– невміння реалізовувати набуті особисті та професійні компетентності під час проходження випробувального терміну на конкретному робочому місці;

– низький ступінь особистісної комунікативної компетентності;

– невміння орієнтуватися в конкретних життєвих ситуаціях, що виникають в умовах конкуренції на реальному ринку праці;

– відсутність прогнозування державою попиту роботодавців Полтавської області у спеціалістах з вищою освітою, в результаті чого виникає диспропорція попиту й пропозиції дипломованих фахівців;

– послаблення контролю держави за розподілом молодих фахівців, а також скорочення соціальних програм.

Усі ці чинники можуть призвести до безробіття молоді, до пошуку роботи не за фахом, до зайнятості у тіньовій сфері, а також до втрати мотивації до легальної зайнятості і, як наслідок, зростання зовнішньої трудової міграції, поширення деструктивних або кримінальних моделей поведінки тощо.

Успішність працевлаштування молоді на регіональному ринку праці безпосередньо залежить від урахування загалом системи взаємодіючих чинників, суб'єктивних та об'єктивних умов сьогодення і передумов професійного становлення фахівців цієї вікової категорії, специфіки динамічного розвитку суспільства у сучасних умовах, а також усвідомлення необхідності самореалізації сучасної молоді в процесі пошуку робочого місця [8].

До основних заходів підвищення рівня зайнятості молоді належать такі:

– сприяння загальноосвітній та професійній підготовці молодого покоління до роботи, що реалізується через допомогу навчальним закладам у вихованні та соціалізації студентства;

– підвищення ефективності роботи районних та міських центрів зайнятості;

– проведення роботи по стажуванню студентів вищих та професійно-технічних навчальних закладів в організаціях, установах та на підприємствах для того, щоб вони могли отримати певний досвід роботи та набути відповідних навичок;

– проведення профорієнтаційної роботи з популяризації професій та спеціальностей, що є затребуваними на полтавському ринку праці;

– квотування робочих місць для молодого покоління;

– включення молоді в суспільні роботи;

– розвиток підприємницької діяльності;

– спрямування організаційної роботи на запровадження системи інвестиційних програм, створення сприятливого інвестиційного клімату задля збереження та створення нових робочих місць в сільській місцевості;

– правове регулювання молодіжної політики;

– реалізація районних програм зайнятості щодо соціальної захищеності молоді від безробіття;

– проведення семінарів-тренінгів для студентів різних навчальних закладів на тему «Основи пошуку роботи та успішне працевлаштування молоді» або «Правові аспекти працевлаштування молоді»;

– проведення комплексу семінарів та тренінгів для студентів та випускників навчальних закладів, а також безробітної молоді щодо основ написання резюме, проходження співбесід, правил роботи в колективі чи команді;

– забезпечення проведення постійних моніторингів ситуації на ринку праці Полтавської області та проведення аналітичного визначення потреби роботодавців у підготовці кваліфікованих кадрів для комплектування виробництва;

– професійна підготовка та перепідготовка або підвищення кваліфікації.

Підвищення рівня конкурентоспроможності випускників ВНЗ на ринку праці можливе лише тоді, коли якість освіти відповідає вимогам роботодавців.

У сучасних умовах важливу роль у визначенні рівня конкурентоспроможності молодого спеціаліста відіграють рейтинг та престиж навчального закладу, який він закінчив. Випускники найпрестижніших ВНЗ найбільше користуються попитом на ринку праці серед роботодавців. Це перш за все пов'язано з високим рівнем акредитації, статусом, віком, наявністю ліцензії вищого навчального закладу, що вважається гарантом надання більш якісних освітніх послуг.

Але при цьому в результаті висування сучасним ринком праці більш високих вимог молодий шукач роботи має володіти певними особливими конкурентними перевагами, які сприятимуть вибору роботодавця на користь даного фахівця. Такими перевагами є знання певної кількості іноземних мов, наприклад, і чим більша їх кількість, тим краще; наявність другої чи третьої вищої освіти; наявність певних відзнак, нагород, дипломів або сертифікатів підвищення кваліфікації; навчання в аспірантурі тощо. Але основними серед унікальних конкурентних переваг молодого фахівця на ринку праці вважають наявність досвіду роботи за фахом та вміння використовувати набуті під час навчання у ВНЗ знання.

Сьогодні під час прийняття на роботу молодого працівника роботодавці найчастіше віддають перевагу фахівцям, які мають певний досвід роботи, аніж працевлаштовують людину, яка його не має. Саме тому проблема забезпечення першим робочим місцем випускників ВНЗ, які, звичайно ж, не мають необхідного професійного досвіду, у наш час є дуже актуальною, а недостатній рівень досвіду молодь може відшкодувати сумлінною працею та розумовими здібностями.

У формуванні конкурентоспроможності молодого покоління важливою є особистісно-соціальна складова. Вміння правильно реалізовувати такі її характеристики, як, наприклад, надійність та творчість; культура та працьовитість; наявність моральних принципів та відповідальність; наявність організаторських навичок та комунікабельність, відіграє важливу роль у формуванні та реалізації

конкурентоспроможності випускників ВНЗ на ринку праці.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності випускників ВНЗ, що сприятиме збільшенню ймовірності їхнього працевлаштування, слід запропонувати такі заходи:

– удосконалення системи освіти;

– запровадження активного соціального діалогу (створення роботодавцями робочих місць для випускників ВНЗ та організація навчання на виробництві; забезпечення державою професійної підготовки спеціалістів необхідних професій; поступки профспілок стосовно оплати праці й відстоювання ними інтересів нових робітників);

– створення єдиного підходу до працевлаштування молоді (коригування законодавства стосовно квотування робочих місць, підготовка програми зайнятості, сприяння навчальних закладів працевлаштуванню їх випускників);

– систематичне проведення «Ярмарку кар'єри» в навчальних закладах та центрах зайнятості;

– ознайомлення молоді з класифікатором професій під час вибору навчального закладу;

– проходження стажування на підприємствах, в організаціях чи установах як обов'язкова частина професійної підготовки молодих спеціалістів (запровадження бонусів для роботодавців за прийняття на стажування молодого фахівця) [9].

Висновки з цього дослідження. Отже, молодь – одна з найбільш вразливих груп населення на сучасному ринку праці. Саме тому сьогодні основними напрямами діяльності Державної служби зайнятості України та її регіональних центрів є вжиття заходів щодо сприяння працевлаштуванню молоді та зниження рівня безробіття серед людей цієї вікової категорії. Тому для того, щоб досягти вищезазначених цілей, держава повинна насамперед вдосконалити механізми ефективності діяльності органів державної влади щодо працевлаштування молоді; забезпечити достатню кількість робочих місць у проблемних регіонах країни; організовувати ярмарки вакансій тощо. Роботодавці водночас повинні активно співпрацювати з навчальними закладами, наприклад відвідувати захисти дипломних робіт студентів-випускників з можливістю прийняття найкращих з них на роботу; постійно проводити певні тренінги, дні відкритих дверей; впроваджувати гнучкі форми зайнятості та програми стажування й практики. Молодь, у свою чергу, повинна насамперед вибирати спеціальність, затребувану на даний момент та за прогнозами на найближче майбутнє на регіональному ринку праці; відвідувати ярмарки вакансій, майстер-класи, тренінги з отриманням відповідних сертифікатів; брати участь у програмах стажування; розміщувати резюме на різних порталах для пошуку роботи; набувати досвіду відвідування співбесід, удосконалювати вміння самопрезентації. Лише за умови взаємодії усіх цих суб'єктів можна досягти гармонії на молодіжному ринку праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / [В.В. Онікієнко, Л.Г. Ткаченко, Л.М. Ємельяненко]. – К. : НАН України, 2007. – 285 с.

3. Офіційний сайт Центру з професійного орієнтування та адаптації воїнів АТО в Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.atocenter.org.ua/2016/04/omc.html.

4. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=30543.

5. Офіційний сайт Полтавського університету економіки і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://puet.edu.ua/tsentr-zviazkiv-z-virobnitstvom.

6. Положення про відділ працевлаштування студентів і випускників Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – Полтава, 2011. – 7 с.

7. Офіційний сайт Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pntu.edu.ua/en.

8. Науково-методичні засади викладання курсу «Чинники успішного працевлаштування» у технічному ВНЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnyk.pgasa.dp.ua/article/viewFile/38995/35273.

9. Конкурентоспроможність молоді на ринку праці: шляхи забезпечення та напрями підвищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/avtoref/2016_Legan_dis.pdf.

УДК 338:332.12

Субсидії як інструмент адресної допомоги населенню

Ігнатишин М.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Ковач Я.М.
магістр спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Мукачівського державного університету

Сьогодні неефективні економічні реформ призвели до глобального перерозподілу національного багатства й доходів населення, а безсистемні соціальні заходи не мали відчутного ефекту та істотно не вплинули на масштаби подолання бідності в Україні, тому головними важелями стимулювання переважної більшості населення країни має бути передусім створення робочих місць і гідна оплата праці. Це дало б можливість забезпечити собі і членам родини нормальне життя завдяки зароблениим коштам, а не отриманій від держави адресній соціальній допомозі. Така ситуація може збільшити кількість домогосподарств субсидування до 90%, якщо ціна на газ у черговий раз зросте.

Ключові слова: соціальний захист, субсидії, соціальна допомога, важіль впливу, методи адресності.

Игнатишин М.В., Ковач Я.М. СУБСИДИИ КАК ИНСТРУМЕНТ АДРЕСНОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ
Сегодня неэффективные экономические реформы привели к глобальному перераспределению национального богатства и доходов населения, а социальные бессистемные мероприятия не имели ощутимого эффекта и существенно не повлияли на масштабы преодоления бедности в Украине, поэтому главными рычагами стимулирования подавляющего большинства населения страны должны быть, прежде всего, создание рабочих мест и достойная оплата труда. Это дало бы возможность обеспечить себя и членов своей семьи нормальной жизнью благодаря заработанным средствам, а не полученной от государства адресной социальной помощи. Такая ситуация может увеличить количество домохозяйств субсидирования до 90%, если цена на газ в очередной раз будет повышена.

Ключевые слова: социальная защита, субсидии, социальная помощь, рычаг влияния, методы адресности.

Ihnatyshyn M.V. Kovach Ya.M. SUBSIDIES AS A TOOL OF TARGRTED ASSISTANCE TO POPULATION
Today, ineffective economic reforms have led to a global redistribution of national wealth and household incomes, and unsystematic social measures have had no tangible effect and have not significantly affected the scale of overcoming poverty in Ukraine. Therefore, the main lever to stimulate the overwhelming majority of the population of Ukraine should be, first of all, the creation of jobs and decent wages. This would provide an opportunity to maintain themselves and their family members, thanks to the money earned, but not the targeted social assistance received from the state. This is the situation that can increase the number of households subsidizing up to 90% if the price of gas again increases.

Keywords: social protection, subsidies, social assistance, lever of influence, targeting methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціальна допомога – це система заходів, що призначені для поліпшення матеріального стану окремих соціальних прошарків населення шляхом виконання відповідних соціальних програм та забезпечення діяльності мережі відповідних соціальних закладів. Соціальна допомога надається у грошовій або натуральній формі (безкоштовні товари та послуги), фінансується з державного та місцевих бюджетів, добровільних пожертвувань та надається малозабезпеченим верствам населення як на підставі перевірки їхніх доходів і засобів існування, так і без таких перевірок [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато праць присвячено дослідженню проблем щодо соціального захисту. У працях видатних учених розглядаються основні положення соціального захисту населення, серед них – К. Піскун, І. Хомич, Л. Івашова та ін. Вони аналізують політику соціального розвитку, механізм удосконалення фінансового соціального забезпечення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість публікацій, які стосуються соціального захисту населення, існує чимало невирішених питань, які потребують подальшої деталізації та наукового пізнання. Одним із напрямів є аналіз механізму надання субсидій населенню, який сьогодні реформовано внаслідок проведених урядових реформ.

© Ігнатишин М.В., Ковач Я.М.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз користувачів субсидій у Закарпатській області, який необхідно знати в контексті урядових реформ, хто і на якій підставі з малозабезпечених верств населення може отримати адресну допомогу.

Згідно зі сформульованою метою дослідження, поставлено такі завдання:

– провести аналіз динаміки призначених субсидій у Закарпатській області;

– виявити тенденції росту кількості сімей та загальних сум субсидій;

– виокремити основні критерії щодо перешкоджання впровадженню програм адресності;

– сформувати шляхи щодо підвищення ефективності управління соціальними послугами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із видів соціальної допомоги є субсидії. Субсидії – це ефективний інструмент для безкоштовної адресної допомоги населенню від держави, який дає змогу спрямувати її тим українським сім'ям, які дійсно потребують допомоги [2].

Субсидії як адресна соціальна допомога – це механізм, яким охоплюється певна цільова група. Згідно з програмою житлових субсидій, сім'ї мають право платити за житло і комунальні послуги не більше визначеного Кабінетом Міністрів України обов'язкового відсотка платежу від своїх доходів у межах установлених нормативів користування житловою площею і нормативів за споживання житлово-комунальних послуг. Якщо нарахована плата перевищує встановлену державою частку доходу, сім'я має право на отримання субсидії, яка покриває цю різницю [3].

Реформа, яку в черговий раз проведено урядом, з питань системи соціальної підтримки населення спрямована на забезпечення ефективності її надання. Допомога надається лише тим громадянам, які її потребують.

Основні питання реформи спрямовані на оптимізацію споживання газу по всій країні, які пов'язані з відмовою Уряду від дотацій «Нафтогазу», прив'язкою ціни до ринкової та вирівнюванням ціни на газ для всіх категорій споживачів [7].

Під час розрахунку розміру субсидії на новий опалювальний сезон 2017/2018 рр. з жовтня 2017 р. враховуються доходи громадян за I та II квартали 2017 р., а на неопалювальний період – з 1 травня 2018 р. – за III та IV квартали 2017 р.

Сім'ям, які вперше звернуться за призначенням субсидії, враховується середньомісячний сукупний дохід за два квартали, що передують місяцю, що передує місяцю, з якого призначається субсидія.

Щодо механізму призначення субсидії, то він передбачає спрощений варіант на підставі лише двох документів – заяви та декларації (скасовується необхідність надання довідок про доходи, у тому числі й працюючих осіб). При цьому запроваджуються спрощені форми заяви та декларації про доходи і витрати осіб для звернення за субсидією.

Запроваджується принцип призначення субсидії на підставі задекларованих даних заявником. При цьому перевірка достовірності цих даних здійснюватиметься органами соціального захисту вже після призначення субсидії шляхом здійснення запитів до відповідних органів, установ та організацій [5].

Кожне домогосподарство одночасно з рахунком для оплати енергоносіїв у квітні та жовтні отримає спрощені форми заяви та декларації для звернення за призначенням субсидії. Підприємства, що надають послуги з газопостачання, електропостачання та централізованого опалення, мають забезпечити виготовлення бланків заяви та декларації і доставку їх до споживачів разом із рахунками на оплату послуг [5].

Скасовуються всі обмеження щодо майнового стану осіб, які звертаються за призначенням субсидій, окрім здійснення одноразової дороговартісної покупки (на суму понад 50 тис. грн.) [7]:

– наявність у власності двох житлових приміщень;

– наявність у власності двох автомобілів;

– наявність у складі домогосподарства осіб працездатного віку, які не працюють, не навчаються і не перебувають на обліку як безробітні;

– здача в найм житлового приміщення;

– здійснення покупки товарів, робіт та послуг (у тому числі оплата медичних послуг та навчання) на суму понад 10 прожиткових мінімумів;

Строк дії субсидії запроваджується на 12 місяців, а не на опалювальний період, як раніше. Встановлюється автоматичний принцип надання субсидії на новий період (скасовується необхідність повторного звернення до органу соціального захисту населення для призначення субсидії на новий період у разі відсутності змін) [7].

Алгоритм розрахунку здійснюється на основі відповідної формули. В основу формули розрахунку розміру субсидії взято залежність доходу сім'ї на рівні двох прожиткових міні-

мів на особу і витрат, які не перевищують 15% сукупного доходу такої родини [7].

$$P_O = \frac{K_Д}{K_Г} x P_Г , \quad (1)$$

де Ро – частина, яку сім'я повинна оплатити за комунальні послуги;

Кд – коефіцієнт доходу сім'ї, або відношення загального доходу сім'ї в перерахунку на одного члена сім'ї до прожиткового мінімуму на момент визначення розміру субсидії;

Кг – базовий коефіцієнт доходу, який дорівнює двом прожитковим мінімумам на одну особу на місяць;

Рг – базова норма оплати за комунальні послуги дорівнює 15%.

Право на отримання субсидії мають особи, в яких витрати на квартплату перевищують розмір обов'язкового платежу. Для визначення обов'язкового платежу необхідно розрахувати задекларований дохід усіх членів сім'ї за останні шість місяців.

Формула розрахунку субсидії: середньомісячний дохід сім'ї ділиться на кількість зареєстрованих у житловому приміщенні осіб і визначається середньомісячний дохід на одну особу. Цей дохід ділиться на прожитковий мінімум (з травня 2017 р. – 1 624 грн.), ділиться на базовий коефіцієнт 2 і множиться на 15% [7].

Базовими цифрами у формулі є залежність, за якої сім'я з доходом на рівні двох прожиткових мінімумів на особу сплачує за комунальні послуги 15% сукупного доходу. Далі ця залежність застосовується до конкретної сім'ї з конкретними доходами. Формула дає преференції людям із невисокими доходами: що менші доходи має родина, то нижчими будуть її витрати на комунальні послуги і більшою її підтримка з боку держави.

Аналіз щодо кількості сімей, які отримали субсидії з житлово-комунальних послуг за 2015–2016 рр. в районах та містах Закарпатської області наведено в табл. 1.

На основі наведених показників в табл. 1 можна побачити тенденцію до збільшення сімей у 2016 р. на 52 190, що у цілому по області становить 78%.

Таблиця 1

Кількість сімей, які отримали субсидії з житлово-комунальних послуг в 2015–2016 рр.

	Назва району, міста	ЖКП 2015 р.	ЖКП 2016 р.	Відхилення 2015/2016 (абс.)	Відхилення 2015/2016 (%)
		(X_i)	(X_i)	(X_i)	(X_i)
1	Ужгород	5840	3 220	-2 620	-45
2	Берегово	1463	3 235	1 772	121
3	Мукачево	7487	8 721	1 234	16
4	Хуст	2450	4 835	2 385	97
5	Чоп	637	1 089	452	71
6	Берегівський	1559	6 184	4 625	297
7	Великоберезнянський	1190	1 927	737	62
8	Виноградівський	7079	8 998	1 919	27
9	Воловецький	2105	4 044	1 939	92
10	Іршавський	3188	8 396	5 208	163
11	Міжгірський	3409	7 504	4 095	120
12	Мукачівський	3302	10 948	7 646	232
13	Перечинський	2751	3 666	915	33
14	Рахівський	1874	2 521	647	35
15	Свалявський	4759	10 054	5 295	111
16	Тячівський	8467	17 592	9 125	108
17	Ужгородський	4886	4 042	-844	-17
18	Хустський	2732	9 354	6 622	242
Всього:		**65178**	**116 330**	**52190**	**78**
Max:		8 467	17 592		
Min:		637	1 089		
Середнє значення ($\bar{X}$):		3 621	6 463		
Стандартне відхилення (ΔX):		2308	4129		

Джерело: розраховано на основі [6]

У табл. 1 також розраховано за формулами середні значення формула (2) та стандартні відхилення формула (3).

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_i}{n} \quad (2)$$

$$\Delta X = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} \left(X_i - \bar{X}\right)^2}{n-1}} \quad (3)$$

На основі вивчення механізму надання адресної допомоги населенню з низькими доходами нами виокремлено основні критерії щодо перешкоджання впровадженню програм адресності, які наведено на рис. 1.

Щодо напрямів підвищення ефективності управління соціальними послугами в регіонах України нами пропонуються такі шляхи:

– підвищення конкурентоспроможності на ринку праці та поєднання матеріальної допомоги бідним із заходами щодо соціальної інтеграції;

– підвищення ефективності механізмів соціального замовлення та контролю над якістю надання соціальних послуг;

– удосконалення, розроблення та впровадження державних стандартів соціальних послуг.

Висновки з цього дослідження. Отже, на основі вивчення механізму надання адресної допомоги населенню з низькими доходами нами виокремлено основні критерії щодо перешкоджання впровадженню програм адресності та сформовано шляхи підвищення ефективності управління соціальними послугами. Підсумовуючи наше дослідження, ми дійшли висновку, що сьогодні головним важелем стимулювання переважної більшості населення України має бути передусім створення робочих місць і гідна оплата праці, яка давала б можливість забезпечити собі і членам сім'ї нормальне життя завдяки зароблениим коштам, а не отриманій від держави адресній соціальній допомозі, бо ця ситуація може збільшити кількість отримувачів субсидій до 90%, якщо ціна на газ у черговий раз зросте [8].

Дана тематика має перспективу дослідження у напрямі вдосконалення фінансового механізму державного управління щодо забезпечення населення соціальними послугами.

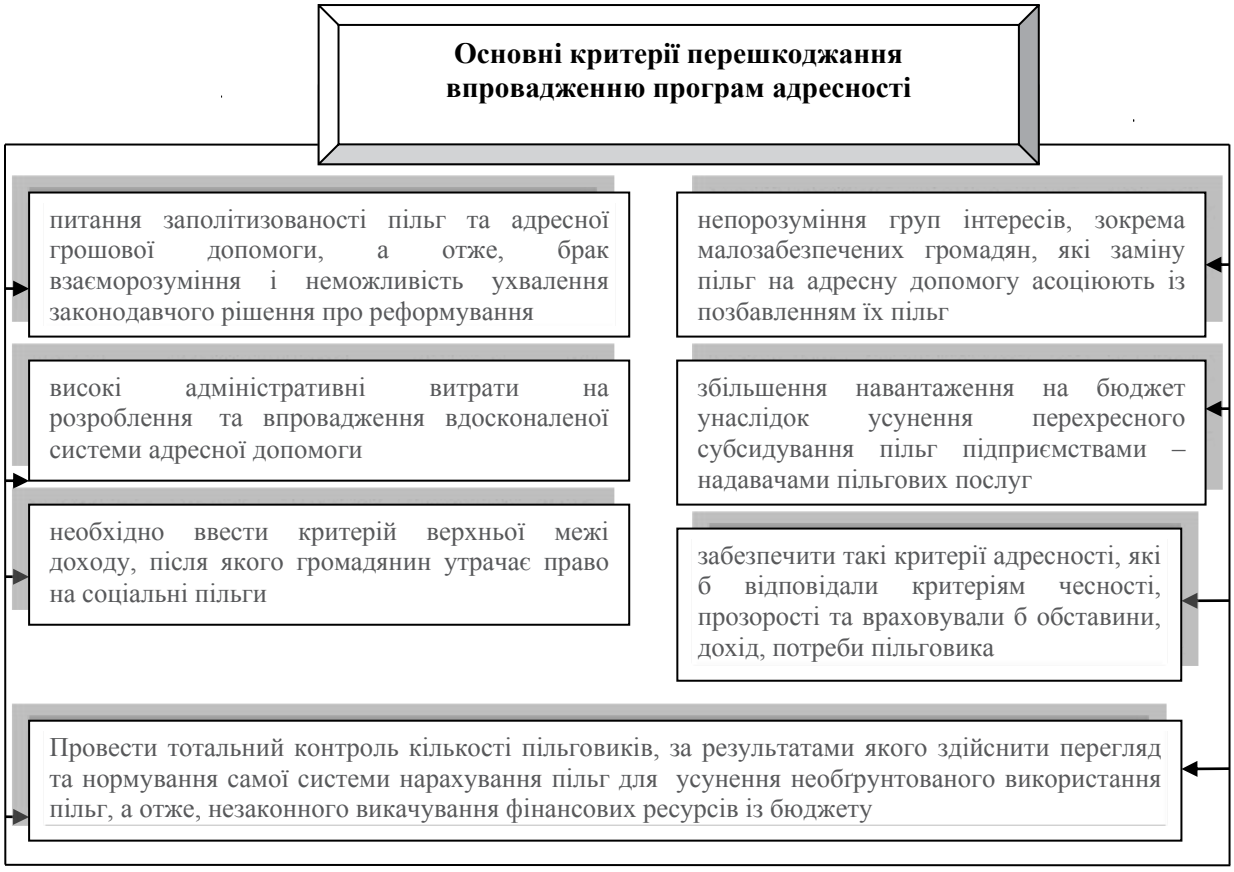


Рис. 1. Основні критерії перешкоджання впровадженню програм адресності

ЛІТЕРАТУРА:

1. Піскун К. Адресність соціальної допомоги як напрям покращення методики планування видатків соціального призначення / К. Піскун // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 212 – 221 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13pkvvsp.pdf.

2. Хомич І.Ю. Особливості соціальної допомоги як форми соціального забезпечення населення України / І.Ю. Хомич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2013_3_118.pdf.

3. Івашова Л.М. Фінансові механізми реалізації соціальної політики держави: пільги та субсидії для населення / Л.М. Івашова, М.Ф. Івашов // Вісник Академії митної служби України. Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 34–42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2013_2_8.

4. Як отримати субсидію? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://teplo.gov.ua/subsidii/kak-poluchit-subsidiyu.html.

5. Спрощена форма субсидії [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.info-ua.com/publications/rekomendacii-professionalov/sproschena-forma-subsidiy.html.

6. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/expr_v306.pdf.

7. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України № 609, редакція від 18.08.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250210068.

8. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2017/10/11/630000.

УДК 332.1+314.92

Оцінка просторової взаємодії територіальних економічних систем Дніпропетровської області на основі індексів Морана

Калашнікова Т.М.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

На основі розрахунків локальних і глобальних індексів Морана у статті оцінено рівень просторової взаємодії територіальних економічних систем Дніпропетровської області, серед яких розглянуто 35 адміністративних одиниць, а саме 13 міст і 22 райони. Це дало змогу виявити три територіальних кластера. Визначено їх ядра і відповідні зони впливу, оцінено силу взаємодії територій. Виявлено зони, що перебувають поза зонами впливу ядер.

Ключові слова: глобальний індекс Морана, локальний індекс Морана, просторова автокореляція, повне сусідство, граничне сусідство, територіальний кластер, територіальне ядро, зона впливу ядра, периферія.

Калашникова Т.Н. ОЦЕНКА ПРОСТРАНСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ДНЕПРОПЕТРОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ ИНДЕКСОВ МОРАНА

На основе расчетов локальных и глобальных индексов Морана в статье произведена оценка уровня пространственного взаимодействия территориальных экономических систем Днепропетровской области, в качестве которых рассмотрено 35 административных единиц, а именно 13 городов и 22 района. Это позволило выявить три территориальных кластера. Определены их ядра и соответствующие зоны влияния, оценена сила взаимодействия территорий. Выявлены зоны, находящиеся вне зон влияния ядер.

Ключевые слова: глобальный индекс Морана, локальный индекс Морана, пространственная автокорреляция, полное соседство, граничное соседство, территориальный кластер, территориальное ядро, зона влияния ядра, периферия.

Kalashnikova T.M. EVALUATION FOR THE SPACE INTERACTION OF THE TERRITORIAL ECONOMIC SYSTEMS OF THE DNIPROPETROVSK REGION BASED OF MORAN'S INDEXES

The level of spatial interaction of the territorial economic systems of the Dnipropetrovsk region, which are considered as 35 administrative units, namely 13 cities and 22 districts, is evaluated in this article based on the calculations of the local and global Moran's indexes. This allowed the discovery of three territorial clusters. Their cores and their respective zones of influence are determined by the author. Also the strength of the interaction of territories is estimated and the zones that are beyond the zones of the influence of cores are detected in the publication.

Keywords: Global Moran's Index, Moran's local index, spatial autocorrelation, full neighborhood, boundary neighborhood, territorial cluster, territorial core, the zone of influence of the core, periphery.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні у центрі уваги громадськості та державного управління як проблематика регіонального розвитку, так і проблеми локального рівня. Спроби дослідження внутрішньорегіонального економічного простору є досить нечисленними, а в межах дослідження людського розвитку практично відсутні. Залучення до дослідження методів просторової економетрики має збагатити результати наукових досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш активно підходи до вивчення просторової економіки, а також залучення методів просторової економетрики для дослідження економічного простору в національному і регіональному вимірах використовують за кордоном [1–6]. Вітчизняні дослідники-економісти тільки починають активно використовувати цей інструментарій. Так В.Ю. Дорош і І.М. Пушкарчук досліджують питання ідентифікації просторових аспектів поширення економічних явищ [7]. Для цього вони докладно аналізують особливості формування поняття «простір» із позицій математичної, філософської, фізичної та економічної інтерпретації. Окрема увага авторами приділена ідентифікації економічного простору та визначенню параметрів, що його окреслюють. Слід зазначити, що більшість дослідників використовує методи просторової економетрики під час дослідження регіональних процесів. Так, у роботі [8] здійснено оцінку диспропорції регіонального розподілу прямих іноземних інвес-

© Калашнікова Т.М.

тицій в Україні на основі методів просторової економетрики, зокрема з використанням статистики Морана здійснено кластеризацію регіонів України за рівнями іноземних інвестицій. Районний рівень залучено до дослідження цими авторами в роботі [9].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою цієї статті є дослідження просторових взаємодій на теренах Дніпропетровської області з використанням результатів розрахунку глобального і локального індексів Морана [10] за методом повного сусідства для виявлення просторових кластерів та їх характеристик.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ю.В. Павловим та О.М. Корольовою пропонується алгоритм використання глобального та локального індексів Морана для оцінки сили взаємодії територій та виявлення кластерів (рис. 1) [11]. Для цього авторами аналізується просторова авторкореляція показника чисельності населення, оскільки в кінцевому підсумку саме процеси концентрації населення визначають ступінь розвитку певної території, її потенціал. Схожа думка зазначається в роботі [12]: «Як характеристику економічної активності території можна використовувати валовий регіональний продукт, чисельність населення і чисельність зайнятих в економіці регіону».

Важливим етапом аналізу отриманих даних є побудова просторової діаграми розсіяння Морана. По осі абсцис відкладають стандартизоване z-значення досліджуваного показника, а по осі ординат – значення просторового фактору Wz. На діаграмі відображається лінія регресії Wz на z, нахил якої дорівнює коефіцієнту загальної просторової автокореляції I за стандартизованій

матриці ваг. Коефіцієнт просторової автокореляції показує ступінь лінійного взаємозв'язку між вектором z централізованих значень досліджуваного показника і вектором Wz просторово зважених централізованих значень показника, що досліджується, в сусідніх територіях (районах), що називається просторовим лагом (Spatially lagged vector) [13].

Вісі просторової діаграми розсіювання Морана представлено на рис. 2.

Об'єктом статистичного аналізу виступає Дніпропетровська область. Адміністративно у складі Дніпропетровської виділяють 35 об'єктів: 13 міст (Дніпро, Вільногорськ, Кам'янськ, Жовті Води, Кривій Ріг, Марганець, Нікополь, Новомосковськ, Покров, Павлоград, Першотравенськ, Синельникове, Тернівка) і 22 райони.

Сформуємо матрицю географічних відстаней між цими об'єктами, яку перетворимо на матрицю просторових ваг, припускаючи наявність сусідства між усіма територіями Дніпропетровської області, так зване повне сусідство, а також здійснимо відповідні розрахунки для випадку граничного сусідства.

Стандартизуємо дані щодо чисельності населення за формулою (3). Зведемо розрахунки в табл. 1, у якій, окрім статистики чисельності населення, наведемо розраховані значення просторового фактору Wz, значення глобального індексу Морана ILI та результати класифікації територій Дніпропетровської області на групи.

Значущість індексів Морана була перевірена за допомогою використання z-статистики і була підтверджена як для випадку повного, так і граничного сусідства. Згідно з результатами розрахунків, нульова гіпотеза про відсутність просторової автокореляції не приймається за 5% рівня значимості.

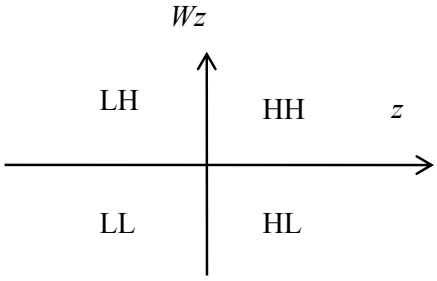
Розрахунки виявили негативну автокореляцію за значенням глобального індексу Морана, який для Дніпропетровської області, за статистичними даними 2016 р., дорівнює: розрахований за методом повного сусідства – -0,319; розрахований за методом повного сусідства – -0,363 (табл. 1). Негативна просторова автокореляція є свідченням процесів, які за своїм змістом протилежні просторовій кластерізації і вказують на несхожість сусідніх територій між собою. На це вказує також те, що більшість адміністративних одиниць області має негативну автокореляцію LISA.

Метод граничного сусідства дає дещо вищий (за модулем) рівень глобального індексу Морана для Дніпропетровської області – IGMГС=-0,3633, що є свідченням тіснішої взаємодії між сусідніми територіями, ніж у межах області загалом. Так, більш високий рівень взаємодії з безпосередніми сусідами демонструють (аналізується значення індексу по модулю): м. Кам'янське – його ILiMПС= 0,0006, а ILiMГС= 0,0024; м. Кривий Ріг (ILiMПС= -0,0346, а ILiMГС= -0,0476); м. Нікополь (ILiMПС= -0,0018, а ILiMГС= -0,0021); м. Новомосковськ (ILiMПС= -0,0020, а ILiMГС= -0,0029); м. Павлоград (ILiMПС= -0,0044, а ILiMГС= -0,0062); м. Синельникове (ILiMПС= -0,1432, а ILiMГС= -0,1972); м. Тернівка (ILiMПС= -0,0022, а ILiMГС= -0,0025); Васильківський район (ILiMПС= -0,0034, а ILiMГС= -0,0041); Дніпровський район (ILiMПС= -0,012, а ILiMГС= 0,018); Криворізький район (ILiMПС= -0,0314, а ILiMГС= -0,042); Новомосковський



Рис. 1. Алгоритм оцінки сили взаємодії територій та виявлення кластерів

Джерело: складено за [11, с. 96]



Значення квадрантів:
- до квадранту HH потрапляють території, що мають відносно високі власні значення показника, що аналізується, оточені територіями також і відносно високими значеннями відповідного показника. Висновок: автокореляція позитивна;
- до квадранту LL потрапляють території, що мають відносно низькі власні значення показника, що аналізується, оточені територіями також із відносно низькими значеннями відповідного показника. Висновок: автокореляція позитивна;
- до квадранту HL потрапляють території, що мають відносно високі власні значення показника, що аналізується, оточені територіями з відносно низькими значеннями відповідного показника. Висновок: автокореляція негативна;
- до квадранту LH потрапляють території, що мають відносно низькі власні значення показника, що аналізується, оточені територіями також із відносно високими значеннями відповідного показника. Висновок: автокореляція негативна.

Рис. 2. Просторова діаграма розсіяння Морана

Джерело: складено за [11, с. 98]

район (ILiМПС= -0,0055, а ILiМГС= -0,0078); Павлоградський район (ILiМПС= -0,0084, а ILiМГС= -0,0108); Солонянський район (ILiМПС= -0,0050, а ILiМГС= -0,0074).

Ґрунтуючись на даних табл. 1, побудуємо просторові діаграми розсіювання (рис. 3, 4).

Диференціюючи потенційні ядра розвитку території Дніпропетровської області, слід звернути на увагу на міста Дніпро, Кривій Ріг, а також Синельникове. Дніпро є адміністративним центром області, має найбільшу чисельність населення, яка є близькою до мільйонної позначки; щодо просторової автокореляції, то цей об'єкт характеризується негативною автокореляцію з оточуючими територіями, дніпровське значення IL1МПС є за модулем четвертим у регіоні (-0,0215), при цьому його зв'язок з безпосередніми сусідами є нижчим: ILiМГС= -0,0180, що додатково підсилює висновок, що вплив цього центру простягається на всю область.

Проте найбільш високий рівень просторової автокореляції в області демонструє місто Синельникове (ILiМПС= -0,1432, а ILiМГС= -0,1972), негативний знак автокореляції вказує на високу диференціацію з оточуючими територіями. Проте через недостатньо високе значення показника, що аналізується (чисельності населення), яке не видається екстремальним для оточуючих територій, цей об'єкт не може виступати як ядро, але його можна розглядати як супутник – противагу до ядра (у даному разі – міста Дніпра).

Також як супутник – противагу дніпровського ядра можна визначити й місто Кам'янське як об'єкт із відносно високим власним значенням показника, що оточений іншими територіями з аналогічними значеннями показника, що аналізується. На це додатково вказує виявлений більш тісний зв'язок цього об'єкта з безпосередніми сусідами, ніж з областю загалом.

Дніпровський район класифікуємо як зону сильного впливу ядра (ILiМГС= 0,012), а граничні з ним Криничанський, Солонянський, Синельниківський, Новомосковський, Магдалинівський, Петриківський райони, а також м. Новомосковськ – як зони середнього впливу ядра. Царичанський, Верхньо-Дніпровський, П'ятихатський райони, а також Юріївський район віднесемо до периферії.

Місто Кривій Ріг є другим за чисельністю населення в області – близько 640 тис. осіб (що є екстремальним значенням порівняно з оточуючими територіями), а також характеризується другим за модулем серед усіх об'єктів, що досліджуються, значенням локального індексу Морана (ILiМПС= -0,0346) за негативної просторової автокореляції, тому цю тери-

Таблиця 1

Результати розрахунків локального та глобального індексів Морана для Дніпропетровської області

	Чисельність населення, осіб[1]	Стандартизоване значення чисельності населення, *Z*	Дистанція-відстань, *Wz*		Локальний індекс Морана для окремої території *i*,		Група
			Метод повного сусідства	Метод граничного сусідства	Метод повного сусідства, $I_{Li}^{МПС}$	Метод граничного сусідства, $I_{Li}^{МГС}$	
м. Дніпро	978943	4,7110	0,2789	0,3223	-0,0215	-0,0180	HH
м. Вільногорськ	23479	-0,3657	-0,0051	-0,0021	-0,0002	0,0005	LL
м. Кам'янське	244201	0,8071	0,0142	0,0096	0,0006	0,0024	HH
м. Жовті Води	46374	-0,2440	-0,0030	-0,0016	-0,0004	-0,0002	LL
м. Кривій Ріг	639031	2,9050	0,1534	0,1832	-0,0346	-0,0476	HH
м. Марганець	48760	-0,2313	-0,0033	-0,0019	-0,0005	0,0004	LL
м. Нікополь	113889	0,1147	0,0062	0,0074	-0,0018	-0,0021	HH
м. Новомосковськ	71111	-0,1126	-0,0066	-0,0077	-0,0020	-0,0029	LL
м. Покров	41820	-0,2682	-0,0037	-0,0024	-0,0007	0,0004	LL
м. Павлоград	107742	0,0821	0,0048	0,0058	-0,0044	-0,0062	HH
м. Першотравенськ	28696	-0,3379	-0,0048	-0,0034	-0,0010	0,0010	LL
м. Синельникове	31114	-0,3251	-0,0184	-0,0216	-0,1432	-0,1972	LL
м. Тернівка	28719	-0,3378	-0,0055	-0,0047	-0,0022	-0,0025	LL
Апостолівський	55192	-0,1972	-0,0024	-0,0016	-0,0010	-0,0004	LL
Васильківський	32288	-0,3188	-0,0046	-0,0033	-0,0034	-0,0041	LL
Верхньо-дніпровський	53117	-0,2082	-0,0031	-0,0017	-0,0018	0,0001	LL
Дніпровський	84464	-0,0416	-0,0025	-0,0030	-0,0120	-0,0180	LL
Криворізький	45220	-0,2501	-0,0132	-0,0158	-0,0314	-0,0420	LL
Криничанський	35218	-0,3033	-0,0052	-0,0036	-0,0030	-0,0015	LL
Магдалинівський	33748	-0,3111	-0,0045	-0,0026	-0,0027	-0,0012	LL
Межевський	23741	-0,3643	-0,0037	-0,0016	-0,0017	0,0005	LL
Нікопольський	40417	-0,2757	-0,0149	-0,0179	-0,0030	-0,0013	LL
Новомосковський	73884	-0,0978	-0,0057	-0,0068	-0,0055	-0,0078	LL
Павлоградський	27560	-0,3440	-0,0200	-0,0242	-0,0084	-0,0108	LL
Петриківський	25409	-0,3554	-0,0056	-0,0036	-0,0035	-0,0017	LL
Петропавлівський	26290	-0,3507	-0,0049	-0,0036	-0,0029	0,0010	LL
Покровський	34491	-0,3071	-0,0035	-0,0013	-0,0037	0,0004	LL
П'ятихатський	44847	-0,2521	-0,0036	-0,0023	-0,0022	0,0000	LL
Синельниківський	38013	-0,2884	-0,0163	-0,0196	0,0034	0,0041	LL
Солонянський	38549	-0,2856	-0,0044	-0,0029	-0,0050	-0,0074	LL
Софіївський	21818	-0,3745	-0,0053	-0,0034	-0,0032	-0,0007	LL
Томаківський	25008	-0,3575	-0,0049	-0,0022	-0,0037	0,0004	LL
Царичанський	27032	-0,3468	-0,0042	-0,0011	-0,0030	0,0004	LL
Широківський	27076	-0,3465	-0,0038	-0,0017	-0,0027	-0,0016	LL
Юріївський	13150	-0,4205	-0,0061	-0,0031	-0,0062	0,0005	LL
Глобальний індекс Морана для області					-0,3188	-0,3633	

[1] За даними Головного управління статистики у Дніпропетровській області [14]

Джерело: розраховано автором

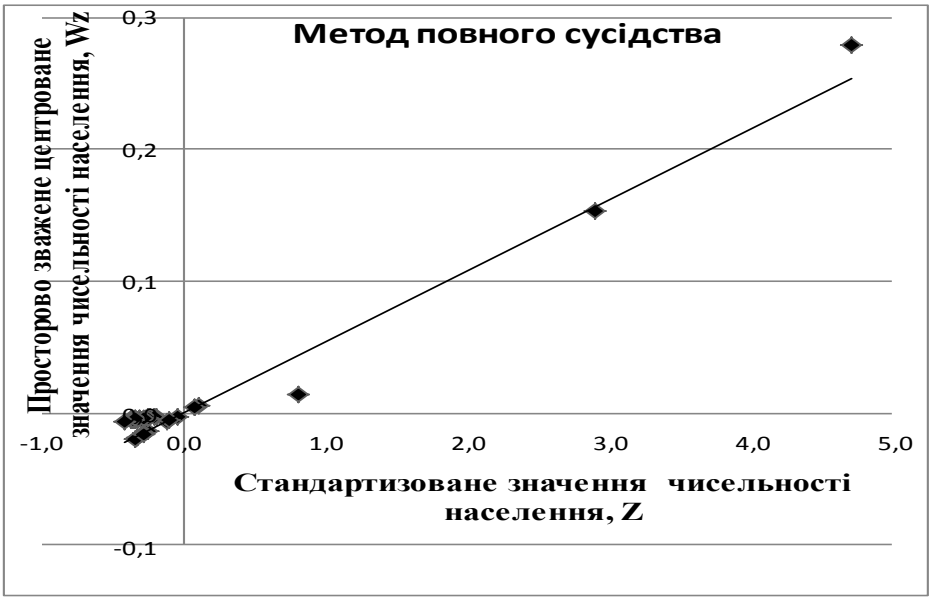


Рис. 3. Просторова діаграма розсіювання за значенням глобального індексу Морана для територій Дніпропетровської області (чисельність населення, дистанція – відстань, 2016 р.). Метод повного сусідства

Джерело: побудовано автором

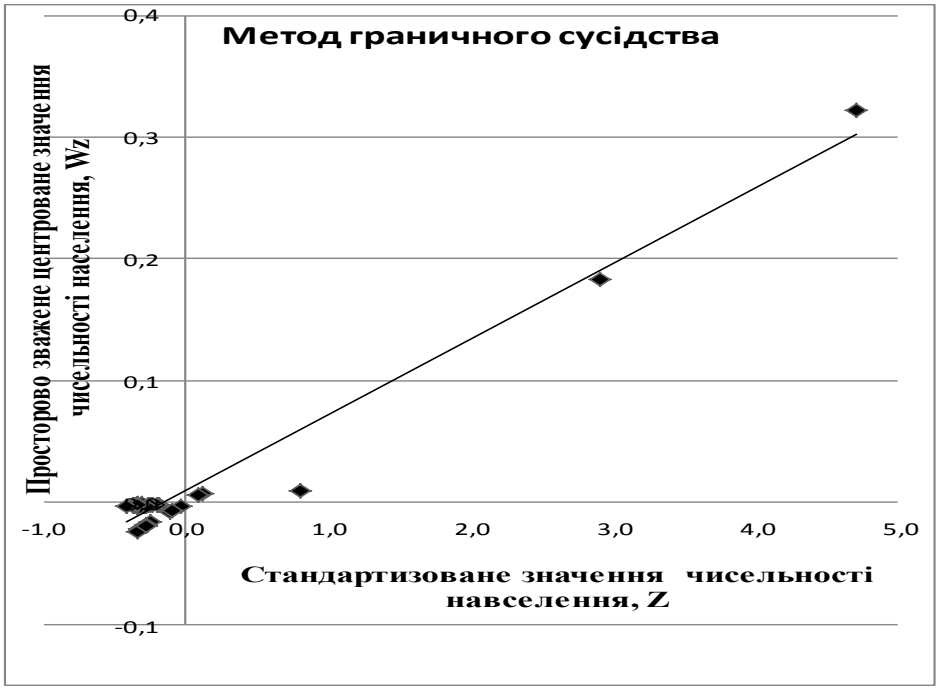


Рис. 4. Просторова діаграма розсіювання за значенням глобального індексу Морана для територій Дніпропетровської області (чисельність населення, дистанція – відстань, 2016 р.). Метод граничного сусідства

Джерело: побудовано автором

торію можна класифікувати як ще одне ядро. Криворізький район також характеризується високою за модулем просторовою автокореляцією (ІLiМПС= -0,0314) з іншими територіями області, враховуючи його положення можна стверджувати, що він перебуває в зоні сильного впливу як свого ядра – міста Кривий Ріг. Граничні з ними Широківський і Софіївський райони віднесемо до зони середнього впливу ядра, а Апостолівський і Пятихатський,

можна віднести до периферії. Периферійним слід визнати і Верхньодніпровський район.

Щодо Нікопольського району, то слід визнати, що цей середній за величиною об'єкт виявився дещо географічно віддалений від ядер – Дніпра і Кривого Рога, проте коефіцієнт просторової кореляції на рівні ILiМПС= -0,003 вказує на середній вплив ядер. Аналогічного висновку можна дійти щодо граничного з ним Томаківського району.

Безпосередньо Нікополь є четвертим за чисельністю населення об'єктом в області, близько 114 тис. осіб проживає у цьому місці, така концентрація населення є екстремальною з математичного погляду по відношенню до сусідів, проте значення просторової автокореляції з областю загалом є невеликим: ILiМПС= -0,0018, а ILiМГС= -0,0021, що свідчить про його низьку взаємодію з навколишнім середовищем. Тому ми не можемо диференціювати цей об'єкт як ядро, а скоріше можна говорити про досить крупний об'єкт, який перебуває поза впливом ядер. Аналогічного висновку можна дійти під час класифікації ще двох міст у цьому районі – Покрова (близько 42 тис. осіб населення) і Марганця (49 тис. осіб), зважаючи на їх низькі значення коефіцієнтів просторової автокореляції.

Ще однією великою адміністративною одиницею в області є місто Павлоград, який є п'ятим за чисельністю населення (108 тис. осіб), його зв'язок з територією області є досить високим, а ще вищим він є з безпосереднім оточенням (ILiМПС= -0,0044, а ILiМГС= -0,0062). Відповідно, Павлоградський район показує ще більший зв'язок із цим центром (ILiМПС= -0,0084, а ILiМГС= -0,0108). На нашу думку, у цьому разі йдеться про формування нового ядра Дніпропетровської області – Павлоградського, у зоні середнього впливу якого перебуває Юр'ївський, Петропавлівський і Васильківський, Покровський райони, а периферією виступають Межівський район і м. Тернівка.

Міста Жовті Води, Вільногорськ, Першотравенськ, зважаючи на їх слабкий просторовий зв'язок, віднесемо до зон, що перебувають поза зонами впливу ядер.

Наведені вище узагальнення щодо рівня взаємодії економічних систем Дніпропетровської області графічно представлено на рис. 5.

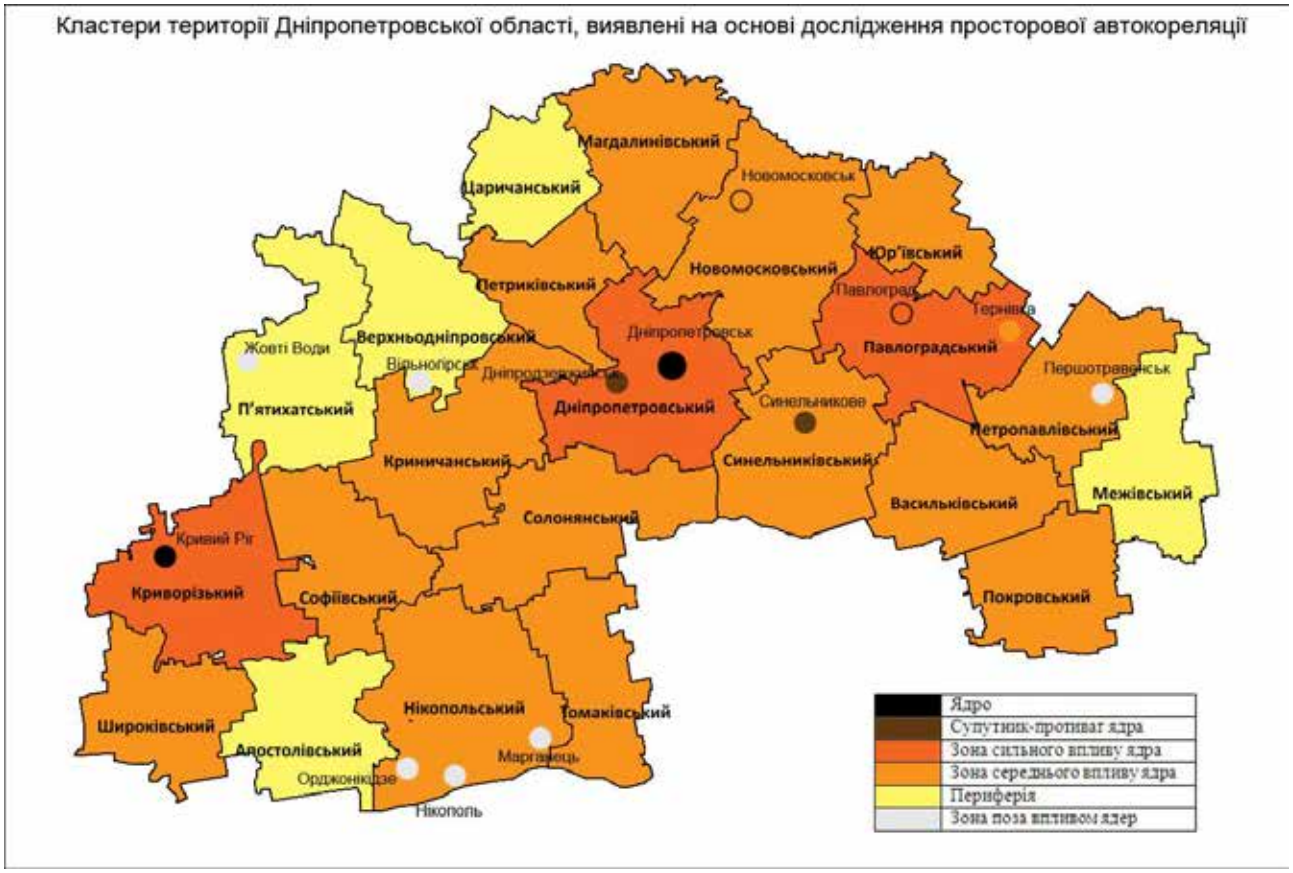


Рис. 5. Кластери території Дніпропетровської області (чисельність населення і відстань-дистанція, 2016)

Джерело: побудовано автором

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на Дніпропетровщині виявлено три кластери територій, а саме:

1) Дніпровське ядро з двома містами супутниками-противагами ядра – Кам'янське і Синельникове. До цього кластеру також входять Дніпропетровський район (зона сильного впливу ядра), Криничанський, Солонянський, Синельниківський, Новомосковський, Магдалинівський, Петриківський райони, а також м. Новомосковськ як зони середнього впливу ядра; Царичанський, Верхньо-Дніпровський, П'ятихатський, Юріївський райони (периферія);

2) Криворізьке ядро. До складу цього кластеру також входять Криворізький район (зона сильного впливу); Широківський, Софіївський райони (зона середнього впливу ядра); Апостолівський і П'ятихатський, Верхньо-Дніпровськкий райони (периферія);

3) ядро, що перебуває в стані формування, – місто Павлоград, в зоні сильного впливу якого – Павлоградський район, а Юріївський, Петропавлівський, Васильківський, Покровський райони – у зоні середнього впливу; периферією виступають Межівський район і м. Тернівка.

Додамо також, що без додаткових розрахунків важко напевно визначити, під впливом якого ядра (Дніпровського або Криворізького) у більшому ступеню перебувають Нікопольський і Томаківський райони.

Можна дійти висновку, що просторова згуртованість території, наявність розвинутих центрів мають значний позитивний вплив на економічні і соціальні показники регіонів. Упорядкованість територіальної структури є запорукою і інструментом просторового людського розвитку. Це відсилає нас до необхідності розглянути просторовий аспект розвитку регіонів як повноцінний напрям соціально-економічної політики в державі. Робота з ліквідації буферних зон, які перебувають поза впливом ядер розвитку, а самі не мають достатнього ресурсу для зростання, має стати новим напрямом політики людського розвитку і потребує відповідного наукового супроводу, тому подальші наукові дослідження у цьому напрямі є доволі актуальними.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. Cambridge, MA: The MIT Press, 1999. – 380 p.

2. Duranton G. Spatial Economics // Durlauf S.N., Blume L.E. (eds.) The New Palgrave Pictionary of Economics. 2nd ed. Vol. 7. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2008. – P. 747–752.

3. Courlet C. L'économie Territoriale. Grenoble: PUG, 2008. – 135 p.

4 Courlet C., Pecqueur B. L'économie Territoriale. Grenoble: PUG, 2013. – 142 p.

5. Минакир П.А. Пространственный анализ в экономике / П.А. Минакир // Журнал новой экономической ассоциации. – 2013. – № 1. – С. 176–180.

6. Минакир П.А. Экономический анализ и измерения в пространстве / П.А. Минакир // Пространственная Экономика. – 2014. – № 1. – С. 12–39.

7. Дорош В.Ю., Пушкарчук І.М. Еволюційно-концептуальний підхід до ідентифікації просторових аспектів поширення економічних явищ / В.Ю. Дорош, І.М. Пушкарчук // Економічний форум. – 2015. – № 4. – С. 6–11.

8. Березька К.М. Оцінка диспропорцій регіонального розподілу іноземних інвестицій в Україні / К.М. Березька, О.М. Березький, В.В. Маслій // Актуальні проблеми економіки. –2013. – № 12(150). – С. 106–114.

9. Березький О. Використання методів просторової економетрики для аналізу результатів вступу абітурієнтів / О. Березький, К. Березька, В. Неміш // Геометричне моделювання та інформаційні технології. – 2016. – № 1. – С. 5–9.

10. Moran P. The interpretation of statistical maps. // Journal of the Royal Statistical Society, Series B, 10, 1948. – P. 243 –251.

11. Павлов Ю.В., Королева Е.Н. Пространственные взаимодействия: оценка на основе глобального и локального индексов Морана / Ю.В. Павлов, Е.Н. Королева // Пространственная экономика. – 2014. – № 3. – С. 95–110.

12. Коломак Е.А. Пространственная концентрация экономической активности в России / Е.А. Коломак // Пространственная экономика. – 2014. – № 4. – С. 82–99.

13. Вакуленко Е.С. Введение в пространственную эконометрику / Е.С. Вакуленко. – М. : НИУ ВШЭ, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pokrovka11.files.wordpress.com/2013/01/spatial_ econometrics.pdf.

14. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2017 року та середня чисельність у січні-грудні 2016 року / Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/ds/2016/ds1_m12.pdf.

УДК 336.1

Сучасний стан та прогнозування надходжень до Пенсійного фонду України

Лаврук Н.А.
кандидат економічних наук
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Грендей Н.М.
магістр
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті визначено джерела формування дохідної частини бюджету Пенсійного фонду України. Проаналізовано динаміку надходжень протягом 2014–2016 років та структуру доходів. Також на основі методів моделювання та прогнозування спроектовано тенденцію дохідної частини бюджету Пенсійного фонду України на наступні періоди.

Ключові слова: бюджет Пенсійного фонду, структура доходів, Єдиний соціальний внесок, власні та передані доходи, дефіцит бюджету.

Лаврук Н.А., Грендей Н.М. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД УКРАИНЫ

В статье определены источники формирования доходной части бюджета Пенсионного фонда Украины. Проанализирована динамика поступлений в течение 2014–2016 годов и структура доходов. Также на основе методов моделирования и прогнозирования спроектирована тенденция доходной части бюджета Пенсионного фонда Украины на последующие периоды.

Ключевые слова: бюджет Пенсионного фонда, структура доходов, Единый социальный взнос, собственные и переданные доходы, дефицит бюджета.

Lavruk N.A., Grendey N.M. CURRENT STATE AND PROGNOSIS OF THE REVENUE TO THE PENSION FUND OF UKRAINE

The article defines the sources for the formation of the revenue side of the budget of the Pension Fund of Ukraine. The dynamics of revenues during 2014–2016 and the structure of revenue are analyzed. Also, on the basis of modeling and forecasting methods, the trend in the revenue side of the budget of the Pension Fund of Ukraine was designed for subsequent periods.

Keywords: Pension fund budget, income structure, Single social contribution, own and transferred revenues, budget deficit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реалізація місії державного пенсійного страхування в Україні передбачає акумулювання необхідних для цього фінансових ресурсів. На цьому етапі реформування української пенсійної системи нарощення доходів та збалансування бюджету ПФУ є найбільш гострими проблемами державного пенсійного страхування. Обсяг доходів упродовж останніх років є недостатнім для здійснення передбачених видатків, а значить, має місце бюджетний дефіцит. Зрозуміло, що зростаючі обсяги пенсійних виплат потребують адекватного збільшення фінансових можливостей Пенсійного фонду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема пенсійного забезпечення як один із найважливіших аспектів соціального захисту населення завжди була актуальною серед зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, окремі аспекти цього питання висвітлені у працях Г.М. Александрова [1], Ю.Є. Гуцалова [2], Т.М. Завора [3], О.П. Кириленко [4] тощо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка динаміки доходів Пенсійного фонду України; визначення найбільш суттєвих джерел надходжень, а також можливостей їх розширення; прогнозування на основі економетричного моделювання доходів на наступні періоди.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходи та видатки Пенсійного фонду України відображаються у його бюджеті. Бюджет Пенсійного фонду – план

© Лаврук Н.А., Грендей Н.М.

утворення і використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел (державний бюджет, фонди соціального страхування, добровільні внески тощо) [5].

Кошти ПФУ зараховуються на єдиний рахунок Пенсійного фонду і зберігаються на окремих рахунках територіальних органів Пенсійного фонду в уповноваженому банку.

Доходи бюджету ПФУ відіграють пріоритетну роль у забезпеченні населення пенсійного віку соціальними благами. До структури сукупних доходів бюджету Пенсійного фонду України входять як власні, так і передані кошти. Власними є кошти, які поступили від сплати обов'язкових страхових платежів, добровільних внесків, фінансових санкцій і комерційної діяльності. Передані доходи – це кошти, які передаються з бюджету та з інших державних позабюджетних фондів [4, с. 112].

Проаналізуємо динаміку доходів бюджету Пенсійного фонду України протягом 2014–2016 років, яка наведена в табл. 1.

Порівняно з 2015 роком власні доходи Пенсійного фонду зменшилися на 58,2 млрд. грн. (на 34,2%), що пов'язано зі зниженням розміру ставки ЄСВ та зменшенням частки його розподілу на пенсійне страхування. Так, у 2015 році ставка ЄСВ становила 37,17% ФОП, частка ЄСВ на пенсійне страхування – 89,39%; а у 2016 році розмір ЄСВ становила 22%, частка ЄСВ на пенсійне страхування – 79,65%. За умови збереження розміру ЄСВ на рівні 2015 року власні доходи ПФУ розрахунково зросли б на 96,4 млрд. грн. і становили 208,1 млрд. грн., що забезпечило б зменшення на відповідну суму коштів державного бюджету для покриття дефіциту Пенсійного фонду та перевищення доходів над видатками Фонду в сумі 14,7 млрд. грн.

Також із табл. 1 ми бачимо негативну тенденцію в плані того, що в період 2014–2016 рр. щороку збільшувалися видатки з державного бюджету для фінансування дефіциту Пенсійного фонду, вони зросли на 25,1% та 50,4% відповідно у 2015 та 2016 роках. Відповідно загальна суму надходжень до ПФУ у 2016 році зменшилася на 3,4% порівняно з 2015 роком і становила 255 801,1 млн. грн.

Розглянемо детальніше склад та питому вагу складників дохідної частини бюджету Пенсійного фонду України протягом 2014–2016 років у табл. 2.

З табл. 2 бачимо негативну тенденцію функціонування ПФУ, оскільки за аналізований період частка власних надходжень суттєво зменшилась (від 68,7% у 2014 році до 43,5% у 2016 році). Така ситуація пояснюється насамперед зниженням доходів від єдиного соціального внеску та, відповідно, їх питомої ваги у загальній структурі доходів. Передбачалося, що зменшення ставки ЄСВ приведе до детінізації ринку праці, заробітних плат, підвищення рівня доходів населення тощо. Водночас очікуваних результатів не досягнуто, оскільки поряд зі змінами ставок слід було передбачити підвищення рівня контролю за зайнятістю; відсутнє належне нормативно-правове та інформаційне забезпечення на весь період реформування ЄСВ, що створює умови невизначеності для платників; складно забезпечити зростання середньорічної заробітної плати, що дає змогу скористатися пониженими ставками ЄСВ в умовах економічної кризи; зміни мають несприятливий характер для тих роботодавців, які не використовували «сірих» схем виплати заробітної плати, тощо.

Відповідно зменшення частки власних доходів привело до зростання питомої ваги переданих з ДБУ коштів (31,2% та 55,6% у 2014 та 2016 роках відповідно). Залучені доходи становлять велику частку бюджету Пенсійного фонду, що є наслідком незбалансованості системи пенсійного забезпечення. До основних причин такої ситуації можна віднести випереджаюче зростання частки осіб пенсійного віку відносно економічно активного населення, повільне зростання мінімальної та середньої заробітної плати, високий рівень диференціації пенсійних виплат, тіньову зайнятість, економічну та політичну нестабільність.

Таблиця 1

Динаміка доходів ПФУ за 2014–2016 роки [6] млн. грн.

Назви категорій	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відношення 2015 р. до 2014 р., %	Відношення 2016 р. до 2015 р., %
Власні кошти ПФУ	165 923,3	169 873,9	111 706,6	2,4	–34,2
Кошти ДБУ	75 813,9	94 811,6	142 587,6	25,1	50,4
Фактичні надходження всього	241 871,7	264 767,8	255 801,1	9,5	–3,4

Таблиця 2

Структура дохідної частини бюджету ПФУ за 2014–2016 роки [6]

Статті дохідної частини бюджету ПФУ	2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	Доходи, млн. грн.	Питома вага, %	Доходи, млн. грн.	Питома вага, %	Доходи, млн. грн.	Питома вага, %
Власні надходження, усього	166 928,0	68,7	169831,1	64,2	111 706,6	43,5
У тому числі:						
сума єдиного внеску	160 518,7	66,1	165 366,9	62,5	107 148,0	41,7
інші доходи	6409,4	2,6	4464,2	1,7	4558,5	1,8
Передані доходи, всього	75 999,8	31,3	94 900,9	35,8	144 094,5	56,5
У тому числі:						
кошти Державного бюджету	75 813,9	31,2	94811,6	35,7	142587,6	55,6
кошти фондів соціального страхування	185,9	0,1	89,3	0,03	1506,9	0,9
Усього доходів	242 927,8	100	264 732,0	100	256 668,9	100

Таблиця 3

Дані для розрахунку прогнозу надходження доходів бюджету Пенсійного фонду України на 2017–2019 рр.

Рік	Доходи бюджету Пенсійного фонду, млн. грн.	Середньомісячна заробітна плата, грн.
t	Y	x
2006	72 197,1	1041
2007	101 379,8	1351
2008	143 488,2	1806
2009	148 372,7	1906
2010	183 565,2	2250
2011	193 452,4	2648
2012	222 631,8	3041
2013	250 228,4	3282
2014	241 871,7	3480
2015	264 767,8	4195
2016	255 801,1	5183

Як бачимо, ПФУ фінансується як із власних джерел, так і з ДБУ та Фондів соціального страхування. У структурі власних доходів закономірно найвагомішим є Єдиний соціальний внесок.

На нашу думку, доцільно буде спрогнозувати доходи Пенсійного фонду на наступні періоди.

Прогнозування як елемент макроекономічної політики – важлива передумова формування бюджету. Воно є невід'ємною частиною процесу бюджетного планування, дає змогу проаналізувати тенденції формування ресурсів бюджету та їхнє використання, виявити чинники, які необхідно враховувати у розрахунках бюджетних показників, визначити їх взаємозв'язки, а також можливі способи впливу на ці показники. Зазначене повною мірою стосується й бюджету ПФУ. Для отримання достовірного результату необхідне чітке обґрунтування прогнозних і планових показників [2, с. 100].

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу побудуємо прогнозну модель надходжень до бюджету Пенсійного фонду України. На основі даних результатів діяльності ПФУ 2006–2016 рр. побудуємо модель залежності доходів бюджету ПФУ Y від середньомісячної заробітної плати x (табл. 3).

На основі наведених даних спостережень побудуємо лінійну регресійну модель, яка встановлює залежність доходів бюджету Пенсійного фонду України (Y_i) від середньомісячної заробітної плати (x_i), (i – кількість періодів, що розглядаються), формула 1.

$$Y_i = a_0 + a_l x_i, \quad (1)$$

де a_0 – постійний складник Y_i;

a_l – коефіцієнт регресії.

Для вихідних даних таблиці 3 отримано, що a_0 = 24 282,8; a_1 = 63,2.

Отже, розрахована лінійна модель регресії має вигляд:

$$Y_i = 24282,8 + 63,2\ x_i.$$

Графічне представлення моделі зобразимо на рис. 1.

Оцінімо статистичну значущість рівняння регресії.

Середньоквадратична помилка регресії S = 2441,04. Коефіцієнт кореляції R для цієї моделі становить R = 0,97, що означає, що між середньою заробітною платою та доходами бюджету існує тісний зв'язок.

Коефіцієнт детермінації для цієї моделі дорівнює R^2 = 0,955. Таким чином, згідно з обраною моделлю, залежність показника Y пояснюється саме фактором x, залученим у модель, на 95,5%, і тільки на 4,5% зумовлена факторами, що лежать поза межами моделі, у тому числі і випадковими. Можна дійти висновку, що в модель включено найбільш суттєвий фактор.

Для перевірки моделі на статистичну значущість обирається статистичний критерій, який розраховується за формулою 2.

$$t = \frac{r}{\sqrt{1-r^2}}\sqrt{n-2} \qquad (2)$$

де t – критерій перевірки на значущість;

r – значення коефіцієнта детермінації;

n – кількість періодів.

За заданим рівнем значущості α і ступенями вільності k = n–2 обчислене значення t* порівнюємо з табличним значенням, на основі чого доходимо висновку про прийняття гіпотези про значущість (незначущість) коефіцієнта кореляції. Отримуємо такі значення: t* = 18,4; $t_{кр}'$ = 2,12; $t_{кр}''$ = –2,12.

Оскільки t*Ф(–2,12;2,12), то приймається гіпотеза про статистичну значущість розрахованого для цього прикладу коефіцієнта кореляції.

Для оцінки впливу фактора x на показник Y без урахування одиниць виміру обчислимо коефіцієнти еластичності для кожного спостереження.

У нашому прикладі $Ke = \frac{63,2x_1}{24282,8 + 63,2x_1}$, будуємо діаграму (рис. 2).

Середнє значення коефіцієнта еластичності становить 0,87. Це означає, що за зростання середньомісячної заробітної плати на 1% доходи бюджету ПФУ зростуть на 0,87%.

Використовуючи модель за формулою 1, зробимо прогноз надходження доходів бюджету Пенсійного фонду України від розміру середньої заробітної плати на наступні періоди, а саме – на 2017–2020 роки. Дані про значення середньомісячної заробітної плати отримали, використовуючи інформацію з Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 роки [7], який розробило Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Отримані дані представимо у вигляді табл. 4.

На основі комплексного системного підходу нами запропоновано модель прогнозної оцінки доходів бюджету Пенсійного фонду України. Встановлено, що середньомісячна заробітна плата є найвпливовішим фактором у процесі формування доходної частини бюджету ПФУ. У прогнозні роки, за нашими

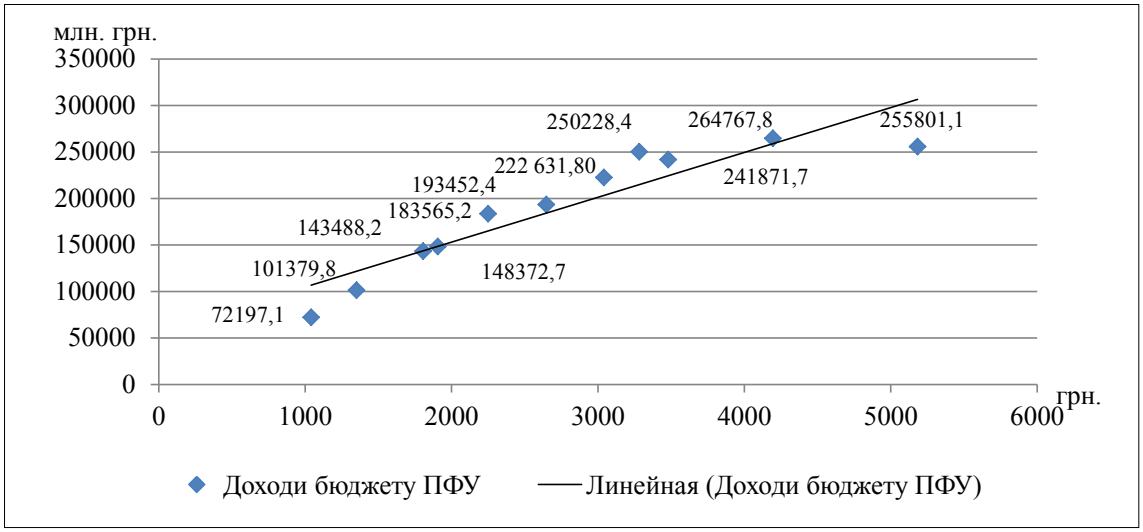


Рис. 1. Статистичні дані та лінія регресії залежності доходів бюджету ПФУ від середньомісячної зарплати

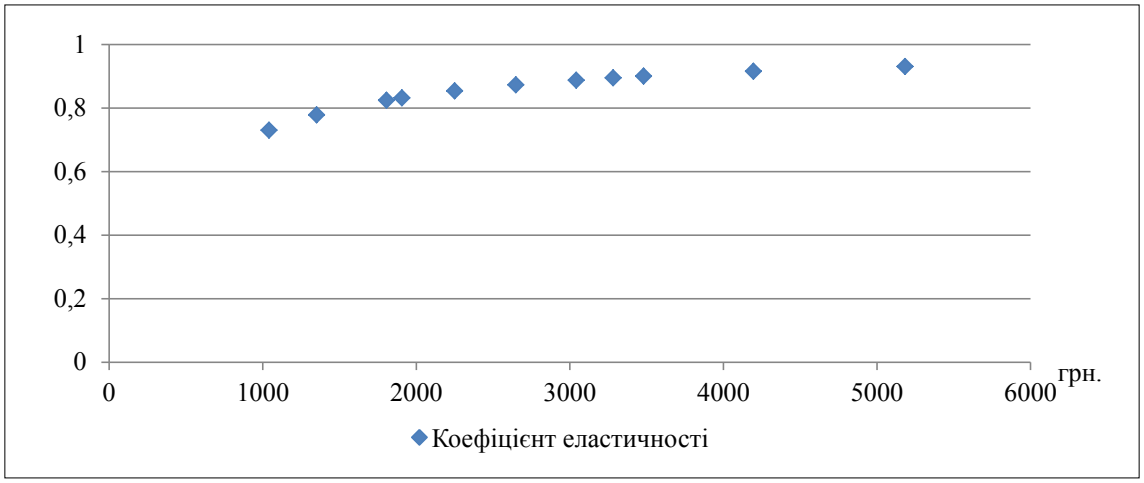


Рис. 2. Залежність коефіцієнтів еластичності Y від x

Таблиця 4

Статистичні дані та прогнозне значення доходів бюджету ПФУ на 2017–2020 рр.

Роки	Прогнозні значення середньомісячної заробітної плати, грн.	Розраховані на основі моделі прогнозні показники доходу ПФУ, млн. грн.
2017	7104	473 255,6
2018	8629	569 635,6
2019	9540	627 210,8
2020	10 537	690 221,2

розрахунками, розмір середньої зарплати буде збільшуватися, що, у свою чергу, приведе до зростання дохідної частини бюджету Пенсійного фонду.

Фінансовий стан Пенсійного фонду України має вагомий вплив на соціальну безпеку як складник економічної безпеки держави. Можна стверджувати, що бюджет ПФУ за своїми масштабами є зіставним із Державним бюджетом, який нині є єдиним джерелом покриття дефіциту бюджету ПФУ. Тому збільшення цього дефіциту автоматично приводить до зростання державного боргу. Покриття дефіциту бюджету ПФУ за рахунок коштів державного бюджету спричинює зменшення витрат на інші життєво важливі статті, такі як медичне забезпечення, освіта, оборона тощо [3, с. 68].

Висновки з цього дослідження. Доходи Пенсійного фонду України відображаються у його бюджеті. Основні фінансові показники Пенсійного фонду України свідчать про збільшення його дефіциту та дисбаланс структури доходів і видатків у результаті системного порушення принципу економічної залежності видатків споживання від отриманих доходів і внутрішнього валового продукту. Необхідно підкреслити, що частка власних надходжень зменшується, при цьому дотації з державного бюджету в загальному обсязі фінансових ресурсів зростають. Прогноз показників бюджету сприятиме більш обґрунтованому витрачанню фінансових ресурсів та їх соціально справедливому розподілу серед пенсіонерів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Александрова Г.М. Сучасний стан пенсійної системи України / Г.М. Александрова, Ю.Б. Кондакова // Молодий вчений. – 2016. – № 6. – С. 4–8.

2. Гуцалова Ю.Є. Прогнозування потреби в коштах на пенсійне забезпечення / Ю.Є. Гуцалова // Економічний простір. – 2015. – № 96. – С. 98–112.

3. Завора Т.М. Пріоритетні напрями політики соціальної безпеки щодо поліпшення стану пенсійного забезпечення в Україні / Т.М. Завора, Ю.І. Деньга // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 67–72

4. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: монографія [О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, О.В. Петрушка та ін.]: за ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 350 с.

5. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: закон України від 9 липня 2003 р. № 1058 – IV зі змінами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi

6. Інформація про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2016 р.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document?id=277122

7. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=babcc926-f791-4ab6-932c83d4fda1643c&title=Prognoz

УДК 316.42:330.33.01

Практики корпоративної соціальної відповідальності в контексті стійкого місцевого розвитку

Лисенко С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту Індустріального інституту
Донецького національного технічного університету

Турчин С.С.
студент
Індустріального інституту
Донецького національного технічного університету

У статті узагальнено підходи до розуміння поняття корпоративної соціальної відповідальності, виокремлено такий аспект соціальної відповідальності, як участь у житті громад та їхній розвиток, а також проаналізовано практики соціальної відповідальності на прикладі організацій міста Покровська Донецької області.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, практики соціальної відповідальності, корпоративне волонтерство.

Лысенко С.Н., Турчин С.С. ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО МЕСТНОГО РАЗВИТИЯ

В статье обобщены подходы к толкованию понятия корпоративной социальной ответственности, выделен такой аспект социальной ответственности, как участие в жизни сообществ и их развитие, а также проанализированы практики социальной ответственности на примере организаций города Покровска Донецкой области.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, практики социальной ответственности, корпоративное волонтерство.

Lysenko S.M., Turchyn S.S. THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY PRACTICES IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE LOCAL DEVELOPMENT

In the article the basic approaches to understanding of concept “corporate social responsibility” are generalized. We selected such aspect of social responsibility as participation in communities life and its development, analyzed practices of social responsibility activities of the organizations of Pokrovsk city, Donetsk region.

Keywords: corporate social responsibility, social responsibility activities, corporate volunteering.

Постановка проблеми. Сучасний досвід розвитку багатьох країн свідчить про те, що від успішності формування та ефективності системи партнерських стосунків приватного підприємництва, влади, громадянського суспільства в соціальній сфері значною мірою залежить рівень і якість життя населення та соціальна стабільність. Таке партнерство передбачає, що взаємодія різних суб’єктів суспільного життя має вестися в соціально відповідальний спосіб. Найбільш відомою є практика соціальної відповідальності підприємницьких структур, яка бере свій початок у 1950-х роках з укріпленням корпоративного сектору економіки в Північній Америці та Західній Європі. Для України ця проблема отримала новий імпульс останніми роками, коли після Революції Гідності відбулися безпрецедентні зрушення у розвитку громадянського суспільства. Ці процеси знайшли своє відображення в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», схваленій Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [1].

Зміни у свідомості та видах активності українців вимагають, з одного боку, розширення обізнаності громадськості щодо практик соціальної відповідальності, а з іншого боку, потребують осмислення самого цього феномену. Це має сприяти формуванню такої міжсекторальної взаємодії, за якої поняття економічної ефективності та соціальної користі не є взаємовиключними, а навпаки, доповнюють одне одного і дають синергетичний ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом спостерігається зростання кількості аналітичних публікацій, у яких висвітлюються раціональні економічні підстави соціально відповідального бізнесу

© Лисенко С.М., Турчин С.С.

в теоретико-методологічному аспекті. Теоретичні засади соціальної відповідальності людини як відображення її органічного зв'язку із суспільством і природою, поєднання в ній біологічної, соціальної та духовної основ досліджуються в [2], де значну увагу приділено також теорії та практиці соціальної відповідальності бізнесу, держави й інститутів громадянського суспільства.

Революція Гідності та війна на сході України актуалізували та поставили на порядок денний публічної академічної дискусії проблему міжсекторальної взаємодії влади, бізнесу, громадян. Результати формування нової концепції соціальної відповідальності викладено в [3]. Комплексний підхід вирізняє дослідження [4], в якому розкрито сутність корпоративної соціальної відповідальності з позиції інтересів бізнесу, влади, суспільства, показано особливості її вияву за українських умов, викладено комплексний аналіз проблем соціальної політики бізнесу.

Окремі грані загальної проблеми соціальної відповідальності, зокрема питання теорії і методології обліку, а також ролі вітчизняних і міжнародних нормативних документів у становленні соціальної відповідальності бізнесу в Україні, висвітлено в [5]. У [6] сформовано загальні положення щодо нормативних документів у сфері системи управління соціальною відповідальністю та розроблено проект національного стандарту «Системи управління соціальною відповідальністю. Вимоги та настанови щодо впровадження та застосування» на основі міжнародного стандарту ISO 26000.

У багатьох роботах науковці представляють результати опитувань ключових суб'єктів відносин між суспільством, бізнесом і державою та надають нову інформацію про закордонний досвід і осмислення соціально відповідальної підприємницької діяльності. Так, у [7], [8] та ін. вказується на переваги упровадження в діяльність організації соціальної відповідальності та об'єкти її впливу в Словаччині, Польщі, інших країнах ЄС.

Досвід європейських країн є корисним для розроблення механізмів державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу та формування відповідної регіональної політики. Зокрема, в [9] розглянуто фонди громад як інструмент реалізації соціальної відповідальності бізнесу на місцевому рівні, який урівноважує та збалансовує інтереси бізнесу, громадськості та органів публічної влади.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із наявністю досліджень теоретичного і практичного характеру, заснованих на неоінституціональній методології, залишаються недостатньо висвітленими деякі аспекти соціальної відповідальності і міжсекторальної взаємодії, які актуалізуються в умовах сучасної війни України за свою незалежність та ідентичність.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, завданнями цього дослідження є узагальнення підходів до розуміння поняття соціальної відповідальності, виокремлення такого специфічного його складника, як участь у житті спільнот та їхньому розвитку, а також аналіз практик соціальної відповідальності, які сприяють сталому регіональному розвитку, на прикладі організацій міста Покровська Донецької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід визнати, що одностайного розуміння поняття «соціальна відповідальність бізнесу (СВБ)» та синонімічного йому поняття «корпоративна соціальна відповідальність (КСВ)» не існує через багатогранний, динамічний та міждисциплінарний характер цього явища. На наш погляд, на теперішньому етапі розвитку України це і не потрібно, набагато важливішою є сама рефлексія щодо соціальної відповідальності як значущої частини функціонування суспільства. Чим більше суб'єктів долучається до соціально відповідального провадження своєї діяльності, тим більше дискутується концепцій, практик, стратегій КСВ.

Для досягнення мети дослідження ми будемо спиратися на широке трактування поняття соціальної корпоративної відповідальності як відповідальності перед суспільством, розуміючи слово «корпорація» в його первісному значенні як одне ціле, спільноту. Ми визначаємо соціальну відповідальність як філософію поведінки і концепцію побудови певними спільнотами своєї діяльності на принципах стійкого соціального розвитку. Існування безпосереднього взаємозв'язку моральності суспільства та рівня його економічного розвитку, яке переконливо обґрунтував ще М. Вебер [10], особливо яскраво проявляється, якщо розглядати соціальну відповідальність бізнесу як істотну рису сучасної ділової активності, на яку суттєво впливають такі фактори, як специфічні соціальні норми, національні й історичні традиції, що переважають у конкретному суспільстві.

Ціннісні орієнтири, що задекларовано як мету розвитку України в Стратегії «Україна – 2020», спрямовані на впровадження в Укра-

їні європейських стандартів життя та гідне місце України у світі. Для досягнення цієї мети автори стратегії виділяють декілька векторів руху, серед яких важливе місце посідає вектор відповідальності, який означає «забезпечення гарантій, що кожен громадянин <…> матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах. Територіальні громади самостійно вирішуватимуть питання місцевого значення, свого добробуту і нестимуть відповідальність за розвиток всієї країни» [1]. Дорожня карта за вектором відповідальності передбачає реалізацію чотирнадцяти реформ і програм, серед яких ми виокремимо ті, які відіграють важливу роль у міжсекторальній взаємодії на місцевому рівні. Це децентралізація та реформа державного управління; реформа регіональної політики; програма національної єдності та підтримки національних меншин; реформа у сфері захисту прав споживачів; реформа системи соціального захисту; програма здорового способу життя та довголіття; реформа освіти; програма розвитку для дітей та юнацтва. Цей перелік не можна вважати вичерпним, адже соціальна відповідальність на місцевому рівні не втрачає своєї комплексності. Але саме за цими напрямами місцеві організації мають певний досвід соціальної відповідальності, який є предметом аналізу цього дослідження.

Академічний дискурс акцентує увагу на тому, що суб'єктами соціальної відповідальності і, відповідно, міжсекторальної взаємодії є влада, бізнес, громадянське суспільство. В умовах браку державних коштів вирішити проблеми надання суспільних послуг у територіальних громадах, таких як транспортна інфраструктура, екологія, освіта, охорона здоров'я, соціальний захист, можна, об'єднавши зусилля державної влади, місцевого самоврядування, бізнесу та громадян на засадах соціальної відповідальності.

Міжнародною спільнотою напрацьовано і узагальнено такі засади, вони знайшли своє відображення в Міжнародному стандарті ISO 26000:2010 «Настанова із соціальної відповідальності», який було опубліковано 28 жовтня 2010 р. [11]. Він не призначений для сертифікації, а допомагає організаціям зробити свій внесок до стійкого розвитку. Ця настанова дає єдине розуміння соціальної відповідальності, в ній вказано сім основних аспектів КСВ: 1) організаційне управління; 2) права людини; 3) трудові практики; 4) довкілля; 5) сумлінні ділові практики; 6) проблеми, пов'язані зі споживачами; 7) участь у житті спільнот та їх розвиток. Зазначається також, що соціальна відповідальність є динамічною і відображає еволюцію стурбованості соціальними й екологічними проблемами, тому в майбутньому можуть виникнути й інші аспекти.

У цьому сенсі доцільно розширити коло суб'єктів корпоративної соціальної відповідальності відповідно до сучасних українських реалій, які виводять на перший план такий аспект соціальної відповідальності, як участь у житті спільнот та їх розвиток. Більш-менш традиційною на міському рівні в Покровську Донецької області вважалася діяльність одного з найбільших вугільних підприємств України – Шахтоуправління «Покровське». Але війна викликала до життя нові форми і нових суб'єктів соціальної відповідальності, які у скрутний для України і Донеччини час зайняли активну соціально відповідальну позицію. Такими суб'єктами стали малий і середній бізнес у місті, а також Донецький національний технічний університет (ДонНТУ) та його структурний підрозділ – Індустріальний інститут, який у 2014 році прийняв до себе переміщений з окупованого Донецька ДонНТУ. Тому вважаємо, що аналіз практик соціальної відповідальності саме цих нових суб'єктів є корисним для поглиблення розуміння шляхів регіонального розвитку.

Якщо традиційно вважають, що основним суб'єктом цих процесів є певна бізнес-структура, то ми пропонуємо поширити це поняття на організації, основною метою діяльності яких не є отримання комерційного результату. На наш погляд, значну роль у продукуванні теоретичних концептуальних положень соціальної відповідальності перед суспільством та поширенні їх у вигляді конкретних практик мають відігравати університети.

Погодимося з позицією С. Квіта, який зазначає, що природа Університету передбачає академічну свободу, автономію, освіту, засновану на християнському світогляді, повагу до людської індивідуальності, національні цінності, соціальну та інтелектуальну елітарність [12]. Тому університет за самою своєю природою має продукувати сенси, формувати ціннісні ідентичності, бути осередком українськості, особливо якщо йдеться про університет, розташований на Сході України. У цьому ми вбачаємо соціальну відповідальність Університету.

Повертаючись до практичних форм реалізації такої соціальної відповідальності, розглянемо лише один із видів КСВ – корпо-

ративне волонтерство, яке здійснюється Індустріальним інститутом та ДонНТУ.

Для досягнення мети цього дослідження ми будемо розуміти під корпоративним волонтерством (КВ) будь-яку формально організовану університетом підтримку співробітників і студентів, які готові добровільно і безоплатно витрачати час і навички для надання послуг місцевим спільнотам. Іншим важливим аспектом у висвітленні сутності КВ є те, що це дії адміністрації університету, спрямовані на заохочення і підтримку безоплатної діяльності співробітників і студентів для цілей місцевих громад.

Залежності від ступеня розвитку розрізняють такі рівні КВ, як 1) базовий; 2) стратегічний; 3) інтегрований. Початковий, базовий рівень передбачає, що співробітники університету та студенти самостійно беруть участь або є організаторами певних волонтерських заходів. Для цього етапу характерним є «приховане благодійництво». Стратегічний етап вирізняється координуванням волонтерської діяльності своїх співробітників, розробленням стратегії корпоративного волонтерства. Інтегрованого рівня корпорація (так у німецьких університетах називалася організація студентів) досягає, коли залучає до розроблення і реалізації волонтерських програм топ-менеджмент, розробляє методики оцінки та мотивації співробітників до волонтерства.

Якщо дивитися на досвід корпоративного волонтерства, який має Донецький національний технічний університет (і його відокремлений підрозділ Індустріальний інститут) у світлі Ідеї Університету, то слід визнати, що зазначені процеси активізувалися після переміщення університету з окупованого Донецька до Покровська (колишнього Красноармійська) у 2014 році. На той момент викладачі та студенти самі потребували допомоги, але вважаємо, що саме дух Університету, моральна сила цієї корпорації (*universitas magistrorum et scholarium*) спонукали до організації та поширення волонтерства. Той, хто опинився у складних життєвих обставинах, є більш чуйним до потреб громади та відгукується на прохання про допомогу. Крім того, до багатьох співробітників і студентів прийшло усвідомлення важливості ствердження української національної ідентичності та цінностей. Ці чинники зумовили форми корпоративного волонтерства університету. Серед основних активностей за останні два роки виокремимо такі:

1. Участь волонтерів ДонНТУ (студенти та викладач історії) у громадському проекті «Шахтарські історії зі сходу та заходу України».

Головна мета проекту – сприяння діалогу між шахтарськими містами через збір усних історій серед гірників та їхніх родин, привернення уваги до шахтарської праці загалом, показ спільності життя та традицій гірників із різних куточків України.

Волонтери збирали усні історії у шахтарських родинах Донеччини та Львівщини, на основі чого було знято документальний фільм.

2. Волонтери ДонНТУ та Індустріального інституту долучилися до створення відкритого простору «Залізняк» – місця, де громадські активісти та мешканці міста можуть проводити різноманітні культурні заходи та зустрічі, майстер-класи та семінари.

Створювали його команда волонтерів проекту «Метамісто: Схід», а допомагали небайдужі місцеві мешканці, активісти, військові та студенти – волонтери університету.

3. Студенти ДонНТУ та Індустріального інституту були волонтерами на святкуванні Дня Європи в Покровську. Свято було організовано міською радою Покровська. Волонтери допомагали у його проведенні (організація квесту, фізична допомога).

4. Участь волонтерів ДонНТУ та Індустріального інституту (студенти, викладачі) в організації та проведенні Всеукраїнського фестивалю «З країни в Україну» – це масштабна культурно-просвітницька подія, яка проходить у маленьких містечках східних областей нашої країни. Організатором виступила благодійна організація «Благодійний фонд «З країни в Україну». Фестиваль містив 10 локацій, дві з них («Інтелектуальний узвар» та «Відкрита бібліотека») було організовано волонтерами Індустріального інституту, ще одну локацію «Модернова Україна» – волонтерами ДонНТУ. Розпочав її роботу науковий пікнік «В гостях у Хайзенберга» – серія яскравих хімічних експериментів, проведення майстер-класу зі створення комп'ютерних ігор.

5. Участь волонтерів Індустріального інституту у проведенні фестивалю Cooltурфест «Навесні». Його було організовано у межах проекту «Обличчя міст», який започаткувала Фундація соціальних інновацій «З країни в Україну» за участю відомих українських письменників, поетів та музикантів.

6. Допомога волонтерів ДонНТУ на Східному освітньому форумі, організатором якого була Покровська міська рада.

7. Участь волонтерів ДонНТУ та Індустріального інституту у фестивалі інноваційної

освіти «Відкривай Україну», організатором якого була Покровська міська рада.

8. Участь волонтерів Індустріального інституту (викладачі) у проекті Покровської Ліги ділових та професійних жінок «З конфліктного минулого до мирного сьогодення».

9. Волонтери ДонНТУ та Індустріального інституту (викладачі та студенти) організували концерти для особового складу та бійців на лікуванні у 66-му Львівському мобільному військовому шпиталі, що дислокується в Покровську.

Якщо Донецький національний технічний університет та Індустріальний інститут спрямовують свою соціальну відповідальність на участь у житті спільнот і їхній розвиток, то комерційні організації більше уваги приділяють внутрішній корпоративній соціальній відповідальності. У межах цього дослідження було розглянуто практики соціально відповідального ведення бізнесу компаніями, які спрямовують свою діяльність на аспекти, що визначено у Міжнародному стандарті ISO 26000:2010 «Настанова із соціальної відповідальності»: на споживачів; на персонал компанії; на довкілля [11]. Серед таких підприємств виділяється ТОВ «Агрозахист Донбас» – одна з провідних компаній із дистрибуції посівного матеріалу та засобів захисту рослин в Україні. Товариство належить до великих платників податків з 2010 року – це означає, що воно є одним із бюджетоутворюючих підприємств міста Покровська Донецької області.

Внутрішня політика соціальної відповідальності, яка спрямовується на персонал компанії, містить такі заходи, як оплата послуг мобільного зв’язку; оплата вартості палива; преміювання співробітників; виплата працівникам одноразової допомоги на оздоровлення; надання додаткових оплачуваних відпусток за сімейними обставинами (з нагоди одруження, народження дитини, поховання близьких родичів, у разі захворювання та тривалого лікування); надання одноразової грошової допомоги працівникам у зв'язку із сімейними обставинами тощо.

Ще один напрям політики соціальної відповідальності пов'язаний зі специфікою роботи зі шкідливими речовинами, споживачами продукції компанії та захистом довкілля. Так, керівники компанії «Агрозахист Донбас» розуміють, що ефективне використання дорогих препаратів захисту рослин неможливе без їх грамотного застосування. Для цього організовуються систематичні навчання агрономів, керівників господарств, де заняття проводять спеціалісти компаній-виробників, науково-дослідницьких інститутів, дослідних станцій. В арсеналі навчань – широкий обмін досвідом слухачів, дискусії та круглі столи. Навчання не обмежуються Донецькою областю: для обміну досвідом спеціалісти та керівники господарств, які співпрацюють з «Агрозахист Донбас», відвідують фермерські та дослідні господарства Канади, Німеччини, Чехії, США.

Також для своїх колег підприємство організовує регулярні туристичні поїздки, в тому числі й закордонні – це сприяє встановленню товариських відносин і таких взаємин, коли кожний цінує дотримання своїх зобов'язань та слів [13]. Якщо говорити про конкретні кроки за останні роки, то слід вказати на такі дії, як:

1) участь та проведення навчальних та науково-практичних заходів:

– міжнародна конференція з використання «Вітазіма» в Родчестері, США, 2012;

– конференція у міжнародному центрі рослинництва, м. Берлін, 2014 р.;

– звітна конференція про результати роботи, 2015 р.;

– контрольна поїздка до ПСП «Ватутіна», м. Кропивницький (Кіровоград), 2015 р.;

2) проведення заходів інформаційно-розважального характеру для партнерів, друзів, персоналу:

– День поля, с. Веселовське, 2015 р.;

– День поля, с. Городниця, 2015 р.;

– День поля, м. Рівне, 2015 р.;

3) проведення соціальних заходів, спрямованих на згуртування колективу та відпочинок:

– сходження на гору Говерла, туристична поїздка, 2014 р.;

– суботник у Чистий четвер, 2014 р.;

– фінансування дитячого садка «Дзвіночок», смт. Чабани, Київська обл., 2015 р.;

– річниця Конституції України, Шацькі озера, туристична поїздка, 2015 р. [14].

Ще одним підприємством, яке дотримується принципів соціальної відповідальності, є ТОВ «Альтаїр Центр», яке комплексно вирішує питання забезпечення зв'язком, надаючи найбільш важливі для бізнесу та населення послуги: зв’язок, доступ до мережі Інтернет, IPTV-телебачення.

Щоб відповідати високим вимогам до якості і рівня обслуговування, впроваджуючи принципи соціальної відповідальності стосовно споживачів своїх послуг, компанія використовує тільки новітнє обладнання провідних

світових виробників (Cisco, D-Link, BDCOM, Sofitec, TP-Link, Mikrotik), яке обслуговує сертифікованими фахівцями, застосовує здебільшого волоконно-оптичні лінії як найбільш захищені і надійні. Таким чином, ТОВ «Альтаїр Центр» реалізовує заходи з упровадження новітніх інформаційно-телекомунікаційних технологій серед широких верств населення та забезпечує право вільного доступу громадян до інформації, зокрема тієї, що розміщена у мережі Інтернет. За період свого існування ТОВ «Альтаїр Центр» успішно створило низку подібних мереж у різних регіонах України.

Беручи до уваги велику соціальну вагу зазначених проектів, керівництво компанії акцентує увагу на впровадженні мережі Інтернет у структурах життєзабезпечення міста Покровська: дільничних відділках охорони правопорядку, навчально-виховних закладах, державних комунальних підприємствах, закладах охорони здоров'я та ін.

Корпоративна соціальна відповідальність ТОВ «Альтаїр Центр» не обмежується діяльністю, спрямованою на надання якісних соціально важливих послуг, які у стратегічній перспективі є чинником сталого регіонального зростання. Підприємство бере активну участь у житті Покровської громади. Керівництво компанії та її співробітники є патріотично налаштованими, вони долучаються до організації і проведення багатьох акцій, зокрема, патріотичних автопробігів на День Незалежності України, спортивних заходів на день міста, організовують вивішування державних прапорів на вулицях міста тощо.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, узагальнивши теоретичні підходи до поняття «соціальна відповідальність» та проаналізувавши таку практику корпоративної соціальної відповідальності Донецького національного технічного університету та Індустріального інституту міста Покровська, як корпоративне волонтерство, відзначимо, що основні форми їхньої волонтерської активності сьогодні є такими, які можна віднести до базового рівня. Перспективи розвитку корпоративного волонтерства в університеті полягають у визначенні способів заохочення до волонтерської діяльності. З огляду на місію Університету з виховання незалежно мислячого та соціально відповідального інтелектуала доцільним вважаємо впровадження у навчальний процес тренінгів та практик корпоративного волонтерства. Подальша робота має вестися у напрямі організації власних волонтерських проектів університету, розроблення стратегії соціальної відповідальності, більш чіткої координації дій волонтерів, які здійснюють свою діяльність від імені університету, з іншими волонтерськими організаціями, зокрема з місцевими.

Як випливає з проведеного аналізу, для комерційних організацій реалізація політики соціальної відповідальності надає низку конкурентних переваг, таких як:

– підвищення професіоналізму робітників і залучення найкращих фахівців;

– забезпечення суспільної репутації, поліпшення іміджу, зростання вартості нематеріальних активів;

– зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг;

– зниження підприємницького ризику завдяки збереженню соціальної стабільності в регіоні ведення бізнесу і в суспільстві загалом;

– стійкість розвитку компанії в довгостроковій перспективі;

– встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю;

– підвищення інвестиційної привабливості, відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти та ін.

Перспективою подальших наукових досліджень стосовно корпоративної соціальної відповідальності може бути аналіз діяльності інших підприємств та організацій міста, регіону, а також рекомендації щодо міжсекторальної взаємодії місцевого самоврядування, бізнесу та громадянського суспільства задля забезпечення сталого регіонального розвитку постконфліктних територій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» / Схвалено Указом Президента України від 12.01.2015 року № 5/2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10

2. Колот А.М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева, О.О. Герасименко, О.А. Даниленко; ред.: А.М. Колот; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

3. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян [Текст] : монографія : [у 2 т.] / за заг. ред. проф. Г. Г. Півняка ; Держ. вищ. навч. закл. «Нац. гірн. ун-т» [та ін.]. – Дніпропетровськ : НГУ, 2014.

4. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу [Текст] : монографія / [під заг. ред. М. П. Буковинської]. – Київ : Компринт, 2015. – 296 с.

5. Король Світлана Яківна. Соціальна відповідальність бізнесу: теорія та методологія обліку [Текст] : монографія / С.Я. Король ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 415 с.

6. Жогло В.І. Удосконалення нормативної бази національної стандартизації з питань систем управління соціальною відповідальністю організації : автореф. дис. … канд. техн. наук : 05.01.02 / В.І. Жогло; Одес. держ. акад. техн. регулювання та якості. – О., 2013. – 20 с.

7. Antosova M. Corporate social responsibility in small and medium enterprises in Slovakia = Корпоративна соціальна відповідальність малих і середніх підприємств Словаччини / M. Antosova, A. Csikosova // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 1. – С. 217–224.

8. Borycki K. Spoteczna odpowiedzialnosc przedsiebiorstw na podstawie normy ISO 26000 Guidance on social responsibility = Соціальна відповідальність підприємств за стандартом ISO 26000 Керівництво з соціальної відповідальності / K. Borycki // Статистика України. – 2016. – № 3. – С. 52–55.

9. Третяк Михайло Володимирович. Механізми державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу [Текст] : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Третяк Михайло Володимирович ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харків. регіон. ін-т держ. упр. – Харків, 2015. – 20 с.

10. Вебер М. Политика как призвание и профессия / Макс Вебер // Избранные произведения / сост., общ. ред. Ю.Н. Давыдова; пер. с нем. – Москва: Прогресс, 1990. –С. 689–706.

11. ISO 26000:2010 Guidance on social responsibility. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en

12. С. Квіт. Призначення університету і клітка для тигра / Квіт С. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.osvita.org.ua/student/studying/articles/4.html

13. На підйомі ТОВ «Агрозахист Донбас» [Текст] // Журнал «Зелені сторінки» фірми DuPont Ukraine. – 2008. – № 3. – С. 11.

14. ТОВ «Агрозахист Донбас»/ За даними компанії // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrozahist-donbas.com.ua

УДК 314.18

Прогнозування тенденцій демоекономічних процесів у сучасному бізнес-середовищі України

Максимова І.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Криворізький економічний інститут
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Литвиненко Д.А.
магістрант
Криворізький економічний інститут
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Світлична В.В.
редактор телебачення ТРК «Рудана»

У статті висвітлені питання взаємодії показників демографічного та економічного складників національної економіки. Запропоновано адаптивні моделі короткострокового прогнозування ключових демографічних показників як одних із факторів розвитку економіки. Визначено характер зміни демографічної ситуації в Україні. Визначено та проаналізовано систему взаємозв'язків між економічними, демографічними та соціальними показниками у розрізі перебігу демоекономічних процесів в Україні за останнє десятиліття.

Ключові слова: демоекономіка, демографія, людський потенціал, чисельність населення, очікувана тривалість життя, економічний розвиток, зв'язок демографії та економіки, прогнозування.

Максимова И.И., Литвиненко Д.А., Светличная В.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ДЭМОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В БИЗНЕС-СРЕДЕ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены вопросы взаимодействия показателей демографической и экономической составляющих национальной экономики. Предложены адаптивные модели краткосрочного прогнозирования ключевых демографических показателей как одного из факторов развития экономики. Определен характер изменения демографической ситуации в Украине. Определены и проанализированы системы взаимосвязей между экономическими, демографическими и социальными показателями в разрезе протекания демоэкономических процессов в Украине за последнее десятилетие.

Ключевые слова: демоэкономика, демография, человеческий потенциал, численность населения, ожидаемая продолжительность жизни, экономическое развитие, связь демографии и экономики, прогнозирование.

Maksymova I.I., Lytvynenko D.A., Svitlychna V.V. FORECASTING TENDENCIES OF DEMOECONOMIC PROCESSES IN THE BUSINESS ENVIRONMENT OF UKRAINE

The article highlights the interaction of indicators of the demographic and economic component of the national economy. The adaptive models of short-term prediction of key demographic indicators as one of the factors of economic development are proposed. The nature of the demographic situation in Ukraine is determined. The system of interconnections between economic, demographic and social indicators in the context of the course of demoeconomic processes in Ukraine over the last decade has been determined and analyzed.

Keywords: demoeconomics, demography, human potential, population size, life expectancy, economic development, demographic and economic relations, forecasting.

Постановка проблеми. У контексті економічного та історичного розвитку населення будь-якої країни є ключовим елементом господарських відносин, адже виступає, з одного боку, трудовим ресурсом (підприємцем або ж найманим працівником), а з іншого – безпосереднім споживачем вироблених товарів та послуг. Тому зміни та трансформації демографічних процесів (природного руху і міграції населення, його статево-вікової структури, народжуваності та тривалості життя) змінюють людський потенціал країни у розрізі «населення – трудовий ресурс» та «населення-споживач».

Складність аналізу цих вимірів полягає у тому, що вони безпосередньо впливають на систему відносин у бізнес-просторі. Цей вплив проявляється з боку підприємств, які діють

© Максимова І.І., Литвиненко Д.А., Світлична В.В.

у певному регуляторно-правовому полі, є роботодавцями для більшості працездатного населення і зацікавлені в ефективності його роботи. У цьому напрямі результатами трудових відносин бізнес-структур із населенням є заробітна плата для працівників і витрати на оплату праці для підприємства. З іншого боку, напрямом взаємодії є продаж підприємством своєї продукції та послуг певним сегментам споживачів, у результаті чого підприємство формує власний дохід, а населення здійснює певні витрати. Описані відносини функціонують у просторі взаємодії чисельних факторів соціального розвитку, державного управління, некерованих економічних змін, кризових явищ та політичних зрушень, що у підсумку формує систему демоекономічної взаємодії.

У цих умовах актуальним напрямом дослідження є аналіз та прогнозування тенденцій зміни основних демографічних показників країни щодо поточних умов бізнес-середовища, напрямів економічного та соціального розвитку, визначення ключових векторів зміни демоекономічних процесів, зокрема окреслення можливих шляхів та джерел їх покращення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження взаємозв'язку між бізнесом, економікою та населенням традиційно викликає суттєвий інтерес серед українських та іноземних вчених, серед яких слід відзначити роботи Е.М. Лібанової, А.М. Марченко, А.М. Колота, В.М. Новікової, В.В. Онікієнка, С.І. Пирожкова, В.С. Стешенко, Н.А. Фойгт, К.І. Якуби та ін.

Суттєвий внесок у дослідження теоретичних основ демоекономіки та проблематики відтворення населення зробили вчені-демографи та економісти, такі як Р. Андорка, Е. Валкович, Е. Домар, П. Дуглас, К. Кобб, А. Коул, С. Кузнець, Г. Лейбенштейн, В. Леонтьєв, Р. Нельсон, А.І. Романюк, В. Ростоу, Е. Сабаді, З. Смолінський, А. Сові, Е. Фільрозе, Є.М. Андреєв, Б.Ц. Урланіс, Г.А. Фельдман. У роботах цих учених досліджуються проблеми моделювання демографічних процесів, оцінювання трудового потенціалу населення, досягнення демографічного оптимуму, розглядаються різні економіко-демографічні аспекти відтворення населення і трудових ресурсів зокрема.

Також слід відзначити дослідження В.І. Захарченко та Н.Н. Меркулова, які виділили поняття демографічної безпеки як складника економічного середовища та безпеки ведення бізнесу [1, с. 57]. Науковці наголошують, що дослідження демографічних зрушень слід виконувати разом з аналізом соціально-економічних процесів, і прогнозують тривалий період демографічної кризи та депопуляції в Україні.

В іншому дослідженні також наголошується, що демографічну структуру населення складно проаналізувати окремо від її соціального та економічного складників, адже вона «залежить від особливостей соціально-економічного ладу цього суспільства та істотно розрізняється у класів, соціальних груп і прошарків, у сукупності складників цього соціуму» [2, с. 108].

Такі вчені, як Дж. Ледент, П. Гордон, Х. Струлік, Ф.М. Бородкін та В.М. Алферов виокремили низку економіко-демографічних моделей, за допомогою яких можна на основі інформації про демографічну структуру визначити властивості і динаміку окремих соціально-економічних складників, таких як забезпечення житлом, транспортна інфраструктура, освіта, охорона здоров'я тощо [3, с. 25–36; 4, с. 403–431; 5, с. 397–413; 6, с. 120–137].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виконання двох взаємопов’язаних завдань: визначення загальних тенденцій змін системи демографічних показників в Україні за допомогою трендового аналізу та побудови адаптивних економіко-математичних моделей для їх прогнозування; виявлення основних причинно-наслідкових зв’язків між ключовими демографічними та економічними показниками з метою розвитку теоретичних і практичних напрацювань у сфері взаємодії економічної та демографічної системи у сучасному бізнес-середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі розвитку сучасного суспільства демографічні та економічні процеси є настільки взаємозалежними, що їх вивчення відбувається у розрізі демоекономіки, яка органічно поєднує економічні та демографічні чинники в їх системній взаємодії. У результаті такого зв’язку формується безперервний цикл відтворення: «населення – трудова діяльність – економічний розвиток – нове населення» [7, с. 250]. Таким чином, проблеми демографічного стану країни безпосередньо впливають на економічну систему, адже людський потенціал є одним з основних факторів соціально-економічного розвитку, аналіз його стану і потенційних можливостей сприяє вирішенню економічних завдань.

Аналіз національних економік різних країн

світу показує, що розвиток економіки будь-якої країни (зокрема, розподіл економічних та політичних сил в регіональному і світовому масштабі) багато в чому залежить від демографічних і міграційних процесів. Однак залежність між економікою та демографією має двобічний характер: з одного боку, економічний складник безпосередньо впливає на демографічну ситуацію, а з іншого – трудові ресурси є ключовим фактором виробництва, а значить, і економічного розвитку загалом. Процеси, які виникають під час такої взаємодії, є демоекономічними.

Варто відзначити, що дослідження демоекономічних процесів в Україні представляє науковий і практичний інтерес у зв'язку із кризовим станом як економічного, так демографічного розвитку.

З метою аналізу демоекономічних показників були зібрані статистичні дані за період 2000–2016 р. за такими напрямами, як чисельність населення України, народжуваність, середній вік чоловіків та жінок, тривалість життя, міграції та шлюбність, а також дані про рівень заробітної плати, динаміка прожиткового мінімуму, обсяги ВВП та ВРП.

Для демографічних показників із вказаного переліку було побудовано короткостроковий прогноз та визначено загальну тенденцію їх зміни у майбутньому. Для цього використовувався інструментарій адаптивного моделювання, зокрема адаптивна двопараметрична модель Хольта, яка дає змогу врахувати дві важливі компоненти: загальний тренд зміни показника та експоненційне згладжування для визначення його коливань, можливих піків та спадів у найближчі періоди часу. Прогноз за методом Хольта розраховується за формулою:

$$\dot{Y}_{t+p} = (L_t + p * T_t), \quad (1)$$

де $\dot{Y}_{t+p}$ – прогноз за методом Хольта на p періодів уперед; L_t – експоненційно-згладжена величина за останній період; p – порядковий номер періоду, на який робимо прогноз; T_t – тренд за останній період.

Коефіцієнти згладжування у цій моделі є своєрідними «вагами», які характеризують міру врахування фактора тренду та експоненційного згладжування під час прогнозування демографічного показника. Їх значення обиралися для кожної моделі окремо на основі вирішення оптимізаційної задачі, для якої критерієм оптимізації була мінімізація похибки моделі.

Таким чином було виконано прогноз на 2017–2019 роки, результати якого, а також аналіз тенденцій зміни демоекономічних процесів в Україні представлено нижче.

Аналіз показав, що починаючи з 1994 року відбувається щорічне зниження чисельності населення, яке зумовлене погіршенням економічної ситуації, посиленням міграційних процесів та природним спадом населення через скорочення приросту кількості народжених за одночасного збільшення числа померлих. За офіційними даними, за останні 25 років чисельність українського населення скоротилася на 9,5 мільйона осіб [8].

Як видно з графіка, сьогодні простежується негативна тенденція прогнозу чисельності населення на 2017–2019 рр. За останні 10 років природний спад населення в середньому становить 169 тис. осіб на рік (умовно – 700 осіб на день) без урахування втрат через військовий конфлікт у зоні антитерористичної операції на Сході України та міграційні процеси. Якщо в 2013 році негативне сальдо показників смертності і народжуваності ста-

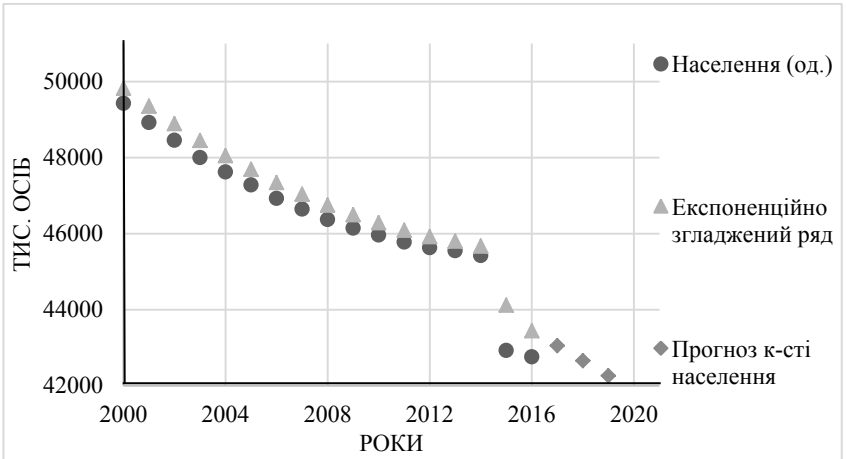


Рис. 1. Динаміка і прогноз чисельності населення України

новило 158 тисяч чоловік, то в 2014 році воно досягло 166 тисяч чоловік, а в 2015 році – 183 тисяч осіб. У 2016 році кількість народжених українців перевищила кількість померлих тільки в Києві, інші великі міста продемонстрували впевнену домінанту смертності. У країні залишилося всього два міста-мільйонника: Київ і Харків. Цього статусу позбулися Одеса, Дніпропетровськ і Донецьк.

Іншим показником, який яскраво характеризує демоекономічну картину, є народжуваність. У сучасних умовах цей показник більшим чином залежить від соціально-економічних факторів народжуваності, ніж від вікової структури населення. Детальний аналіз зростання народжуваності в Україні показав, що зростання народжуваності в Україні, яке відзначають у 2003 та 2004 роках, у 2006–2008 роках та у 2012 році, зумовлено не тільки репродуктивною структурою населення, а й соціально-економічними факторами, зокрема, результатами роботи програми поліпшення демографічної ситуації в Україні та соціальних стандартів громадян. Серед основних завдань програми були завдання, спрямовані на підвищення народжуваності: стимулювання народжуваності та соціально-економічна підтримка сім'ї, материнства і дитинства; створення економічних умов для поліпшення демографічної ситуації; пропаганда духовно-моральних і сімейних цінностей. Результатом втілення цієї програми на практиці було підвищення рівня народжуваності в Україні [9]. Результатом також стали такі зміни: кількість породіль у віці 30–34 років практично зрівнялася з кількістю молодих мам, яким від 25 до 29 років – традиційно найбільш частих пацієнток пологових будинків [10, с. 8]. У 2013 році частка породіль до 30 років становила майже 55% від загального числа, протягом 2014–2015 років вона знижувалася і тепер лише трохи перевищує 51%. Водночас в країні стрімко збільшується кількість жінок, які вирішують стати мамами у віці 30–39 років. А мам старше 45 років стало удвічі більше [11]. Найчастіше стали зустрічатися і сім'ї з 2–3 дітьми. У 2016 році зважилися на другу дитину 12 279 мам, а на третю – 2398, що на 5–7% більше, ніж у 2015 році [7, с. 251].

Таким чином, прогноз народжуваності є досить оптимістичним, що підтвердило і моделювання (рис. 2).

Застосування моделі Хольта показало, що простежується позитивна тенденція прогнозу. Однак попередньо проведена декомпозиція часового ряду вказала на те, що точка спаду народжуваності у 2015 році і піку у 2016 році є здебільшого наслідком дії випадкових факторів, тому під час розроблення моделі прогнозу була взята до уваги загальна тенденція зміни народжуваності.

Окрім показника народжуваності, демоекономічні процеси значним чином зумовлюються віковою структурою населення. Зараз в Україні поступово збільшується частка людей похилого віку та зростає середній вік населення (рис. 3).

У західноєвропейських країнах спостерігається так зване «старіння зверху», тобто збільшення осіб старших вікових груп завдяки підвищенню тривалості життя. Однак вікова динаміка України – яскравий приклад іншого типу старіння – «старіння знизу», яке не є наслідком оздоровлення нації і негативно впливає на трудовий потенціал регіонів.

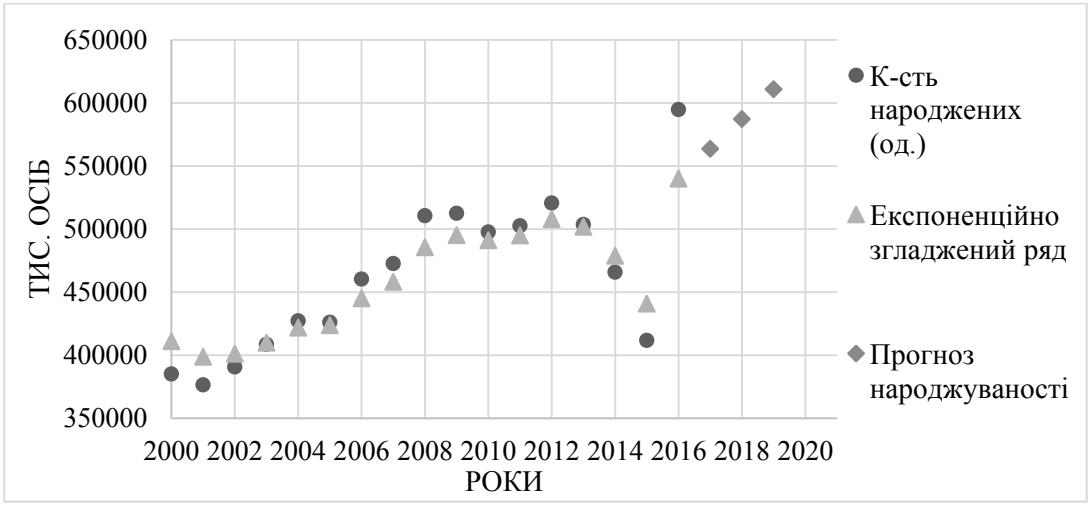


Рис. 2. Динаміка і прогноз народжуваності на 2017–2019 роки

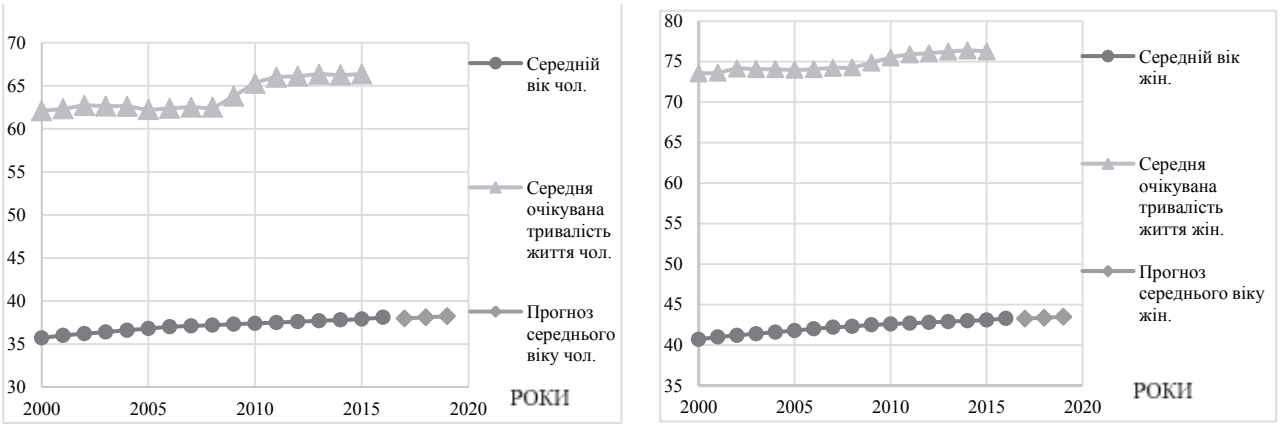


Рис. 3. Середній вік та динаміка очікуваної тривалості життя українців

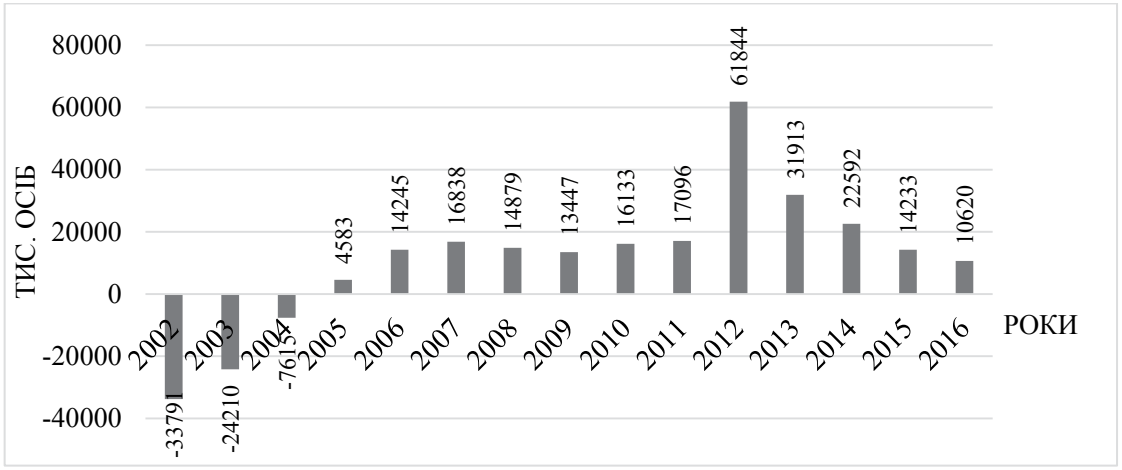


Рис. 4. Динаміка міграційного приросту (2002–2016 рр.)

Середня очікувана тривалість життя при народженні (для обох статей) в Україні становить 68,6 років. Це нижче середньої очікуваної тривалості життя у світі, яка знаходиться на рівні близько 71 року (за даними відділу народонаселення Департаменту ООН з економічних і соціальних питань). Середня очікувана тривалість життя чоловіків при народженні – 62,8 років. Середня очікувана тривалість життя жінок при народженні – 74,8 років.

Негативний вплив на економіку цей показник має через те, що в Україні середній вік здебільшого зростає через інтенсивну міграцію працездатного населення. На жаль, сьогодні реалії життя в Україні змушують певний сегмент працездатних громадян залишати її (рис. 4).

Негативні тенденції міграційного руху населення могли би бути виправлені поступово за рахунок упровадження заходів раціональної міграційної політики, формування доступності робочих місць із гідними умовами праці, зручної житлової і транспортної інфраструктури та інших соціальних і економічних умов, що формують міграційну привабливість регіонів країни.

З метою підтвердження описаних вище результатів та встановлення характеру залежностей між різними демографічними та економічними показниками було виконано кореляційно-регресійний аналіз для 11 відібраних показників, зібраних за період 2000–2016 рр. (рис. 5).

Аналіз підтвердив тісний взаємозв'язок демографічного та економічного складників системи «населення-економіка», а також дав змогу обґрунтувати залежності демоекономічних процесів (рис. 5):

– у розрізі економічного складника: рівень ВВП країни та розмір заробітної плати безпосередньо впливають практично на усі демографічні показники. Зростання цих показників приводить до збільшення народжуваності, тривалості життя та сприяє зменшенню кількості розлучень, захворюваності та імміграції населення з країни;

Демоекономічні показники	№	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11
К-сть народжених	**F1**	1										
К-сть розлучень	**F2**	0,16	1									
Чисельність населення	**F3**	0,19	0,86	1								
Тривалість життя (чол.), років	**F4**	0,45	–0,57	–0,58	1							
Тривалість життя (жін.), років	**F5**	0,23	–0,75	–0,81	0,93	1						
Середній вік (чол.), років	**F6**	–0,30	–0,82	–0,97	0,46	0,74	1					
Середній вік (жін.), років	**F7**	–0,43	–0,54	–0,69	0,26	0,49	0,78	1				
К-сть вибулих з України, осіб	**F8**	–0,38	0,49	0,74	–0,60	–0,62	–0,85	–0,07	1			
ВВП, млн. грн	**F9**	0,70	–0,80	0,93	0,91	0,95	0,87	0,29	–0,73	1		
Заробітна плата, тис. грн	**F10**	0,73	–0,72	0,94	0,93	0,96	0,96	0,04	–0,77	0,99	1	
Захворюваність населення, тис. осіб	**F11**	–0,06	0,61	0,52	–0,56	–0,58	–0,41	–0,08	0,27	–0,71	–0,75	1

Виділено найбільш суттєві зони зв'язку (по шкалі Чеддока):
відчутний дуже тісний

Рис. 5. Кореляційне поле взаємозалежності між демоекономічними показниками

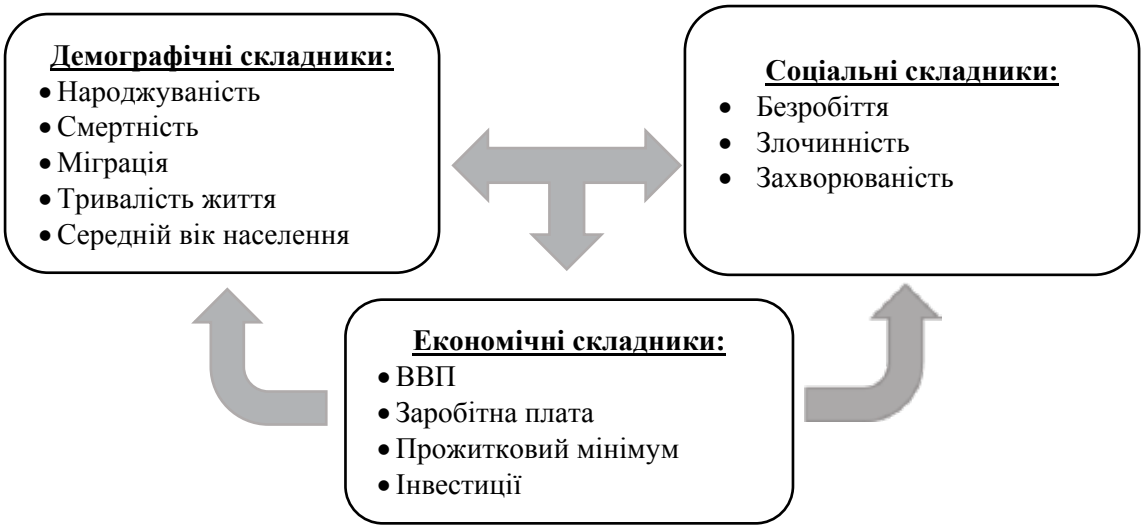


Рис. 6. Система демоекономічного зв'язку

– у розрізі соціального складника: зростання числа розлучень, зокрема через зниження доходів та заробітної плати, скорочує тривалість життя (суттєво для жінок та менш відчутно для чоловіків); зі зростанням міграції населення з країни зменшується середній вік чоловіків, що можна пояснити великою часткою заробітчан працездатного віку, які виїжджають за кордон.

За результатами дослідження систему зв'язків демоекономічних показників можна представити у вигляді схеми (рис. 6).

Економічні чинники є вагомими факторами впливу на зрушення у демографічних і соціальних процесах країни, перебіг яких може бути як сприятливим для країни, так і мати негативні наслідки. Покращення демографічних і соціальних показників країни є підґрунтям для розвитку усіх сфер господарювання та економіки загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження демоекономічних показників України дало змогу дійти висновку, що зв'язок елементів «населення – трудова діяльність – економічний розвиток – нове населення» характеризується сукупністю зв'язків між різними економічними, демографічними та соціальними факторами, вивчення яких дає змогу сформувати такі рекомендації.

Найближчими роками в Україні зберігатиметься тенденція до зниження чисельності населення, однак її покращення можливе за умов комплексного застосування соціально орієнтованих та матеріально стимулюючих заходів.

У сучасних реаліях ринкової економіки провідним стимулятором збільшення народжуваності є підвищення заробітної плати

на фоні загального зростання обсягу ВВП, що підтвердив кореляційно-регресійний аналіз. Приріст цих економічних показників також сприяє зменшенню відтоку працездатних громадян із країни, зниженню кількості захворювань та покращенню соціального клімату держави.

За дотримання цих умов очікуваний оптимістичний прогноз народжуваності, отриманий на основі побудови адаптивної моделі Хольта, становитиме: у 2018 році – 587 103 новонароджених, у 2019 році – 619 408. При цьому спостерігатиметься і зростання тривалості життя українців у середньому на 1,5 роки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Захарченко В.И. Экономическая безопасность бизнеса / В.И. Захарченко, НН. Меркулов, Н.В. Халикян. – К.: Наука и техника, 2009. – 176 с.

2. Чепелевська Л.А. Стан демографічної ситуації в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.А. Чепелевська, Ю.Б. Ященко, Н.Ю. Кондратюк, О.А. Семенюк. // Україна. Здоров'я нації, 2012. – № 3. – С. 10–20.

3. Ledent J. A demoeconomic model of interregional growth rate differencies / J. Ledent, P. Gordon. // IIASA. – 2013. – p. 25–36.

4. Borodkin F.M. A demoeconomic model of the rural sector – Quality and Quantity / F.M. Borodkin, V.M. Alfiorov. – 2015. – №5. – p. 403–431.

5. Strulik H. Demographic transition, stagnation, and demoeconomic cycles in a model for the less developed economy / Holger Strulik. // Journal of Macroeconomics. – 2012. – №21. – p. 397–413.

6. Strulik H. Geography, Health, and the Pace of Demo-Economic Development / Holger Strulik. // Leibniz Universitat Hannover. – 2007. p. 120–137.

7. Кармірготієва А.А. Вплив демографічних чинників на соціально-економічний розвиток / Е.Ю. Черкесова // Науково-методичний електронний журнал «Концепт», 2016. – № 3. – С. 249–253.

8. Демографічна, соціальна та економічна статистика [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/. – Назва з екрану.

9. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23 березня 2000 р. // Відомості Верховної ради України. – 2000. – № 25. – ст.195.

10. Морозова Е.А. Демографическая ситуация и ее влияние на социально-экономическое развитие региона / Е.А. Морозова, А.Н. Челомбитко, Л.М. Андреева. // Вестник КемГУ, 2012. – № 2. – С. 4–13.

11. Украине грозит демографическая катастрофа [Електронний ресурс] // lenta.ru, 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://lenta.ru/articles/2016/08/02/nenka_kak_je_tak/. – Назва з екрану.

УДК 331.5 (477)

Сучасний стан та оцінка забезпечення ефективної зайнятості населення в Україні

Песцова-Світалка О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії

Статтю присвячено аналізу ефективної зайнятості в Україні на основі виміру та оцінки її показників у сучасних умовах соціально-економічного розвитку. Розглянуто та систематизовано підходи до розкриття сутності поняття «ефективна зайнятість». Виділено та проаналізовано основні сутнісні показники, які характеризують забезпечення ефективної зайнятості населення в сучасних умовах.

Ключові слова: ефективна зайнятість, рівень зайнятості, валовий внутрішній продукт, суспільна продуктивність праці, середньомісячна заробітна плата.

Песцова-Свиталка О.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу эффективной занятости в Украине на основе измерения и оценки ее показателей в современных условиях социально-экономического развития. Рассмотрены и систематизированы подходы к раскрытию сущности понятия «эффективная занятость». Выделены и проанализированы основные сущностные показатели, которые характеризуют обеспечение эффективной занятости населения в современных условиях.

Ключевые слова: эффективная занятость, уровень занятости, валовый внутренний продукт, общественная производительность труда, среднемесячная заработная плата.

Pestsova-Svitalka O.S. THE CURRENT SITUATION AND ASSESSMENT OF EFFECTIVE EMPLOYMENT ENSURING OF POPULATION IN UKRAINE

The article is devoted to the analysis of effective employment in Ukraine, based on it's indexes measuring in modern conditions of social and economic development. The approaches to the disclosure of the entity "effective employment" are examined and systematized. The main indexes, which characterize the effective employment ensuring of population in modern conditions, are highlighted and analysed here.

Keywords: effective employment, employment rate, gross domestic product, social labor productivity, average monthly salary.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки люди здійснюють вільний вибір сфери зайнятості, професії та місця роботи відповідно до їх здібностей, умінь, навичок. Зайнятість населення належить до основних макроекономічних показників і є головним складником соціально-економічної політики будь-якої держави, зокрема й України. За цих умов постає проблема забезпечення не лише повної, а й ефективної зайнятості населення. Ефективна зайнятість є важливою умовою соціально-економічного розвитку країни, метою функціонування ринку праці та індикатором економічної трансформації, тому з огляду на це тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику, розглянуту в даній роботі, широко досліджували вітчизняні науковці: В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич [1], Л.О. Баластрик, О.В. Прушківська [42], С.М. Кожем'якіна [6], М.В. Семикіна, Н.А. Іщенко [9; 10], Н.І. Фединець, Ю.Б. Миронов, М.Р. Гонська [12], І.О. Штундер [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначеними дослідниками окреслена сутність ефективної зайнятості, умови її забезпечення, основні показники, які характеризують зайнятість як ефективну. Проте недостатньо уваги приділено виміру та оцінці показників ефективної зайнятості в сучасних умовах соціально-економічного розвитку України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного стану ефективної зайнятості та аналіз основних показників, що її характеризують.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», зайнятість – це не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та

© Песцова-Світалка О.С.

суспільних потреб для одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності, у тому числі безоплатно (ст. 1) [4]. Одним із принципів державної політики зайнятості в Україні Законом «Про зайнятість населення» проголошується сприяння ефективному використанню трудового потенціалу (ст. 15).

За визначенням В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, «зайнятість ефективна – результат ефективного розподілу трудових ресурсів, тобто такого, що задовольняє потреби суспільного виробництва щодо кількості та якості робочої сили та забезпечує потенційний обсяг виробництва» [1, с. 105].

Проаналізуємо динаміку рівня зайнятості населення та індексу фізичного обсягу валового внутрішнього продукту України за 2006–2015 рр. (рис. 1).

Рівень зайнятості населення в Україні віком 15–70 років у цілому по Україні в 2015 р. порівняно з 2006 р. знизився на 0,9 в. п. та становить 56,7%. Найвищого значення рівень зайнятості досяг у 2013 р. (60,3%). Рівень фізичного обсягу ВВП (у % до попереднього року) був найвищим у 2006 і 2007 рр. (107,6 та 108,2% відповідно). З 2012 по 2015 р. фізичний обсяг ВВП скоротився до 90,2%. Рівень зайнятості в Україні також знизився з 60,3% у 2013 р. до 56,7% у 2015 р. Обсяг виробництва ВВП (у % до попереднього року) почав зменшуватися з 2012 р., коли рівень зайнятості ще зростав і досяг свого максимального значення в 2013 р. Все це свідчить про неефективну економічну політику уряду в той період, початок економічного спаду і неефективну зайнятість населення.

За даними міжнародних співставлень Державної служби статистики, у 2015 р. рівень зайнятості в Україні був вищим, ніж у більшості країн Європейського Союзу (у % до всього населення у віці 15 років і старше, для України – 15–70 років), де він у середньому становив 52,1%. Україну за цим показником випереджали лише сім країн із 28, зокрема Австрія (57,2%), Данія (58,4%), Естонія (58,3%), Нідерланди (60,0%), Німеччина (57,4%) Сполучене Королівство (59,4%) та Швеція (60,0%) [5, с. 172].

Для аналізу ефективного розподілу ресурсів, що буде задовольняти потреби суспільного виробництва, проаналізуємо взаємозв'язок зайнятого населення, виробництва валового внутрішнього продукту виробничим методом та середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності.

За даними Держкомстату, основними в Україні за 2015 р. є три види економічної діяльності, у сфері яких працює 54,6% усього зайнятого населення країни, а саме: оптова та роздрібна торгівля (21,4%), сільське, лісове та рибне господарство (17,5%) та промисловість (15,7%). Найменше зайнятих у

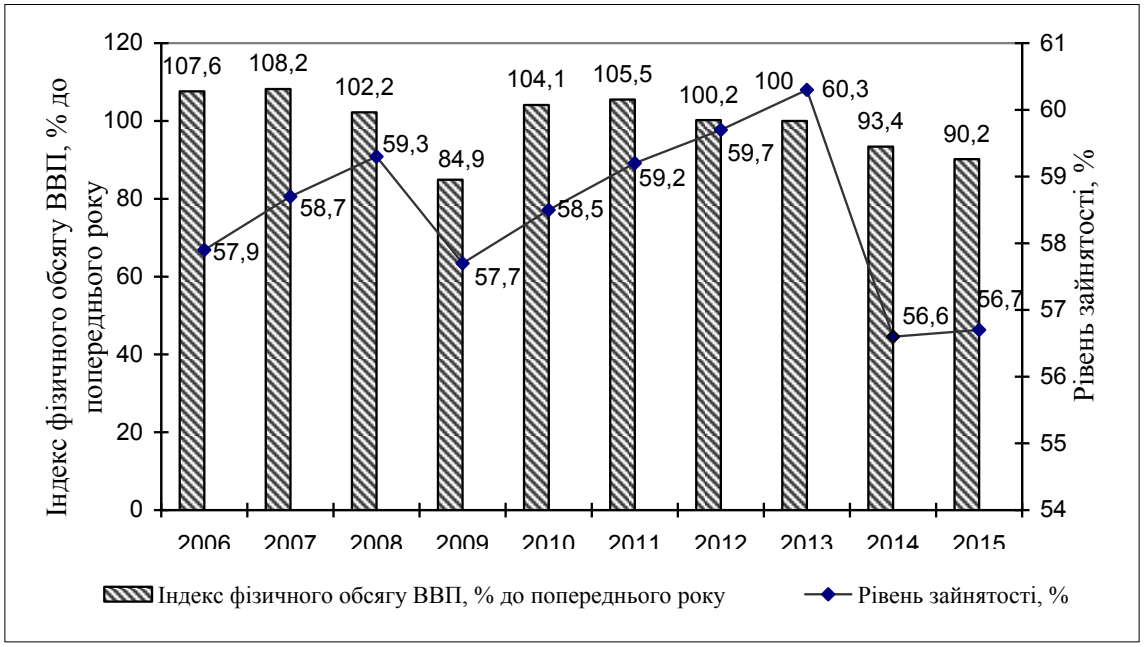


Рис. 1. Динаміка рівня зайнятості та індексу фізичного обсягу ВВП, 2006-2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [7; 8]

сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (1,3%), фінансовій та страховій діяльності (1,5%), операцій із нерухомим майном (1,6%), тимчасового розміщення й організації харчування (1,7%) та інформації й телекомунікації (1,7%) (рис. 2).

Дані Державного комітету статистики України свідчать про скорочення зайнятого населення у 2015 р. порівняно з 2013 р. на 2871,0 тис. осіб, або на 14,7%. Така ситуація характерна для всіх видів економічної діяльності, крім державного управління та оборони, де відбулося зростання зайнятого населення на 12,2 тис. осіб, або на 1,3%. Найбільшого скорочення зайнятого заселення зазнали такі види економічної діяльності, як: будівництво – на 23,7%, фінансова та страхова діяльність – на 20,4%, промисловість – на 18,8%, оптова та роздрібна торгівля – на 17,8% [8].

У національних рахунках використовуються два рівні показників і два методи оцінки. Для економіки у цілому результати вимірюються випуском товарів і послуг та валовим внутрішнім продуктом у ринкових цінах, для секторів і видів економічної діяльності – випуском в основних цінах і валовою доданою вартістю.

За даними Державного комітету статистики України, валова додана вартість в основних цінах зросла в 2015 р. порівняно з 2013 р. на 31,6%. Найбільше зріс валовий випуск у сільському, лісовому та рибному господарстві – на 86,3%, у сфері інформації та телекомунікації – на 50,1%, переробній промисловості – на 43,4 % та державному управлінні, обороні; обов'язковому соціальному страхуванні – на 39,4%. Лише внесок у ВВП сфери мистецтва, розваг та відпочинку скоротився на 2,7% [7].

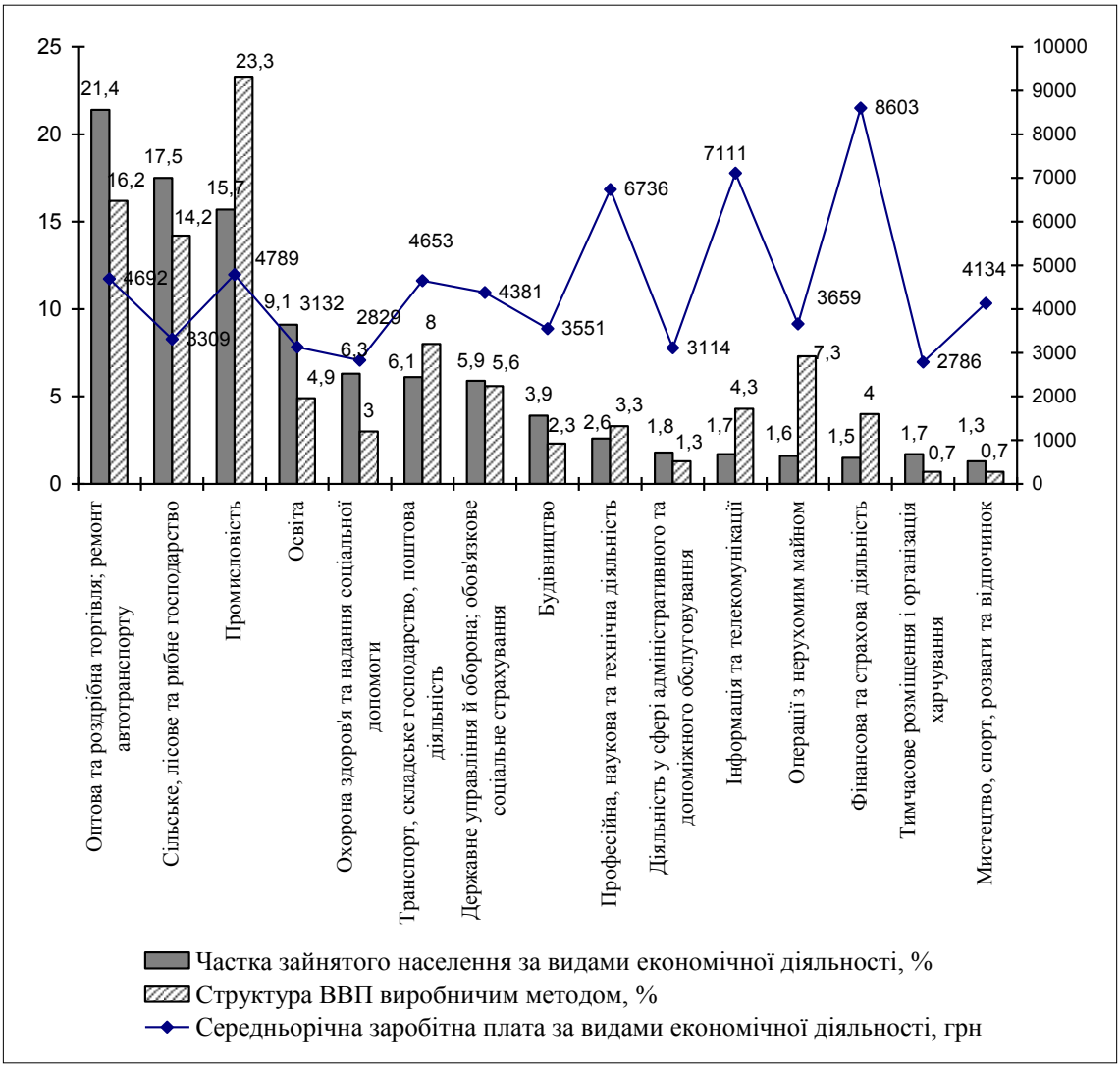


Рис. 2. Взаємозв'язок зайнятого населення, виробництва ВВП та середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності, 2015 р.

Джерело: побудовано та розраховано автором за [3; 7; 9]

У цілому ВВП України у фактичних цінах у 2015 р. порівняно з 2013 р. зріс на 35,7% проте, враховуючи зростання рівня цін в Україні в 2015 р. на 48,7%, можна стверджувати, що зростання ВВП у фактичних цінах відбулося за рахунок зростання цін. Це підтверджується й даними рис. 1, адже ув 2015 р. індекс фізичного обсягу ВВП становив 90,2% до попереднього року.

У структурі ВВП у 2015 р. найбільша частка належить таким сферам економічної діяльності: оптовій і роздрібній торгівлі (16,2%), сільському, рибному та лісовому господарству (14,2%), переробній промисловості (14,0%) та транспорту, складському господарству (8,0%), що в сукупності становить 52,4% від усього ВВП України, обрахованого виробничим методом (рис. 2).

Л.О. Баластрик, О.В. Прушківська вважають, що формування ефективної зайнятості – це важлива економічна і соціальна проблема, яка відіграє визначальну роль у забезпеченні певного рівня життя населення країни, у формуванні та розвитку професійних можливостей будь-якої особи, у самореалізації особистості [2, с. 106].

За умов ефективної зайнятості має забезпечуватися достатній дохід не лише для найманих працівників, а й для членів їх сімей, можливість збереження здоров'я, підвищення професійного рівня, забезпечення соціальних і культурних потреб особи.

За даними Держкомстату, в структурі сукупних ресурсів домогосподарств найвищу частку в 2015 р. займає оплата праці – 47,2%, тому можна стверджувати, що вона є основним видом доходу домогосподарств.

За даними Державного комітету статистики, у 2015 р. порівняно з 2011 р. відбулося зростання середньомісячної заробітної плати за всіма видами діяльності в середньому по Україні на 58,4%. Найвищою у 2015 р. середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності була: у фінансовій та страховій діяльності (8 603 грн.); у сфері інформації та телекомунікації (7 111 грн.); професійній, науковій та технічній діяльності (6 736 грн). Найнижчий рівень заробітної плати за видами економічної діяльності спостерігається у: поштовій та кур'єрській діяльності (2 180 грн.); тимчасовому розміщуванні й організації харчування (2 786 грн); охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (2 829 грн.) (рис. 2). Загалом більше ніж у половини працівників нарахована заробітна плата не перевищувала середній рівень по країні у 2015 р. (4 195 грн.), у тому числі в сільському, лісовому та рибному господарстві, де зайнята майже п'ята частина населення (17,5%) [3].

Розподіл працівників за розмірами заробітної плати свідчить про відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у видах діяльності з надання послуг, так і у виробництві. Наприклад, в установах освіти, де працівники мають високий кваліфікаційний та професійний рівень, забезпечений вищою освітою, у 2015 р. заробітна плата становить 74,7% від середнього значення по Україні, в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 67,4%. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника в 2016 р. порівняно з 2015 р. зросла на 23,6% і становила 5 183 грн. Проте якщо перевести цей показник у доларовий еквівалент, то в 2011 р. (за курсом 8,0 грн.) середня заробітна плата становила 331 дол. США, а в 2016 р. (за курсом 26,3 грн.) – це лише 197 дол. США.

За даними Євростату, в країнах Європейського Союзу найнижчий рівень мінімальної заробітної плати перевищує нашу середньомісячну заробітну плату. Так, станом на 01 січня 2017 р. розмір мінімальної заробітної плати в Болгарії – 235 євро, Румунії – 275 євро, Латвії і Литві – по 380 євро; до країн із найвищим її рівнем належать: Франція – 1 480 євро, Німеччина – 1 498 євро, Бельгія – 1 532 євро, Нідерланди – 1 552 євро, Ірландія – 1 563 євро і Люксембург – 1 999 євро.

Н.І. Фединець, Ю.Б. Миронов, М.Р. Гонська зазначають, що ефективною може вважатися зайнятість населення, яка забезпечує достатній дохід, здоров'я, кар'єрний ріст особи, підвищення її освітнього і професійного рівня для кожного члена суспільства на основі зростання суспільної продуктивності праці [12, с. 162].

На думку М.В. Семикіної, Н.А. Іщенко, «ефективна зайнятість на рівні держави визначається рівноважним станом між попитом і пропозицією на національному і локальних ринках праці, який забезпечує економічне зростання, підвищення продуктивності праці, добробуту верств населення» [10, с. 105].

З'ясуємо, наскільки ефективною є зайнятість у сучасних умовах на основі вищезазначених критеріїв та визначимо, чи забезпечує фактична зайнятість достатній рівень доходу на основі зростання суспільної продуктивності праці.

С.М. Кожем'якіна пропонує триелементний вектор продуктивності праці: за зайня-

тістю (відношення ВВП до кількості зайнятих, тобто найманих і самозайнятих працівників); за середньооблiковою кількістю штатних працівників (відношення ВВП до середньооблікової кількості штатних працівників як більшої частки найманих працівників; за сукупними витратами робочого часу (відношення ВВП до сукупного робочого часу, витраченого штатними працівниками) [6].

Проаналізуємо динаміку виробництва валового внутрішнього продукту (у постійних цінах 2010 р.) та розрахуємо показники продуктивності праці за зайнятістю і середньооблiковою кількістю штатних працівників, користуючись методикою С.М. Кожем'якіної (табл. 1).

Загальна зміна продуктивності праці визначається за формулою:

$$\Delta ПП = ПП_1 – ПП_0, \quad (1)$$

де $ПП_1$, $ПП_0$ – продуктивність праці за зайнятістю (у постійних цінах 2010 р.) у 2015 і 2010 рр. відповідно.

$$\Delta ПП = 58494 – 56274 = +2219,5$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) виробництва ВВП (у постійних цінах 2010 р.):

$$\Delta ВВП = ВВП_1 \div ЗН_1 – ВВП_0 \div ЗН_1, \quad (2)$$

де $ВВП_1$, $ВПП_0$ – валовий внутрішній продукт (у постійних цінах 2010 р.) у 2015 і 2010 рр. відповідно; $ЗН_1$, $ЗН_2$ – середньорічна кількість зайнятого населення у віці 15–70 років у 2015 і 2010 рр. відповідно.

$$\Delta ВВП = 961821 \div 16443,2 – $$
$$– 1079346 \div 16443,2 = –7147,3;$$

2) середньорічної чисельності зайнятого населення у віці 15–70 років:

$$\Delta ЗН = ВВП_0 \div ЗН_1 – ВВП_0 \div ЗН_1 \quad (3)$$

$$\Delta ЗН = 1079346 \div 16443,2 –$$
$$– 107936 \div 19180,2 = +9366,9$$

Перевірка: 9366,9 + (– 7147,3) = + 2219,5.

Зростання продуктивності праці за зайнятістю у віці 15–70 років (у постійних цінах 2010 р.) з 56 274,0 у 2010 р. до 58 493,5 грн./особу в 2015 р., тобто на 3,9%, відбулося під впливом таких факторів. Внаслідок зменшення середньооблікової чисельності зайнятого населення у віці 15–70 років на 2 737,0 тис. осіб (14,2%) продуктивність праці зросла на 9 366,9 тис. грн. За рахунок зменшення валового внутрішнього продукту (у постійних цінах 2010 р.) на 117 525 млн. грн (10,9%) продуктивність праці за зайнятістю зменшилася на 71 47,3 грн. Отже, скорочення зайнятого населення негативно не відбилося на рівні продуктивності праці, а віддача від роботи населення, що залишилося працювати, у 2015 р. зросла на 3,9%.

М.В. Семикіна обґрунтовує, що «низька оплата праці, у свою чергу, зумовлює низьку продуктивність праці. І навпаки, без підвищення продуктивності праці неможливо створити підґрунтя для зростання реальних доходів зайнятого населення» [11].

Проаналізуємо взаємозв'язок між темпами зростання середньомісячної заробітної плати та темпами зростання продуктивності праці за середньооблiковою кількістю штатних працівників в Україні за 2010–2015 рр. у табл. 2.

Користуючись даними табл. 2, проаналізуємо динаміку темпів зростання продуктивності праці за середньооблiковою кількістю штатних працівників в (у % до попереднього року) та проведено співставлення таких тенденцій із динамікою реальної середньомісячної заробітної плати (рис. 3).

Таблиця 1

Виробництво ВВП та продуктивності праці, 2010–2015 рр. (у постійних цінах 2010 р.)

Показники	2010 р.	2015 р.	Відхилення (+, -) 2015 р. від 2010 р.	
			абсолютне	відносне, %
ВВП у постійних цінах 2010 р., млн. грн	1079346	961821	-117525	-10,9
Зайняте населення у віці 15 – 70 років в середньому, тис. осіб	19180,2	16443,2	-2737,0	-14,3
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	10 262	8 065	-2198	-21,4
Продуктивність праці за зайнятістю у постійних цінах 2010 р., грн	56274,0	58493,5	+2219,5	+3,9

* Дані за 2010 р. наведено без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим та м. Севастополя, за 2015 р. – також без частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: розраховано автором за даними [8; 9]

Темпи зростання продуктивності праці за середньооблiковою чисельністю штатних працівників (у % до попереднього року) випереджали темпи зростання середньомісячної реальної заробітної плати з 2010 до 2013 р. Лише у 2014 і 2015 рр. така тенденція була порушена. Проте ми не можемо стверджувати, що темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання заробітної плати, оскільки реальна заробітна плата у цей період була нижчою від 100%, а продуктивність праці спадала з 104,2% у 2013 р. до 100,2% у 2015 р.

На думку І.О. Штундер, формування ефективної зайнятості означає знаходження такого співвідношення економічних відносин, якості трудового життя, ступеня конкурентоспроможності робочої сили та робочих місць, які гармонізують відносини найманого працівника та роботодавця і сприяють інтенсивному економічному зростанню на інноваційній основі [13, с. 23].

На нашу думку, досягнення ефективної занятості має стати спільною метою всіх учасників господарського процесу, оскільки в таких умовах здійснюється поступове вивільнення працівників зі сфер із меншою продуктивністю праці та їх переміщення до більш інноваційно-інтенсивних галузей економіки. Важливу роль при цьому відіграє державна політика через

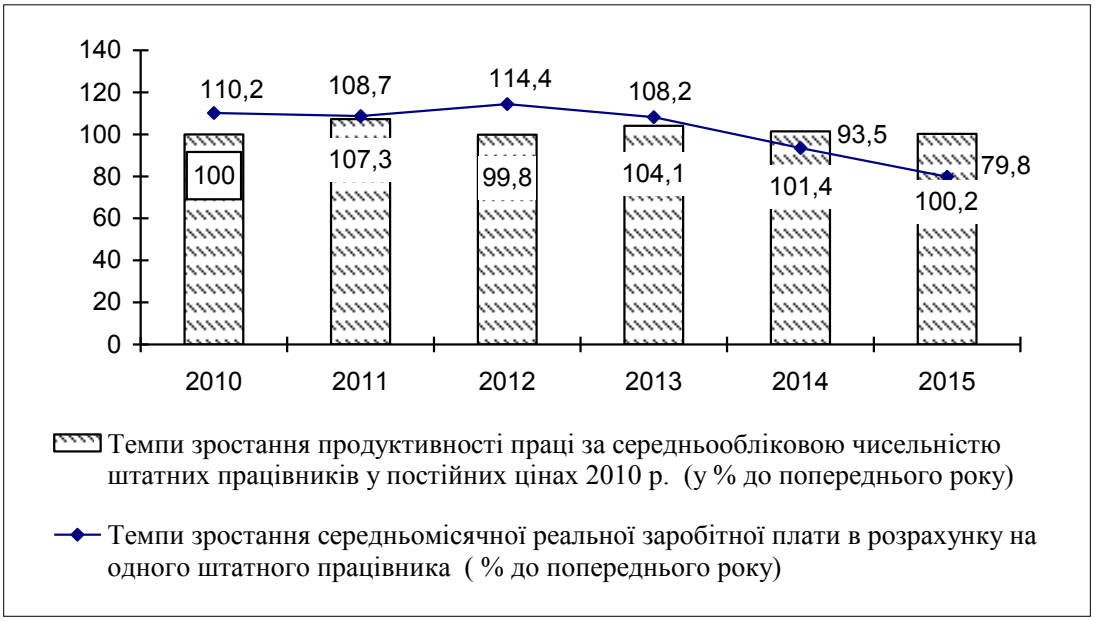


Рис. 3. Динаміка продуктивності праці та реальної середньомісячної заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника в Україні, 2010–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними табл. 2

Таблиця 2

Динаміка середньомісячної заробітної плати та продуктивності праці за середньооблiковою кількістю штатних працівників в Україні, 2010–2015 рр.

Роки	ВВП у постійних цінах 2010 р., млн. грн.	Середньо-облікова кількість штатних працівників, тис. осіб	Продуктивність праці у розрахунку на одного штатного працівника у постійних цінах 2010 р., грн.	Середньо-місячна реальна заробітна плата, у % до попереднього року	Темпи зростання продуктивності праці на одного штатного працівника , у % до попереднього року
2010	1079346	10 262	105169	110,2	100,0
2011	1138338	10 083	112897	108,7	107,3
2012	1141055	10 123	112719	114,4	99,8
2013	1140750	9 720	117361	108,2	104,1
2014	1066001	8 959	118987	93,5	101,4
2015	961821	8 065	119259	79,8	100

Джерело: розраховано автором за даними [8; 9]

наявність у неї дієвих інструментів адміністративного впливу на ринок праці, робочу силу та сферу зайнятості у цілому.

Висновки з цього дослідження. У ході аналізу основних показників ефективності зайнятості населення в Україні виявилося, що переважна більшість працездатного населення зайнята в традиційних галузях національної економіки, зокрема у промисловості, сільському, лісовому та рибному господарстві, оптовій та роздрібній торгівлі. Внесок цих галузей у структуру ВВП є найбільшим. Підтверджено, що основною причиною відсутності мотивації до ефективної роботи і підвищення продуктивності праці найманих працівників є низький рівень їх заробітної плати. З проведеного аналізу видно, що причинно-наслідкові зв'язки між темпами зростання продуктивності праці і темпами зростання заробітної плати є деформованими.

Основними шляхами подолання зазначених проблем є, з одного боку, активна антикорупційна політика, подальший розвиток політичних та соціальних інститутів у державі, а з іншого – підтримка галузей економіки, які характеризуються інноваційно-інтенсивним характером виробництва та високою продуктивністю праці.

Проведені дослідження можуть бути теоретичним підґрунтям для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення продуктивності праці та досягнення ефективної зайнятості в Україні в сучасних економічних і політичних умовах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії : [навч. посіб.] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 263 с.

2. Баластрик Л.О. Сучасний стан та проблеми зайнятості населення / Л.О. Баластрик, О.В. Прушківська // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 3(15). – С. 102–106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-3-2012/102-106.pdf.

3. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:www.ukrstat.gov.ua.

4. Закон України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-1.

5. Економічна активність населення України 2015: статистичний збірник / Відп. за випуск І.В. Сеник. – К., 2016. – 201 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

6. Кожем'якіна С.М. Продуктивність праці: вектор макроекономічних показників / С.М. Кожем'якіна // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – № 4. – С. 49–53.

7. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Праця в Україні у 2015 році. Статистичний збірник. – К. : Консультант, 2016. – 310 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

9. Ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

10. Семикіна М.В. Мотивація ефективної зайнятості: пошук оптимальної стратегії : [монографія] / М.В. Семикіна, Н.А. Іщенко. – Кіровоград : КОД, 2012. – 216 с.

11. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання / М.В. Семикіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/70.pdf.

12. Фединець Н.І. Соціологія ринку / Н.І. Фединець, Ю.Б. Миронов, М.Р. Гонська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kerivnyk.info/sociologia-rynku6.

13. Штундер І.О. Інституційні обмеження ефективної зайнятості в Україні / І.О. Штундер // Вісник КНЕУ. – 2015. – № 1. – С. 22–33.

УДК 35.072

Децентралізація влади в Україні: проблеми об'єднаних громад

Полякова С.В.
кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

У статті окреслено основні проблеми територіальних громад, об'єднаних в процесі реалізації реформи децентралізації влади в Україні. Визначено переваги, а також окреслено можливі ризики фінансової децентралізації. Розкрито проблемні питання формування бюджетів об'єднаних громад. Проаналізовано причини гальмування реформ в освітній та медичній сферах на місцевому рівні. Запропоновано шляхи вирішення окремих проблем об'єднаних громад.

Ключові слова: децентралізація, влада, органи місцевої влади, децентралізація влади, громада, об'єднана громада, територіальна громада.

Полякова С.В. ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ВЛАСТИ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ ОБЪЕДИНЕННЫХ ОБЩИН

В статье рассмотрены основные проблемы территориальных общин, объединенных в процессе реализации реформы децентрализации власти в Украине. Определены преимущества, а также очерчены возможные риски финансовой децентрализации. Раскрыты проблемные вопросы формирования бюджетов объединенных общин. Проанализированы причины торможения реформ в образовательной и медицинской сферах на местном уровне. Предложены пути решения отдельных проблем объединенных общин.

Ключевые слова: децентрализация, власть, органы местной власти, децентрализация власти, община, объединенная община, территориальная община.

Poliakova S.V. DECENTRALIZATION OF AUTHORITY IN UKRAINE: PROBLEMS OF THE UNITED COMMUNITIES

The main problems of local communities, united due to the processes of implementing the government reform of decentralization in Ukraine, were considered in the article. The advantages and possible risks of financial decentralization were determined. The problematic issues of the united community's budgets formation were revealed. The reasons of reform's inhibition in the educational and medical spheres at the local level were analyzed. The ways of solving some problems of the united communities were suggested.

Keywords: decentralization, authority, local authorities, decentralization of authority, community, united community, local community.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання децентралізації влади та створення об'єднаних територіальних громад нині є чи не найбільш обговорюваними як у засобах масової інформації, так і в середовищі науковців та практиків. У процесі реалізації реформи об'єднані територіальні громади отримали нові повноваження, але разом з ними і старі, роками не вирішені проблеми. Здебільшого небажання брати на себе відповідальність та зневіра в успішній реалізації реформ гальмують процеси децентралізації, викликають несприйняття як з боку «старої» влади, так і з боку населення. Проблемами є й прогалини у законодавчому забезпеченні вирішення низки нагальних питань, відсутність управлінського досвіду як на місцевому, так і загальнодержавному рівнях. Отже, реформування часто відбувається на основі «спроб і помилок».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем, пов'язаних з децентралізацією влади в Україні, є відносно новим напрямом у вітчизняній науці. Проблеми бюджетної децентралізації як чинника розвитку місцевого самоврядування висвітлюються у працях Т.Д. Таукешевої, Г.В. Даудової [1], питання спроможності територіальних громад вивчає А.П. Павлюк [2], розгляду ризиків, які можуть виникнути в Україні у процесі здійснення реформи місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою держави, присвячені праці Г.В. Макарова [3], міжнародний досвід реформування місцевого самоврядування висвітлено у роботах А.С. Ткачука [4], Ю.Г. Ганущака [5; 6] та низки інших відомих науковців і практиків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте невирішеними

© Полякова С.В.

залишаються ще багато питань, що потребують подальших досліджень у цій сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення проблемних питань у функціонуванні об'єднаних територіальних громад та пошук можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення об'єднаних територіальних громад має започаткувати нову парадигму в управлінні не лише на місцевому рівні, але й у державі загалом, що у кінцевому підсумку має стати підґрунтям для відчутного поліпшення якості життя населення. Проте вже зараз цілком зрозуміло, що політичної волі для проведення реформування замало, необхідні розуміння і підтримка політики децентралізації саме на «місцях», бажання населення не просто пасивно спостерігати за процесом реформування і критикувати недоліки, але й брати безпосередню активну участь у цих процесах. Загалом в Україні вже діють 413 об'єднаних громад, до складу яких увійшла 1 971 колишня місцева рада. На 29 жовтня 2017 року перші вибори призначено ще у 201 об'єднаній громаді (об'єдналися 933 місцеві ради) [7].

Проблемою є те, що окремі представники влади на місцях саботують проведення реформи, не бажають віддавати повноваження голові створеної громади, налаштовують населення проти об'єднання.

Непоодинокі випадки, коли голови сільських рад є фактично підпорядкованими місцевим фермерам, які орендують землі мешканців. Таким чином, на місцевому рівні відбулось злиття бізнесу і влади, що призводить до поширення різних корупційних схем та зловживань не на користь населення території, а бажання зберегти статус-кво провокує спротив реформам. Логічно, що після об'єднання сільський староста не матиме таких же повноважень і не зможе тією ж мірою лобіювати інтереси орендаторів землі. Попри нарікання місцевих жителів на бездіяльність, їм вдавалось вигравати вибори та залишатись на посадах протягом тривалого періоду часу. І тут проблема не тільки і не стільки в можливому застосуванні корупційних схем, більш ймовірними видаються інертність та байдужість місцевих жителів, які голосують за єдиного кандидата кілька термінів поспіль та не виявляють ініціативи щодо участі в управлінні своїм населеним пунктом.

Парадокс полягає в тому, що населення як об'єднаних територій, так і тих, що не бажають входити у нові громади, очікує від реформ швидкого та відчутного покращення ситуації передусім у соціальній сфері населених пунктів, але водночас частина громадян чинить спротив реформам. Так, багато непорозумінь та конфліктів виникають під час здійснення новообраними головами громад конкретних кроків щодо реформування освітніх закладів через:

– негативне ставлення населення до закриття шкіл та/або зниження їх освітнього ступеня (поширеною є теза «Немає школи – немає села»);

– недовіру до місцевої влади щодо забезпечення довезення дітей до школи.

Як показує досвід, такі побоювання місцевих жителів є небезпідставними. Наприкінці 90-х років зменшення чисельності дітей призвело до закриття шкіл у низці сільських населених пунктів. Школярам, щоб дістатись до населеного пункту, де є школа, доводиться або чекати шкільного автобуса, або доїжджати на попутному транспорті, або долати пішки немалі відстані. Теоретично шкільними автобусами мають бути забезпечені усі села, де є діти шкільного віку, однак на практиці автобуси нерідко не виїжджають або через незадовільний технічний стан, або через відсутність коштів на пальне. Враховуючи стан сільських доріг та нерідко несприятливі погодні умови, можна констатувати, що для частини сільських дітей відвідування школи стало цілою проблемою. Тому не дивно, що молодь прагне виїхати з таких населених пунктів, не бажаючи наражати своїх майбутніх дітей на такі ж труднощі. Звичайно, є й багато інших проблем, через які чисельність жителів сіл зменшується, але відсутність освітнього закладу є однією з них.

Попри все, оптимізувати систему освітніх закладів все ж таки доведеться. І питання полягає не лише у фінансових проблемах громад (зрозуміло, що витрати на утримання навчального закладу в розрахунку на одного учня тим вище, чим менше дітей). Більш вагомою проблемою є забезпечення якості освітніх послуг на рівні, що дасть змогу сільським дітям продовжити навчання, конкуруючи на рівних із випускниками повнокомплектних шкіл. За таких умов необхідність створення опорних шкіл (але з обов'язковим 100% забезпеченням довезення дітей до них) не викликає сумнівів.

Результати державної підсумкової атестації, що проводиться щорічно у школах, підтверджують тезу про те, що у сільських дітей рівень знань є нижчим, ніж у міських.

Так, згідно з даними Українського центру оцінювання якості освіти у 2017 році високий та достатній рівні знань з української мови показали 70,6% міських учнів, 55% учнів із селищ міського типу та лише 36,2% сільських. З математики різниця була ще разючішою: 59,2%, 40,6% та лише 25,3% (рис. 1).

Високою є частка сільських учнів, які за час навчання у школі отримали лише початковий рівень знань: з української мови таких 18,3%, з математики та англійської мови – кожен п'ятий. Як результат, у 2017 році до вищих навчальних закладів вступили 36% випускників сільських шкіл, а міських – більше половини. При цьому в сільській місцевості значно менше (на 15%) дітей залишається вчитися в школі після дев'ятого класу [9]. Це викликає особливе занепокоєння, адже в сучасному суспільстві освіта визнається однією з головних цінностей. Швидкий технологічний розвиток вимагає від індивідів постійного оволодіння новими знаннями та навичками, які б давали змогу підтримувати конкурентоспроможність на ринку праці та отримувати високі доходи. Саме освіта є ключовим елементом, який забезпечує можливість постійного розвитку людського потенціалу, підвищення рівня і якості життя, свободу соціального вибору для кожного індивіда.

Навчально-технічна база закладів освіти морально і фізично застаріла більш, ніж наполовину. Вкрай низьким є забезпечення спеціалізованих кабінетів, а саме кабінетів іноземних мов, фізики, хімії, трудового навчання.

Принцип безкоштовного та обов'язкового забезпечення школярів підручниками для навчання сьогодні часто не діє, через що багато сімей змушені купувати підручники за власний кошт. На жаль, не кожна сім'я має можливість здійснювати такі витрати або ж дістати необхідну літературу. Особливо гостро питання забезпеченості підручниками постає у сільській місцевості, де нестача коштів часто поєднується з проблемою територіальної віддаленості від місця можливого їх придбання.

Попри все слід зазначити, що надання школі статусу опорної зовсім не означає автоматичне підвищення якості освітніх послуг, що там надаватимуться. Безперечно, забезпечення вчителями-предметниками буде на вищому рівні, ніж у звичайній школі, адже далеко не поодинокими є випадки, коли один вчитель у сільській школі викладає кілька предметів, з яких він не є фахівцем. З іншого боку, навіть у міських школах нині репетиторство є настільки поширеним, що складається враження про необов'язковість відвідування учнями загальних уроків, адже після школи вони йдуть до репетиторів чи не з кожного предмета. Послуги репетиторства перетворились для учнів на обов'язковий додаток до шкільної освіти, а для вчителів – звичний спосіб заробітку додаткових коштів.

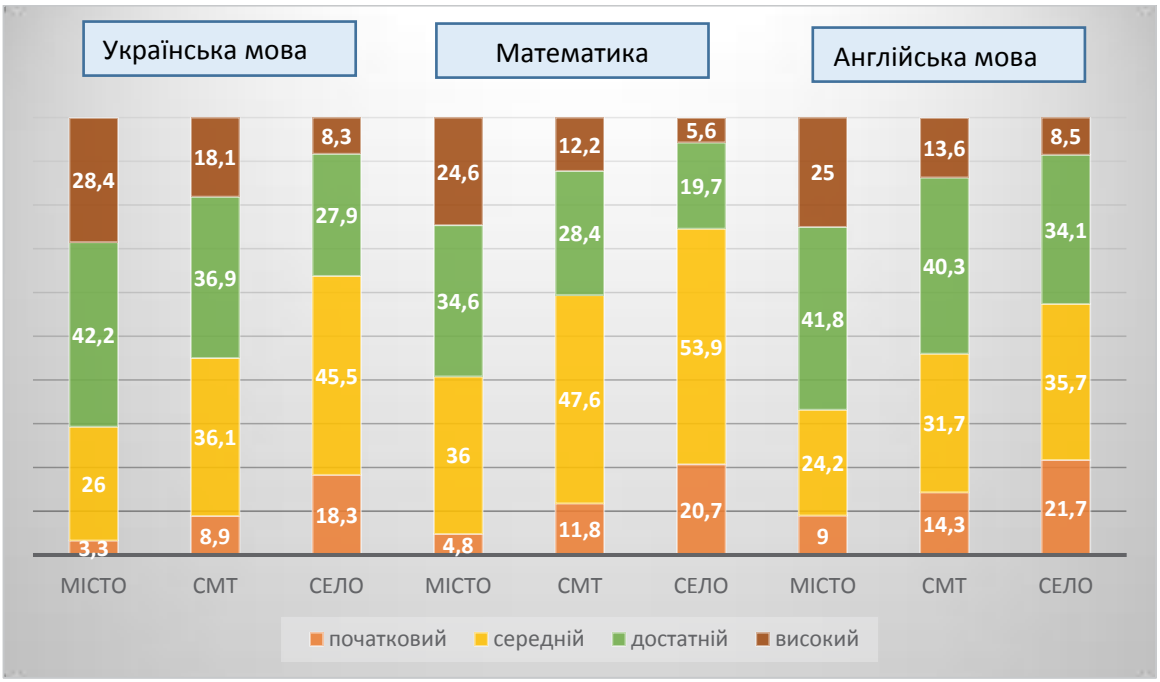


Рис. 1. Розподіл результатів державної підсумкової атестації з окремих предметів залежно від місця розташування загальноосвітнього навчального закладу [8, с. 88–103]

На жаль, йдеться не тільки про випускні класи та підготовку до ЗНО, але й про молодшу школу. Кількісно оцінити масштаби поширення репетиторства серед учнів молодшої школи не є можливим через відсутність інформації, зокрема даних соціологічних опитувань. А щодо старшої школи, то такі опитування проводяться. Так, за даними анкетування випускників загальноосвітніх навчальних закладів 2015/2016 навчального року найпопулярнішими способами підготовки до ЗНО були самостійна робота, заняття з репетитором та підготовка під час уроків за ініціативою вчителя. Найчастіше послугами репетитора учні користувались для вдосконалення знань з англійської мови (73,5%), хімії (71,7%), математики (61,7%), української мови (57,1%), фізики (55,9%) [10, с. 9].

Способи підготовки до ЗНО, яким віддавали перевагу учні міських та сільських шкіл, відрізняються. Так, частка тих, хто готувався з репетитором або відвідував підготовчі курси при вищому чи професійно-технічному навчальному закладі в місті, істотно більша, ніж серед випускників сільських шкіл. Це пояснюється меншою доступністю таких варіантів підготовки та нижчим рівнем доходів сільських мешканців, адже послуги репетиторів є далеко не дешевими, не кожна сільська родина може собі дозволити їх оплату. Так, учні, які отримували освіту у сільській місцевості, частіше готувались самостійно або під час занять за ініціативою вчителя [10, с. 10].

Таким чином, сільські діти мають менше шансів порівняно з міськими вступити до престижного коледжу чи вищого навчального закладу. Потреба ж у фахівцях на селі не зменшується, а з проведенням широкомасштабних реформ (особливо у медичній сфері) лише зростатиме. З року в рік у системі МОЗ близько 5 000 лікарських посад залишаються вільними, з них половина знаходиться на селі.

Випускники медичних університетів не хочуть їхати працювати у сільську місцевість через низку причин, основними з яких є низький рівень оплати праці; хронічна нестача коштів у місцевих бюджетах для забезпечення нормального функціонування сільських медичних закладів; необхідність виконувати функції фактично сімейного лікаря (причому це стосується персоналу не лише з вищою, але й із середньою медичною освітою), а тому й високий ступінь відповідальності та ризику в роботі; непрестижність професії сільського лікаря чи фельдшера; відсутність у житлових фондах майже 100% сільських громад сучасного житла для молодих спеціалістів; загальна низька забезпеченість сільського житла елементарними зручностями; низький рівень забезпеченості сільських населених пунктів закладами соціально-культурного призначення; надмірне робоче навантаження на сільських лікарів, ненормований робочий день.

Отже, заповнити вакантні місця видається реальним лише за рахунок молодих фахівців, які проживають у селі та виїхали в місто тимчасово, на навчання. Проте вже найближчим часом вищі навчальні заклади медичного профілю планують підняти мінімальний прохідний бал для вступу до 150. Зрозуміло, що метою нововведення є відбір на навчання випускників з високим рівнем знань, але для цього слід забезпечити учням рівні можливості доступу до якісної освіти.

Ще одна перепона до навчання сільських випускників у медичних вишах – набагато вища плата за навчання порівняно з закладами іншого профілю. За рівнем доходів сільські мешканці поступаються містянам: за даними другого кварталу 2017 року в середньому міське домогосподарство мало 7 147,51 грн. грошових доходів на місяць, коли сільське – 6 056,48 грн. [11]. Частина об'єднаних громад має змогу та уже навчає своїх випускників за кошти громади, але у більшості власних надходжень вистачає лише на заробітну плату та найнеобхідніші поточні потреби. Отже, для того, щоб сільська громада мала власного лікаря, одночасно мають виконуватись такі умови:

– наявність випускника сільської школи з високим рівнем знань, підтверджених високими балами ЗНО;

– наявність у родини випускника або громади коштів на навчання (звісно, можливість вступу на бюджетне місце не відкидається, але, як уже зазначалось, у міських випускників більше шансів вступити на безоплатне навчання через вищий рівень знань);

– наявність у випускника бажання навчатись саме в медичному закладі на лікаря, потрібного в громаді;

– обов'язкове повернення випускника після навчання в село.

Реформа медицини, що проводиться нині в Україні, накладається на зміну системи державного управління регіонами загалом, створення нових одиниць, а саме об'єднаних територіальних громад, що ще більше ускладнює обидва процеси через:

– політичне та фейкове звання безкоштовної; декларативні рівні можливості доступу

до якісних медичних послуг (очевидно, що медичні послуги не можуть бути безкоштовними повністю і на рівні громад, може йтися лише про базовий набір таких послуг, що гарантуватиметься та фінансуватиметься державою, за решту послуг має сплачувати або громада у межах власних можливостей, або пацієнт);

– відсутність механізмів фінансування послуг за проголошеним принципом «гроші ходять за пацієнтом» (на рівні громад необхідно розробляти перелік послуг, що надаватимуться громадою, та їх граничну вартість; відкритим залишається питання фінансування послуг, що надаватимуться за межами громади, їх перелік та вартість);

– недосконалий механізм ліцензування медичних послуг (під час об'єднання громад ліцензія анулюється, а на отримання нової потрібні час та немалі кошти; як наслідок, ті ж самі послуги тим же лікарем і в тому ж закладі надаються, але без ліцензії).

Недостатня забезпеченість сільських населених пунктів медичними закладами та проблеми з фінансуванням діючих медичних установ стали причиною низької самооцінки сільським населенням рівня доступності окремих видів медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя. Так, серед причин, через які хтось із членів сільського домогосподарства за потреби не зміг отримати кваліфіковану медичну допомогу або придбати ліки та приладдя, провести медичні обстеження, перше місце посідає занадто висока вартість ліків, медичних товарів та послуг (більше 90% випадків), а друге – відсутність медичного спеціаліста або відділення потрібного профілю.

Порівняно з містами ситуація в сільській місцевості є значно гіршою. Так, у кожному п'ятому сільському домогосподарстві є особа, яка за потреби не змогла відвідати лікаря через відсутність потрібного спеціаліста; у містах частка таких домогосподарств була 5,9% у 2015 році та 7,8% у 2016 році (табл. 1).

У кожному десятому домогосподарстві не змогли з цієї причини провести за потреби медичні обстеження (у містах частка таких домогосподарств не перевищувала 3%). Питома вага сільських домогосподарств, члени яких за потреби не змогли придбати ліки через неможливість їх знайти, була майже вдвічі більшою, ніж серед міських домогосподарств. Отже, незалежно від рівня поточних доходів та належності до певного соціального прошарку частина населення, особливо в сільській місцевості, позбавлена можливості вчасно отримати належну медичну допомогу, пройти необхідні обстеження, що загрожує не лише здоров'ю, але й життю людини.

Низькі показники доступності медичної допомоги, крім відсутності медичних закладів та спеціалістів, спричинені проблемою незабезпеченості медичних установ спеціалізо-

Таблиця 1

Розподіл домогосподарств за причинами неотримання окремих видів медичної допомоги залежно від місцевості проживання, % до загальної кількості

Причини	Міські домогосподарства		Сільські домогосподарства	
	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік
Питома вага домогосподарств, в яких хтось із членів через відсутність медичного спеціаліста чи відділення потрібного профілю за потреби не зміг:				
– відвідати лікаря	5,9	7,8	24,8	24,7
– відвідати стоматолога	–	2,4	5,0	2,6
– зробити протезування	0,2	0,5	2,0	3,6
– провести медичні обстеження	2,1	2,6	9,6	10,4
– отримати лікувальні процедури	0,2	1,5	8,4	9,2
– отримати лікування у стаціонарі	0,5	2,7	3,0	7,3
Питома вага домогосподарств, в яких хтось із членів через неможливість знайти за потреби не зміг:				
– придбати ліки	1,3	2,1	2,1	3,5
– придбати медичне обладнання	2,7	1,3	1,8	0,3

Джерело: складено за даними статистичного збірника «Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2016 році»

ваним транспортом для перевезення хворих. Якщо в містах викликати машину швидкої допомоги не проблематично, питання лише в часі, протягом якого вона приїде, то у сільській місцевості відповідні автомобілі є лише у розпорядженні лікарень.

Поряд із незадовільною забезпеченістю сільських поселень медичними установами досить гостро постає проблема низької якості медичних послуг, які надаються населенню. Вона спричинена перш за все недостатнім фінансуванням сільських закладів охорони здоров'я і, як наслідок, вкрай незадовільним забезпеченням діючих медичних установ сучасною діагностичною апаратурою, медичним приладдям та інструментами, медикаментами. Для проведення медичних обстежень мешканцям сіл необхідно їхати до районного або обласного центру. Про регулярні медичні обстеження селян навіть не йдеться, оскільки вони не завжди проводяться навіть в разі потреби.

Таким чином, перед новоствореними територіальними громадами постає багато нагальних питань, вирішення яких потребує часу та чималих коштів. З моменту початку децентралізації вже виділено досить великі суми з державного бюджету, а також ще планується виділяти до 2020 року, але з часом громадам необхідно буде самим знаходити кошти та фінансувати власні потреби. Основними джерелами надходження коштів до місцевих бюджетів є податок з доходів фізичних осіб та земельний податок, проте питання їх адміністрування та збору на рівні громад ще не врегульовані належним чином. Так, незважаючи на прийнятий закон щодо спільної перевірки суб'єктів господарювання за участі органів місцевої влади, інструментарій здійснення такої перевірки не розроблений. Немає і чітко визначених повноважень представників громади. Зареєстровані на території громади фізичні особи-підприємці не оформляють найманих працівників та, відповідно, не сплачують за них податки. Отже, громада втрачає частину надходжень.

Щодо земельного податку, то власники одноосібних господарств не надто схильні до декларування доходів. А ті, хто подає таку декларацію, часто показують збитки, а не прибутки. Перевірка правильності заповнення декларації не входить до компетенції місцевих громад. Фермерські господарства сплачують в декілька разів більший податок, ніж одноосібники, хоча за сумарною площею використовуваних земель в окремих громадах поступаються їм. Отже, це призводить до «перетікання» фермерів у розряд одноосібників, а громади недоотримують кошти.

Висновки з цього дослідження. Процеси децентралізації влади та створення об'єднаних територіальних громад націлені передусім на зростання якості життя населення. Філософія реформування полягає у створенні системи влади з максимальним залученням місцевого населення до вирішення своїх проблем, а також з використанням власних ресурсів. Субвенції з державного бюджету як певний стартовий капітал дають змогу громадам «виграти час» для пошуку джерел самозабезпечення та розпочати вирішувати накопичені роками проблеми в системі освіти, охорони здоров'я, інфраструктурі населених пунктів тощо. Зрозуміло, що законодавче поле є недосконалим, оскільки воно формується в процесі реформи, необхідно ще прийняти низку законодавчих актів, внести зміни у прийняті, де це необхідно, розробити конкретні механізми щодо реалізації напрямів реформи, проте зробити це можна лише за умови ефективної та постійної співпраці центральних органів влади та об'єднаних територіальних громад.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Таукешева Т.Д. Бюджетна децентралізація як чинник зміцнення місцевого самоврядування в Україні / Т.Д. Таукешева, Г.В. Даудова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/3/02.pdf.

2. Павлюк А.П. Економічні аспекти формування спроможних територіальних громад в Україні / А.П. Павлюк // Стратегічні пріоритети. – 2016. – № 1 (38). – С. 137–146.

3. Макаров Г.В. Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні / Г.В. Макаров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1021.

4. Ткачук А.С. Скандинавський шлях. Досвід реформ адміністративно-територіального устрою і місцевого самоврядування в Данії та Швеції / А.С. Ткачук. – К. : Логос, 2015. –124 с.

5. Ганущак Ю.Г. Реформа територіальної організації влади. Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO» / Ю.Г. Гарущак. – К. : ТОВ «Софія-А», 2015. – 168 с.

6. Ганущак Ю.Г. Префекти: уроки Франції для України / Ю.Г. Ганущак. – К. : ІКЦ «Легальний статус», 2015. – С. 5–42.

7. Об'єднання громад триває: ще 71 ОТГ готова провести вибори цього року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reforms.in.ua/ua/novyna/obyednannya-gromad-tryvaye-shche-71-otg-gotova-provesty-pershi-vybory-cogo-roku.

8. Офіційний звіт про проведення в 2017 році зовнішнього незалежного оцінювання результатів навчання, здобутих на основі повної загальної середньої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://testportal.gov.ua/wp-content/uploads/2017/08/ZVIT_ZNO_2017_Tom_2.pdf.

9. Освітня експертка: Лише 36% учнів сільських шкіл вступають до вишів, з міст – більше половини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nus.org.ua/news.

10. Вплив соціально-економічного середовища на результати навчання учнів (вихованців) загальноосвітніх навчальних закладів : звіт / Інститут освітньої аналітики, УЦОЯО, CEDOS, Інститут педагогіки НАПН України, 2016. – 33 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://testportal.gov.ua/wp-content/uploads/2017/01/zvit_oputyv_2016.pdf.

11. Витрати і ресурси домогосподарств України у II кварталі 2017 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338.45

Кваліметричні аспекти кадрового потенціалу на підприємстві

Смачило В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Ярець М.В.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

У статті проведено дослідження можливості використання методу радару для оцінювання кадрового потенціалу на підприємстві. Адаптовано використання вказаного методу для надання оцінки кадрового потенціалу як окремих працівників, так і підприємства загалом. Визначено, що результати оцінювання є базисом для прийняття управлінських рішень стосовно працівників та підприємства, зокрема розробки системи мотивації. Уніфікацію застосування інструментарію мотивування пропонується здійснити за групами працівників, визначення яких здійснюється на основі кластерного методу.

Ключові слова: кадровий потенціал працівника, кадровий потенціал підприємства, метод радару, кластерний метод.

Смачило В.В., Ярец М.В. КВАЛИМЕТРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проведено исследование возможности использования метода радара для оценки кадрового потенциала на предприятии. Адаптировано использование указанного метода для оценивания кадрового потенциала как отдельных работников, так и предприятия в целом. Определено, что результаты оценивания являются базисом для принятия управленческих решений в отношении работников и предприятия, в том числе разработки системы мотивации. Унификацию применения инструментария мотивации предлагается осуществить по группам работников, определение которых осуществляется на основе кластерного метода.

Ключевые слова: кадровый потенциал работника, кадровый потенциал предприятия, метод радара, кластерный метод.

Smachylo V.V., Yarets M.V. QUALIMETRIC ASPECTS OF THE PERSONAL POTENTIAL ON AN ENTERPRISE

The research was carried out on the possibility of using the radar method for evaluating the personnel potential at the enterprise. Adapted the use of this method to assess the human potential of both individual workers and enterprises as a whole. It has been determined that the evaluation results are the basis for making managerial decisions regarding employees and enterprises, including the development of a system of motivation. The unification of the use of motivational tools is proposed for groups of employees, whose definition is based on the cluster method.

Keywords: personnel potential of enterprise, personnel potential of the employee, radar method, clusters method.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні економічні реалії вимагають виважених управлінських рішень в усіх сферах діяльності задля стійкого розвитку екосистем. Базисом для цього є адекватна оцінка того чи іншого об'єкта управління, що вимагає удосконалення методичного інструментарію оцінювання та його адаптації до специфічних вимог суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість дослідників у сфері кадрового потенціалу здійснює його структуризацію за певними компонентами, характеристиками, субпотенціалами або групами показників, які описують кількісно-якісні характеристики кадрового потенціалу підприємства, що досліджувалося в роботі [1]. Відповідно до визначених показників чи складових проводиться оцінювання з використанням того чи іншого методу.

В царині управління та оцінювання кадрового потенціалу на рівні підприємства здійснено велику кількість досліджень, серед яких в роботі [2] відзначено напрацювання В. Аллавердяна, О.Є. Талана та О. Федоніна, які наполягають на вартісній оцінці кадрового або трудового потенціалів; В.Н. Авдєєнко та В.А. Котлова, якими в основу процесу оцінювання покладено ресурсні та результативні показники; О.І. Цикоріна, що розглядає безпосередньо ресурси часу як базис оцінювання; Л.І. Меньшикова, що використовує систему різнопланових коефіцієнтів.

© Смачило В.В., Ярець М.В.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас більшість дослідників схиляється до використання інтегрального підходу в різноманітності його прояву [3]. Однією з модифікацій інтегрального підходу є метод радару, або радарний метод, практику застосування якого описано відносно маркетингового потенціалу [4], адаптаційного потенціалу [5], потенціалу трудових ресурсів [6] та управлінського персоналу [7]. Але відсутні дослідження в сфері використання вказаного методу під час оцінювання кадрового потенціалу як окремого працівника, так і підприємства загалом, що обумовлює мету дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка процедури використання методу радару для оцінювання кадрового потенціалу підприємства з прив'язкою до системи мотивації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд кадрового потенціалу підприємства як складної динамічної соціально-економічної системи [8] базується на тому, що носіями окремих кадрових потенціалів є штатні працівники високої кваліфікації, саме тому доцільно виходити з оцінювання сукупності окремих потенціалів. Як сукупність потенціалів всіх працівників розглядається кадровий потенціал і в роботі [9], що вимагає в оцінюванні виходити з цієї тези. Водночас в роботі [10] оцінювання КПП рекомендується здійснювати, виходячи з двох позицій: макро- та мікроекономічної, бо, з одного боку, кадровий потенціал є складовою потенціалів більш високого рівня (підприємства, регіону, галузі, країни тощо), а з іншого боку, він базується на індивідуальному потенціалі працівника, який є основою формування систем більш високого рівня.

Саме тому доцільно в процесі оцінювання орієнтуватися на показники, що характеризують кількісно-якісні характеристики кадрового потенціалу працівників ($КП_r$), а загальна величина кадрового потенціалу підприємства ($КПП$) буде базуватися на сукупності окремих $КП_r$, які зводяться за допомогою варіації інтегрального підходу – методу радару. Частково положення щодо використання радарного методу на підприємстві для оцінювання кадрового потенціалу розглядалися автором в роботі [11].

В такому разі можемо запропонувати гіпотезу: зростання суми $КП_r$ веде до росту $КПП$, а головним завданням керівництва є максимізація окремих кадрових потенціалів працівників. Досягнення завдання вимагає односпрямованих цілей керівництва та працівників, що потребує їх узгодження в межах системи мотивації.

Для використання радарного методу на підприємстві необхідно сформувати групу з експертів, які будуть проводити оцінку; відібрати показники для оцінки кадрового потенціалу; об'єднати їх в компоненти; за необхідності розробити бальну шкалу оцінювання. Показники, що вибираються, максимально повинні описувати побажання до носіїв кадрового потенціалу підприємства та не лише базуватися на основних освітньо-кваліфікаційних вимогах, але й враховувати специфічні потреби керівництва до співробітників.

Базуючись на математичному інструментарії радарного методу, що запропоновано в роботі [7], проводиться розрахунок $КП_r$. В табл. 1 та на рис. 1 методично представлено процедуру оцінювання кадрового потенціалу.

Визначення фактичного рівня кадрового потенціалу працівника передбачає розрахунок значень показників (A_i) за кожною складовою (k) кожного працівника (r) та їх оцінювання за бальною шкалою.

Адаптуючи формулу визначення оціночного радару [7] до потреб дослідження розрахунок індивідуального ($КП_r$) та загального ($КПП$), пропонуємо здійснювати за формулами 1 та 3 відповідно [11]:

$$КП_r = \sin(360/n) \times \frac{(A_{11} \times A_{12} + A_{12} \times A_{13} + ... + A_{ki} \times A_{11})}{2}, \quad (1)$$

де $КП_r$ – площа r-го оціночного радару (величина кадрового потенціалу r-го працівника);

n – число осей радара (n дорівнює числу оціночних показників);

A_{11},… A_{ki} – координати показників на відповідних осях.

Загальна величина $КПП$ обраховується на основі усереднених значень кожного показника (A_{ki}^{cp}) за середньоарифметичною формулою:

$$A_{ki}^{cp} = \frac{\sum_{r} A_{ki}}{r}. \quad (2)$$

Далі на основі усереднених значень методом радару відбувається оцінка $КПП$ за формулою 3, яку адаптовано до оцінки кадрового потенціалу підприємства; вона має такий вигляд:

$$КПП = \sin(360/n) \times \frac{(A_{11}^{cp} \times A_{12}^{cp} + A_{12}^{cp} \times A_{13}^{cp} + ... + A_{ki}^{cp} \times A_{11}^{cp})}{2}. \quad (3)$$

Оцінювання за такою методикою передбачає визначення еталонної величини кадрового потенціалу працівника та підприємства, яку рекомендовано здійснювати за формулою [6]:

$$S = \frac{1}{2} R^2 n \times \sin(360 / n), \qquad (4)$$

де S – площа оціночного багатокутника (максимальне, еталонне значення величини $КПП_e$ та $КП_{re}$);

R – радіус описаної окружності багатокутника (максимальне значення оціночного показника відповідно до прийнятої експертами шкали);

n – число осей радара (число оціночних показників).

Порівняння фактичної величини з еталонною проводиться шляхом розрахунку порівняльного коефіцієнта за формулами

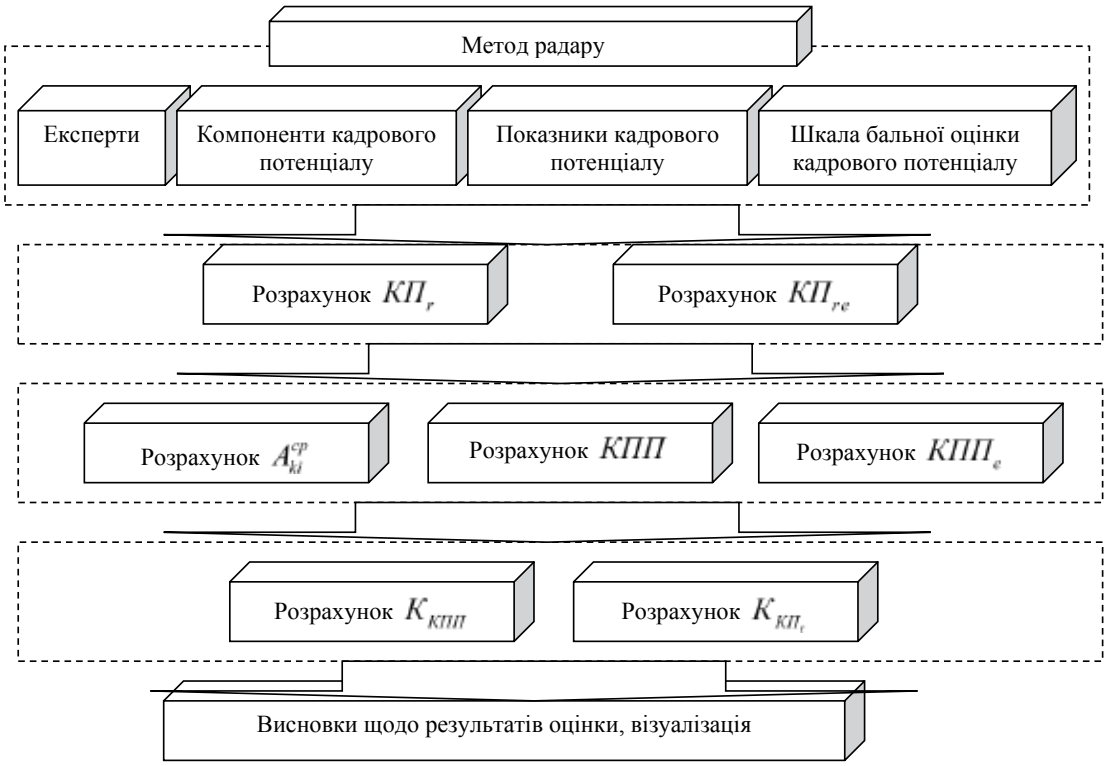


Рис. 1. Схема оцінювання кадрового потенціалу підприємства

Таблиця 1

Аналітична таблиця для оцінювання кадрового потенціалу працівників та підприємства

Працівник	**Складова 1**			**Складова 2**			**Складова *k***			$КП_r$ і $КПП$	$К_{КП_r}$ і $К_{КПП}$
	A_{11}	A_{12}	A_{1i}	A_{21}	A_{22}	A_{2i}	A_{k1}	A_{k2}	A_{ki}		
Працівник 1	…	…	…	…	…	…	…	…	…	$КП_1$	$К_{КП_1} = \frac{КП_1}{КП_{re}}$
Працівник 2	…	…	…	…	…	…	…	…	…	$КП_2$	$К_{КП_2} = \frac{КП_2}{КП_{re}}$
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
Працівник *r*	…	…	…	…	…	…	…	…	…	$КП_r$	$К_{КП_r} = \frac{КП_r}{КП_{re}}$
$A_{ki}^{cp} = \frac{\sum_1^r A_{ki}}{r}$	A_{11}^{cp}	A_{12}^{cp}	A_{1i}^{cp}	A_{21}^{cp}	A_{22}^{cp}	A_{2i}^{cp}	A_{k1}^{cp}	A_{k2}^{cp}	A_{ki}^{cp}	$КПП$	$К_{КПП} = \frac{КПП}{КПП_e}$

$$K_{КПП} = \frac{КПП}{КПП_e} \quad (5)$$

та $$K_{КП_r} = \frac{КП_r}{КП_{re}} \quad (6)$$

Використання такої методики дає змогу, по-перше, оцінити фактичний рівень кадрового потенціалу кожного працівника та підприємства загалом; по-друге, порівняти його з еталонним рівнем $КП_r$, в динаміці, між різними працівниками. Вказане стає базою управління та розробки кадрової політики та стратегії на підприємстві відносно окремих працюючих.

Проведена оцінка дає право сформувати множину рівнів кадрового потенціалу окремих працівників, напрям зміни яких повинен мати вектор збільшення. До цього повинна спонукати система мотивації, яка діє на підприємстві. На наш погляд, вона повинна враховувати декілька критеріїв:

– відповідність нормативно-законодавчим актам у сфері праці (обов'язкова складова);

– відповідність вимогам, що висуваються з огляду на потреби керівництва компанії (добровільна складова).

Оскільки вказані критерії враховані під час відбору працівників, то чим вище рівень кадрового потенціалу працівника, тим краще він відповідає вимогам та потребам підприємства, що дає змогу його мотивувати за вказані якості.

Для однорідності застосування інструментів мотивації можна використати кластерний метод (англ. "Data clustering") для групування працівників. Сутність цього методу полягає у групуванні об'єктів за ступенем однорідності, схожості. До визначених кластерів пропонується застосовувати різні правила мотивації працівників, що забезпечить зростання їх кадрового потенціалу.

Висновки з цього дослідження. Використання методу радару на підприємстві дає змогу оцінити як рівень кадрового потенціалу окремого працівника, так і його сукупний рівень загалом по підприємству. Припущення щодо зростання загального рівня КПП під час збільшення окремих потенціалів працівників потребує розробки відповідної системи мотивації, яку пропонується здійснювати на основі кластеризації працівників та застосування різноманітного інструментарію мотивування залежно від типу кластеру та потреб, які виникають у зв'язку з цим. Використання цього інструментарію дасть змогу приймати виважені управлінські рішення та формувати кадрову політику й стратегію підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смачило В.В. Теоретичні засади структуризації кадрового потенціалу підприємства / В.В. Смачило // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць. – Вип. 2 (14). – К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2017. – С. 215–225.

2. Железняк В.В. Дослідження розвитку категорій «кадровий, трудовий потенціал» в сучасній науковій літературі та аналіз існуючих методик оцінки їх рівня / В.В. Железняк //Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 9/1. – С. 28–33.

3. Шевченко І.Ю. Аналіз методичних підходів до оцінки трудового потенціалу / І.Ю. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?pdf.

4. Яхкінд В.П. Планування маркетингового потенціалу підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук / В.П. Яхкінд ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2010. – 20 с.

5. Комплексне оцінювання адаптаційного потенціалу в системі адаптивного управління підприємств торгівлі / [В.А. Гросул, О.А. Круглова, О.Д. Рачкован] // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 1. – С. 213–222.

6. Крикуненко Д.О. Радарний метод оцінки потенціалу трудових ресурсів підприємства / Д.О. Крикуненко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1 (17). – С. 117–121.

7. Макринова Е.И. Методика комплексной оценки управленческого персонала в организациях потребительской кооперации / Е.И. Макринова, М.Г. Мухина // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3 (ч. 3). – С. 696–701.

8. Смачило В.В. Квінтесенція та понятійно-семантичний аналіз соціально-економічної категорії «кадровий потенціал підприємства» / В.В. Смачило // Механізм регулювання економіки. – 2016. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mer.fem.sumdu.edu.ua/index.php?cmd=view_article&article_id=444&issue_id=30.

9. Гриньова В.М. Управління кадровим потенціалом підприємства : [монографія] / В.М. Гриньова, Г.І. Писаревська. – Х. : вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.

10. Дідченко О.І. Оцінка кадрового потенціалу промислового підприємства / О.І. Дідченко, А.В. Довганюк // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_5_01.pdf.

11. Смачило В.В. Оцінювання кадрового потенціалу на основі методу радару / В.В. Смачило // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 9/1.

УДК 331.322 (477)(045)

Правове регулювання відпусток в Україні та міжнародний досвід

Урбанович В.А.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто проблему правового регулювання відпусток в Україні на сучасному етапі. Детально проаналізовано міжнародні норми про відпустки. Виявлено можливість використання позитивного міжнародного досвіду в процесі доопрацювання проекту Трудового кодексу.
Ключові слова: Трудовий кодекс, правове регулювання, конвенція, відпустка, право.

Урбанович В.А. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТПУСКОВ В УКРАИНЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ
В статье рассмотрена проблема правового регулирования отпусков в Украине на современном этапе. Подробно проанализированы международные нормы об отпусках. Выявлена возможность использования положительного международного опыта в процессе доработки проекта Трудового кодекса.
Ключевые слова: Трудовой кодекс, правовое регулирование, конвенция, отпуск, право.

Urbanovich V.A. LEGAL REGULATION OF HOLIDAYS IN UKRAINE AND INTERNATIONAL EXPERIENCE
The article deals with the problem of legal regulation of holidays in Ukraine at the present stage. The international rules on holidays are analyzed in detail. Possibility of using positive international experience in the process of revision of the draft Labor Code has been identified.
Keywords: Labor Code, legal regulation, convention, vacation, right.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні трудові відносини регулюються Конституцією України, Кодексом законів про працю України, Законом України «Про відпустки», іншими законами та нормативно-правовими актами України.

Нині розглядається можливість прийняття проекту Трудового кодексу України № 1658 замість застарілого Кодексу законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII (далі – КЗпП України). Цей документ включає норми, які не передбачені чинним КЗпП України, але практикуються на ринку праці. Що стосується правового регулювання відпусток, то проект Трудового кодексу містить несуттєві норми вдосконалення трудового законодавства. Необхідно врахувати міжнародний досвід в цій сфері трудового права у прийнятті нового Трудового кодексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які зверталися до вивчення окремих аспектів цієї тематики та зробили певний внесок в її розробку, необхідно відзначити таких українських вчених, як Н.Б. Болотіна, В.С. Венедіктов, В.М. Венедіктова, Г.С. Гончарова, С.В. Дріжчана, В.В. Жернаков, І.В. Зуб, Д.О. Карпенко, А.Р. Мацюк, О.І. Процевський, В.Г. Ротань, В.С. Стичинський, Г.І. Чанишева.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження правового регулювання відпусток відповідно до чинного законодавства України у порівняльно-правовому аспекті з міжнародними трудовими стандартами та законодавством зарубіжних країн у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна перебуває у процесі становлення справді демократичної країни, саме тому зростає необхідність запровадження у сферу трудових відносин гнучких та ефективних механізмів регулювання правових відносин між працівниками та роботодавцями, які мають змінити ринок праці в Україні та переосмислити застаріле радянське законодавство. Законодавча урегульованість трудових відносин у державі є не тільки показником правової культури країни, але й важливим індикатором економічного розвитку суспільства загалом.

Право на відпочинок в Україні гарантується передусім нормами Конституції України. Відносини, пов'язані з наданням відпустки, регулюються главою 5 Кодексу законів про працю України, Законом України «Про відпустки» від 15 листопада 1996 року № 504/96-ВР, іншими законами та нормативно-правовими актами.

© Урбанович В.А.

Основним нормативним актом, який установлює державні гарантії, права на відпустки, визначає умови, тривалість і порядок їх надання, є Закон від 15.11.96 р. № 504/96-ВР «Про відпустки» (далі – Закон № 504).

Право на відпустки мають громадяни України, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами, установами, організаціями незалежно від форм власності, виду діяльності та галузевої належності, а також працюють за трудовим договором у фізичної особи. Іноземці та особи без громадянства, які працюють в Україні, мають право на відпустки на одному рівні з громадянами України (стаття 2 Закону України «Про відпустки») [5].

Надання працівникам часу відпочинку для відновлення працездатності, зміцнення здоров'я, а також для виховання дітей, задоволення власних життєвих потреб та інтересів є прямим обов'язком роботодавця.

Із шести конвенцій МОП, що безпосередньо регулюють оплачувані відпустки, Україна ратифікувала в 1956 році Конвенцію № 52 про оплачувані відпустки 1936 року, у 2001 році Конвенцію № 132 про оплачувані відпустки (переглянуто в 1970 році).

За Конвенцією про оплачувані відпустки Міжнародної організації праці від 24 червня 1970 року № 132, ратифікованою Законом України від 29 травня 2001 року № 2481-III, кожна особа, яка працює за наймом, має право на щорічну оплачувану відпустку встановленої мінімальної тривалості, але така відпустка в жодному разі не може становити менше трьох робочих тижнів за один рік роботи. Кожний член Міжнародної організації праці, який ратифікував згадану Конвенцію, може згодом у новій заяві повідомити Генерального директора Міжнародного бюро праці про те, що він встановлює більш тривалу відпустку, ніж та, яка була зазначена під час ратифікації.

Законодавчі акти України відповідають нормам цієї Конвенції, і після її ратифікації Україна проголосила свою готовність дотримуватися міжнародних норм з регулювання державних гарантій права людини на оплачувані відпустки.

В країнах ЄС тривалість щорічної оплачуваної відпустки коливається від 20 робочих днів (4 тижні) (в Ірландії, Бельгії, Болгарії, Кіпрі, Греції, Румунії, Словаччині, Німеччині, Угорщині, Італії тощо) до 28 робочих днів (у Великобританії), 30 днів (у Франції, Іспанії).

В Україні щорічна основна відпустка, яка надається працівникам, становить не менше 24 календарних днів за відпрацьований робочий рік, який відлічується з дня укладення трудового договору (частина 1 статті 6 Закону про відпустки). В новій редакції Трудового кодексу тривалість щорічної відпустки складе 28 календарних днів. Збільшення щорічної основної відпустки відбулося з метою адаптації українського трудового законодавства до Європейської соціальної хартії та інших міжнародно-правових актів.

В багатьох зарубіжних країнах тривалість щорічної оплачуваної відпустки більшою мірою, ніж за законодавством України, пов'язана з тривалістю трудового стажу працівників. Так, наприклад, у Франції питання часу відпочинку визначені главою 3 прийнятого у 2008 році Кодексу про працю, який консолідував попереднє законодавство. Відповідно до Ордонансу від 16 січня 1982 року за один місяць безперервної роботи працівник отримує 2,5 дня відпустки, при цьому загальна тривалість відпустки не може перевищити 30 робочих днів. Відсутність на роботі з неповажної причини приводить до пропорційного скорочення відпустки.

Деякі країни під час визначення тривалості відпустки враховують вік людини. Наприклад, в Іспанії працівникам віком від 60 років основна відпустка надається тривалістю принаймні 1 місяць. В Угорщині працівникам передпенсійного віку щорічна основна відпустка збільшується до 30 днів.

Як бачимо, такі норми трудового права передбачають соціальний захист осіб передпенсійного віку та заохочення досвідчених працівників до трудової діяльності.

В країнах, де тривалість відпустки складає 5–6 тижнів, законодавство передбачає особливий порядок її використання. Так, у Фінляндії п'ятий тиждень відпустки працівник може використати лише в осінньо-зимовий період (між 30 вересня та 2 травня), а у Швеції п'ятий тиждень відпустки за бажанням працівника може накопичуватися протягом п'яти років.

Законодавство зарубіжних країн про відпустки відрізняється від українського законодавства також збільшенням видів відпусток, що використовуються не для відпочинку. Наприклад, у низці європейських країн надається спеціальна батьківська, як правило, оплачувана відпустка при народженні дитини, тривалість цієї відпустки складає від 3 до 18 днів.

Окрім цього, законодавством та колективними договорами у країнах з розвиненою ринковою економікою передбачено й інші від-

пустки, такі як материнська відпустка, вступ у шлюб, смерть члена сім'ї, навчальні відпустки і навіть додаткові відпустки для працівників, які не палять.

Висновки з цього дослідження. Як бачимо, правове регулювання відпусток в Україні здійснюється відповідно до Конвенції МОП про щорічні оплачувані відпустки № 52 (1936 рік) (ратифікована УРСР 11 серпня 1956 року); Конвенції МОП про оплачувані відпустки № 132 (переглянута) (1970 рік) (ратифікована Законом України від 29 травня 2001 року); Конвенції МОП про оплачувані відпустки № 140 (1974 рік) (ратифікована Законом України від 26 вересня 2002 року).

Відповідно до статті 9 Конституції України і статті 19 Закону України «Про міжнародні договори України» чинні міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства і застосовуються в порядку, передбаченому для норм національного законодавства.

Держава гарантує українцям право на оплачувану щорічну відпустку. Проте система надання відпусток потребує вдосконалення.

В розвинутих країнах працює більш гнучка система надання відпусток. Так, законодавство багатьох країн передбачає заохочувальні відпустки, під час визначення тривалості яких основним критерієм є стаж роботи. Вважаємо, що врахування міжнародного досвіду буде необхідним під час прийняття нового Трудового кодексу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=254% EA %2F96–%E2%F0.

2. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1971.– Дод. до № 50. – Ст. 375.

3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/page.

4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15.

5. Про відпустки : Закон України від 15 листопада 1996 року № 504/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 2. – Ст. 4.

6. Про ратифікацію Конвенції Міжнародної організації праці № 132 (переглянутої) 1970 року про оплачувані відпустки : Закон України від 29 травня 2001 року № 2481-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 31. – Ст. 156.

7. Про ратифікацію Конвенції Міжнародної організації праці про оплачувані учбові відпустки 1974 року № 140 : Закон України від 26 вересня 2002 року № 174-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/174-15.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.221.26

Фіскальна ефективність податку на прибуток для держави та бізнесу

Височина А.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Таранченко А.Д.
студентка
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Статтю присвячено актуальним питанням визначення фіскальної ефективності податку на прибутку підприємств як для корпоративного сектору, так і для держави. Досліджено сутнісні характеристики поняття фіскальної ефективності податку та підходи до її оцінювання. Проаналізовано основні тенденції зміни фіскальної ефективності податку на прибуток підприємств за різними підходами.
Ключові слова: доходи державного бюджету, оподаткування прибутку підприємств, податок на прибуток, податкові надходження, фіскальна ефективність.

Высочина А.В., Таранченко А.Д. ФИСКАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Статья посвящена актуальным вопросам определения фискальной эффективности налога на прибыль предприятий как для корпоративного сектора, так и для государства. Исследованы сущностные характеристики понятия фискальной эффективности налога и подходы к ее оценке. Проанализированы основные тенденции изменения фискальной эффективности налога на прибыль предприятий по разным подходам.
Ключевые слова: доходы государственного бюджета, налогообложение прибыли предприятий, налог на прибыль, налоговые поступления, фискальная эффективность.

Vysochyna A.V., Taranchenko A.D. FISCAL EFFICIENCY OF CORPORATE INCOME TAX FOR THE STATE AND BUSINESS

The article is devoted to the topical issues of determination of fiscal efficiency of corporate income tax for both corporate sector and state. Essential characteristics of the notion of fiscal efficiency of the tax and approaches to its estimation are investigated. The main tendencies of changes of the fiscal efficiency of the corporate income tax according to different approaches are analyzed.
Keywords: public revenues, corporate income tax, income tax, tax revenues, fiscal efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформація податкової системи України спрямована на синхронізацію із загальноєвропейською практикою оподаткування та ключовими світовими принципами побудови податкової системи. Основні зміни спрямовані на спрощення механізмів нарахування та сплати податків, а також відмову від неефективних фіскальних інструментів на користь більш дієвих та результативних. У зв'язку з активним обговоренням необхідності трансформації в Україні податку на прибуток підприємств на податок на виведений капітал особливої актуальності набуває дослідження фіскальної ефективності податку на прибуток як із позиції держави, так і бізнесу, а також підтвердження чи спростування на основі проведеного аналізу доцільності таких змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує значна кількість публікацій вітчизняних та закордонних науковців, присвячених дослідженню особливостей оподаткування податком на прибуток, а також окремим підходам до оцінювання його фіскальної ефективності. Зокрема, В.П. Хомутенко [1]

© Височина А.В., Таранченко А.Д.

досліджував загальні аспекти фіскальної ефективності податку на прибуток підприємств України та її динаміку; Т.А. Далєвська [2] та Н.Б. Ярошевич [3] здійснювали дослідження фіскальної ефективності податку на прибуток підприємств України з позиції потенціалу даного податку щодо формування доходів державного бюджету; В.П. Вишневський [4] здійснив опосередкований аналіз фіскальної ефективності податку на прибуток через з'ясування його внутрішньої природи, місця та значення цього податку в системах оподаткування різних країн; К.В. Безверхий [5] розглядав питання обліку та звітності з податку на прибуток в умовах економічних змін, навів механізм розрахунку об'єкта оподаткування податку на прибуток підприємства з використанням даних Звіту про фінансові результати та ін. Таким чином, можна зауважити, що більшість досліджень фіскальної ефективності податку на прибуток спрямована на оцінювання бюджетоутворюючого потенціалу даного податку, тоді як його прийнятність та регуляторна ефективність для корпоративного сектору залишаються поза увагою, що й зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є ґрунтовне дослідження сутності поняття фіскальної ефективності податку, а також визначення даного показника для податку на прибуток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закордонний досвід засвідчує, що податок на прибуток підприємств використовується як важливий інструмент регулювання соціально-економічної ситуації в країні, що дає можливість впливати на обсяги виробництва, конкурентоспроможність підприємств, інвестиційний клімат тощо. Натомість вітчизняна практика оподаткування прибутку корпоративного сектору фокусується, головним чином, на реалізації фіскальної, а не регулюючої функції цього податку, причому ефективність такого підходу є доволі сумнівною.

Згідно з Податковим кодексом України, податок на прибуток є загальнодержавним податком [6], а тому доволі цікавим із позиції оцінювання його фіскальної ефективності є порівняльний аналіз сум податкових надходжень до державного бюджету за рахунок різних загальнодержавних податків (рис. 1).

За даними рис. 1 можна відзначити, що основним бюджетоутворюючим податком є ПДВ, тоді як податок на прибуток займає лише третє місце в сумі податкових надходжень до державного бюджету. Тенденція зміни абсолютних обсягів надходжень від даного податку за проаналізований період є не односпрямованою, хоча порівняно з 2007 р. відбулося зростання сум надходжень від даного податку.

Станом на 31.12.2016 обсяг податкових надходжень до бюджету України з податку на прибуток підприємств виконано на 96%. До місцевих бюджетів надійшло 5 879 млн. грн., до державного бюджету – 54 344 млн. грн., тобто зведений бюджет становить 60 223 млн. грн. [6]. Динаміка надходжень суми податку на прибуток підприємств до державного та місцевих бюджетів 2007–2016 рр. наведена на рис. 2

Дані, представлені на рис. 2, свідчать про циклічність зміни обсягів надходжень

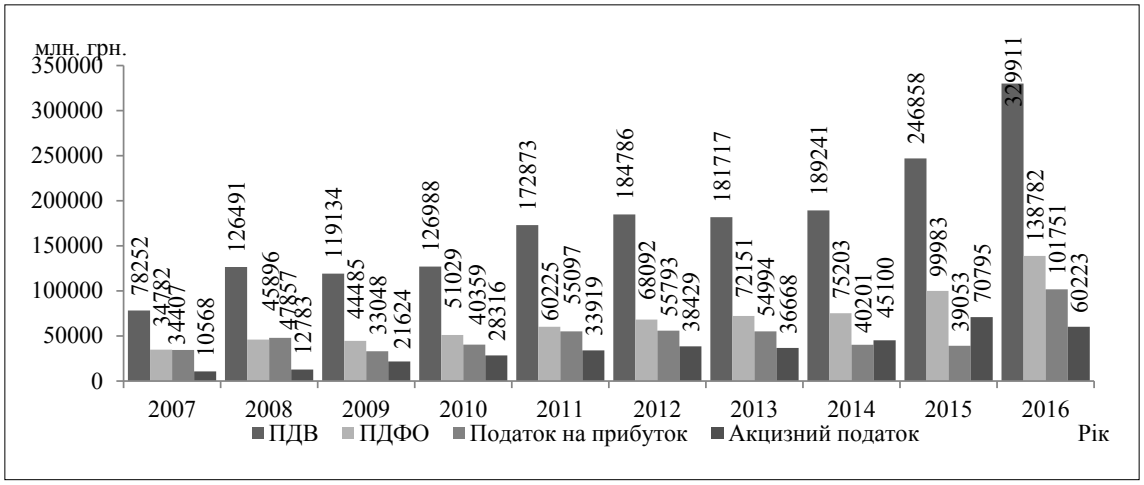


Рис. 1. Податкові надходження до державного бюджету ПДВ, ПДФО, податку на прибуток та акцизного податку за 2007–2016 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

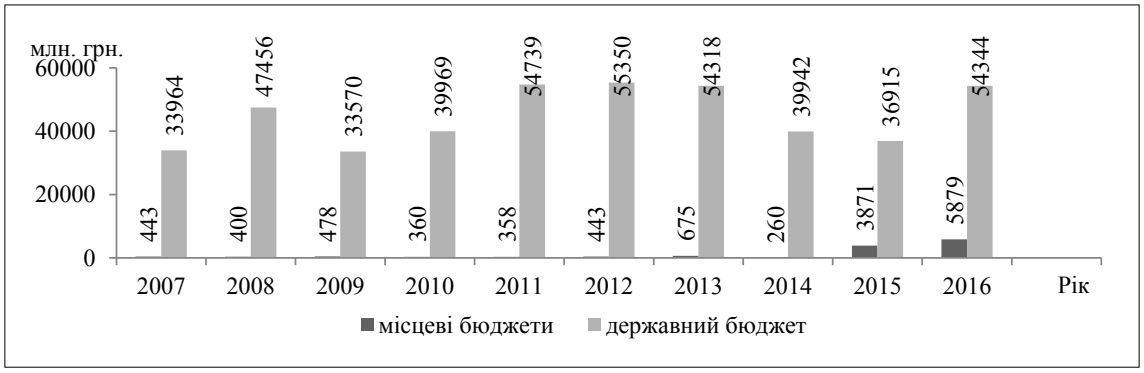


Рис. 2. Надходження до державного та місцевих бюджетів податку на прибуток підприємств, 2007–2016 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

від податку на прибуток до державного та місцевих бюджетів. Зокрема, протягом 2010–2012 рр. відбувалося помірне зростання надходжень від цього податку, тоді як період 2013–2015 рр., навпаки, характеризується спадом, що можна пояснити зменшенням ставки податку на прибуток із 19% до 18% та складною соціально-економічною ситуацією в країні. Проте в 2015 р. обсяг надходжень до місцевих бюджетів порівняно з 2014 р. зріс на 3 611 млн. грн., що пояснюється активізацією децентралізаційних процесів у країні. Разом із тим 2016 р. виявився порівняно з 2014–2015 рр. найбільш дохідним. Обсяг надходжень до державної казни порівняно з 2015 р. зріс приблизно на 36%, а місцеві бюджети поповнилися більше ніж на 50%.

Аналіз динаміки надходжень від податку на прибуток до бюджетів різних рівнів, а також порівняння аналогічного показника за іншими загальнодержавними податками підтверджує низьку фіскальну значимість аналізованого податку в контексті наповнення державного та місцевих бюджетів. Разом із тим неефективний механізм адміністрування податку на прибуток не дає реалізувати його регуляторні можливості щодо стимулювання соціально-економічного розвитку країни. Таким чином, доцільно перейти до більш глибокого аналізу фіскальної ефективності податку на прибуток з урахуванням варіативності підходів до її визначення.

У вітчизняній та закордонній практиці склалося декілька підходів до розрахунку фіскальної ефективності податків.

О.В. Озерчук [8, с. 61] у контексті дослідження ефективності ПДВ виділяє такі кількісні параметри:

– співвідношення частки податку у ВВП;

– ефективну ставку (співвідношення доходів бюджету від ПДВ і кінцевого споживання домашніх господарств);

– коефіцієнт ефективності (співвідношення ефективної й стандартної ставок);

– коефіцієнт продуктивності (співвідношення частки податку у ВВП і стандартної ставки податку).

Ж.В. Піскова [9, с. 175] виділила такі напрями дослідження механізму оцінки фіскальної ефективності податків:

– аналіз впливу податкового навантаження на економіку держави;

– аналіз ефективності збору податкових надходжень;

– аналіз рівномірності надходжень окремих видів податків до бюджету.

О.Г. Римар [10, с. 224] відзначає, що під фіскальною ефективністю податків розуміють співвідношення надходжень від цих податків до суми витрат на їх адміністрування.

Таким чином, узагальнивши підходи науковців, можна виокремити такі показники фіскальної ефективності:

– рівень фіскальної значимості податку (частка надходжень від конкретного податку у доходах бюджету);

– рівень податкового навантаження (питома вага надходжень від податку у ВВП);

– співвідношення надходжень від податку до витрат на його адміністрування;

– ефективна ставка податку (співвідношення суми сплачених податків у базі оподаткування) та ін.

Показники фіскальної ефективності податку на прибуток наведено у табл. 1.

Проведемо дослідження фіскальної ефективності податку на прибуток в Україні в розрізі окремих показників, представлених у табл. 1. Зокрема, розглянемо частку над-

Таблиця 1

Система коефіцієнтів для оцінки фіскальної ефективності податку на прибуток [8–10]

Показник	Методика розрахунку	Економічний зміст показника
Фіскальна значимість податку на прибуток у бюджеті держави	$З_ф = \frac{ППнП}{ДБ} \times 100\%$, де $З_ф$ – фіскальна значимість податку у бюджеті держави; ППнП – податкові надходження податку на прибуток до державного бюджет за рік; ДБ – доходи державного бюджету за рік.	Характеризує бюджетоутворюючий потенціал податку на прибуток; дає змогу кількісно оцінити «відгук» платників податку на реалізовані податкові рішення.
Податкове навантаження з податку на прибуток	$З_ф = \frac{ППнП}{ВВП} \times 100\%$, де $З_ф$ – податкове навантаження з податку на прибуток; ППнП – податкові надходження податку на прибуток до державного бюджет за рік; ВВП – валовий внутрішній продукт за рік.	Характеризує рівень загального податкового навантаження за податком на прибуток та відображає механізм перерозподіл ВВП через бюджет держави за допомогою цього інструменту.
Показник ефективності адміністрування податку на прибуток	$К_{ФЕ} = \frac{\text{Кількість фактично отриманих податків ДФС}}{\text{Витрати на адміністрування ПнП}}$, де $К_{ЕФ}$ – показник ефективності адміністрування податку на прибуток	Характеризує віддачу від понесених витрат на збирання податку на прибуток.
Коефіцієнт відношення ефективності податку на прибуток у ВВП	$К_{ВЕ} = \frac{ППнП}{ВВП} \times \frac{100\%}{С_п}$, де $К_{ЕФ}$ – коефіцієнт відношення ефективності; ППнП – податкові надходження податку на прибуток до державного бюджет за рік; ВВП – валовий внутрішній продукт за рік; $С_п$ – ставка податку.	Визначається як частка надходження податку на прибуток у ВВП, поділена на стандартну ставку і використовується як сумарний індикатор ефективності окремого виду податку.
Коефіцієнт нерівномірності надходжень податку на прибуток	$К_{ннп\,max} = \frac{\text{Max надходження податку за рік}}{\text{Середнє надходження}}$, $К_{ннп\,min} = \frac{\text{Min надходження податку за рік}}{\text{Середнє надходження}}$.	Характеризує систематичні коливання надходжень податку на прибуток.

ходжень податку на прибуток підприємств у ВВП, доходах та податкових надходження до зведеного бюджету України (рис. 3).

Проаналізувавши рис. 3, можна стверджувати, що існує тенденція до зменшення частки податку на прибуток у зазначених показниках у період 2011–2015 рр. Це можна пояснити зниженням ставки податку на прибуток (2011 р. – 23%, 2016 р. – 18%), зміною методики розрахунку бази оподаткування (перехід від податкового до бухгалтерського обліку), зменшенням розміру бази оподаткування податком через складну соціально-економічну та політичну ситуацію в країні. Ще одним негативним фактором є те, що деякі підприємства приховують суми прибутку до оподаткування, таким чином, до бюджету не надходить значна сума коштів із зазначеного податку.

Починаючи з 2016 р. частка податку на прибуток дещо збільшилася в зазначених показниках, це можна пояснити зниженням темпу інфляції, зменшенням кількості збиткових підприємств, проте все ще їх кількість значно перевищує кількість прибуткових підприємств.

Таким чином, можна підсумувати, що фіскальна значимість податку на прибуток є вкрай низькою, що відображається, відповідно, і на низькому рівні податкового навантаження із цього податку, а отже, важливість цього інструменту в контексті формування доходів державного бюджету та перерозподілу ВВП є вкрай низькою.

Досить важливим є аналіз структурних надходження з податку на прибуток, оскільки на фіскальну ефективність податку на при-

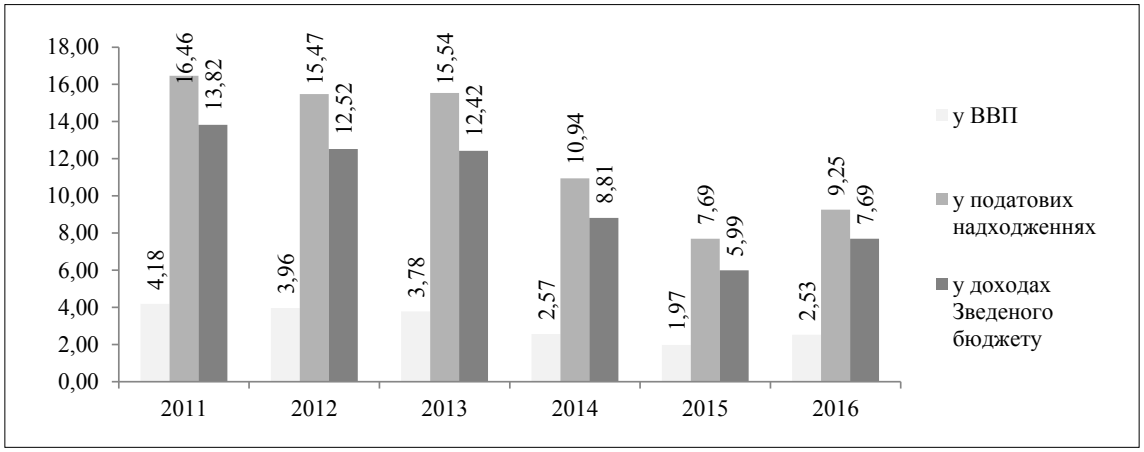
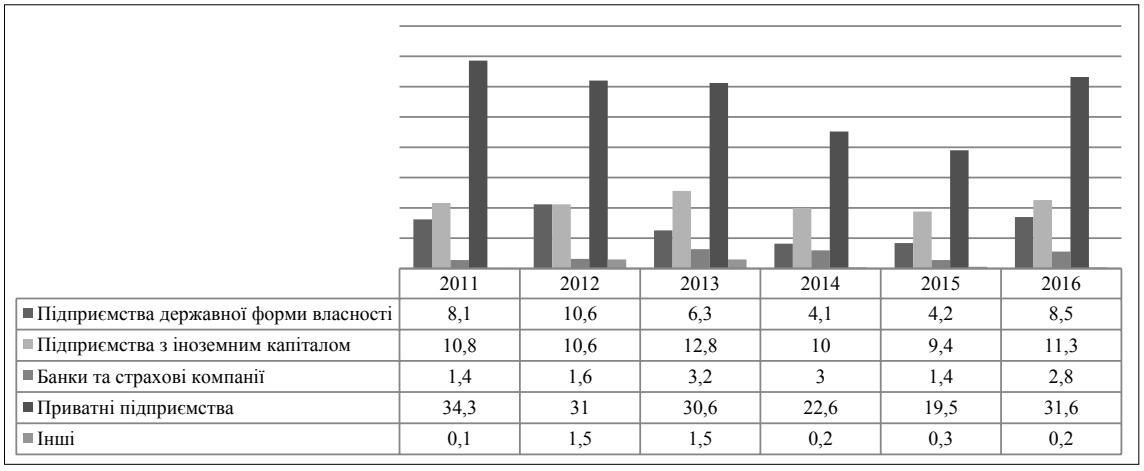


Рис. 3. Частка надходжень податку на прибуток підприємств у ВВП, доходах та податкових надходженнях до зведеного бюджету України, %

Джерело: складено автором на основі [7; 11]



	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Підприємства державної форми власності	8,1	10,6	6,3	4,1	4,2	8,5
Підприємства з іноземним капіталом	10,8	10,6	12,8	10	9,4	11,3
Банки та страхові компанії	1,4	1,6	3,2	3	1,4	2,8
Приватні підприємства	34,3	31	30,6	22,6	19,5	31,6
Інші	0,1	1,5	1,5	0,2	0,3	0,2

Рис. 4. Обсяги надходжень із податку різних форм власності, млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі [13]

буток по-різному впливають надходження від суб'єктів господарювання різних форм власності (рис. 4).

З рис. 4 видно, що приватні підприємства сплачують найбільшу суму податку до бюджету, дещо меншу – підприємства з іноземним капіталом.

2015 р. характеризується найбільшим зменшенням показників, від'ємну динаміку показали суб'єкти всіх форм власності. Наприклад, якщо порівнювати з 2014 р., то обсяги надходжень підприємств державної форми власності скоротилися на 2,2 млрд. грн., підприємств з іноземним капіталом – на 2,8 млрд. грн., банків та страхових компаній – на 0,2 млрд. грн., а приватних підприємств – на 8 млрд. грн.

У 2016 р. приріст надходжень відбувся в розрізі всіх складників. Найбільше зростання показали приватні підприємства (на 12 млрд. грн.). Це є позитивним моментом, оскільки в попередніх періодах саме цей сектор зазнав найбільших скорочень. Обсяги надходжень від фінансових організацій та підприємств державного сектору зросли майже вдвічі.

Із позиції оцінювання фіскальної ефективності податку на прибуток для корпоративного сектору важливим є розрахунок ефективної ставки податку на прибуток (табл. 2).

Таким чином, здійснені розрахунки дають змогу зробити висновок про наявність розбіжностей між фактичною та ефективною ставками податку на прибуток підприємств в Україні. Зокрема, майже протягом усього періоду дослідження ефективна ставка є нижчою за фактичну. З позиції корпоративного сектору така ситуація є прийнятною, адже свідчить про виведення частини оподатковуваного

Таблиця 2

Ефективна ставка податку на прибуток в Україні

Показник	Рік					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	272726,2	277938,5	234513,7	334517,3	475321,2	523759,4
Податкові надходження від податку на прибуток, млн. грн.	55097	55793	54994	40201	39053	60223
Ефективна ставка податку,%	20,20	20,07	23,45	12,02	8,22	11,50

Джерело: складено автором на основі [12; 13]

прибутку з бази оподаткування, проте з перспективи держави така практика свідчить про недоотримання податкових надходжень. А отже, можна зробити висновок, що фіскальна ефективність податку на прибуток із погляду держави є дуже низькою, що зумовлює необхідність його трансформації.

Необхідність удосконалення механізму справляння податку на прибуток в Україні підтверджує наявність і низки інших проблем, особливо критичною серед яких є проблема розрахунку об'єкта оподаткування – фінансовий результат як базовий показник для розрахунку об'єкта оподаткування з подальшим коригуванням на різниці є постійним ризиком претензій із боку фіскальної служби. Крім того, доволі поширеною є практика застосування різних схем «оптимізації», що призводить до надмірного податкового тиску на сумлінних платників податку, а також до перенесення тягаря зі сплати податку на інших платників [14].

Отже, необхідність реформування системи оподаткування прибутку підприємств зумовлена наявністю проблем як у межах безпосередньо механізму нарахування податку, так і його низькою фіскальною ефективністю для державного бюджету (емпірично підтверджено розрахунками в рамках даного дослідження), а також невисоким регуляторним потенціалом на відміну від розвинутих країн світу. Вирішення означених проблем дасть змогу підвищити фіскальну ефективність податку на прибуток, зменшити процес тінізації бізнесу та виведення капіталу, поліпшити інвестиційний клімат у країні, тобто повною мірою реалізувати не лише фіскальну, а й регулюючу функцію податку на прибуток.

Міністерство фінансів України оприлюднило проект закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал» [15].

Суть моделі оподаткування виведеного капіталу полягає в оподаткуванні лише того капіталу, що виводиться з бізнесу (дивідендів та іншого нерозподіленого прибутку, операцій та платежів, що використовуються для оптимізації податку). Саме ці операції стануть об'єктом оподаткування. Через спрощення правил розрахунку об'єкта оподаткування спроститься і процес адміністрування даного податку.

Запровадження податку на виведений капітал замість податку на прибуток стане стимулом для бізнесу реінвестувати кошти у виробництво та розвиток. Це також спростить правила оподаткування та процедуру адміністрування і поліпшить інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність країни, а також відновить справедливість в оподаткуванні шляхом вирівнювання податкового навантаження.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, підсумовуючи все викладене вище, можна відзначити, що у вітчизняній практиці склалося декілька підходів до оцінювання фіскальної ефективності податків, найбільш поширеними серед яких є розрахунок питомої ваги надходжень від податку у структурі доходів зведеного бюджету, податкового навантаження, ефективної ставки податку та ін. Аналіз розрахункових значень приведених індикаторів за податком на прибуток засвідчив низький рівень фіскальної ефективності та регуляторного потенціалу цього податку з позиції держави, а також наявність проблем із податком на прибуток для корпоративного сектору (непрозорість та заплутаність визначення об'єкта оподаткування, широкі можливості для застосування схем ухилення від сплати податку тощо). Таким чином, цілком обґрунтованим видається рішення про трансформацію податку на прибуток у податок на виведений капітал.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хомутенко В.П. Фіскальна ефективність податку на прибуток підприємств в Україні / В.П. Хомутенко, А.В. Хомутенко // Економіка та держава. – 2017. – № 2. – С. 61–65.

2. Далєвська Т.А. Податок на прибуток підприємств як інструмент наповнення бюджету / Т.А. Далєвська, Ю.І. Гороховська, В.В. Чигрин // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 363–366.

3. Ярошевич Н.Б. Податок на прибуток у доходах державного бюджету України: проблеми та перспективи / Н.Б. Ярошевич, Ю.Ю. Ілюсь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/ nvnltu/21_7/288_Jar.pdf.

4. Вишневский В.П. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В.П. Вишневский, А.С. Веткин ; под. ред. В.П. Вишневского. – Донецк : ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

5. Безверхий К. Облік і звітність розрахунків за податком на прибуток в умовах законодавчих змін / К. Безверхий, С. Ковач // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 4. – С. 34–43.

6. Державна фіскальна служба України. Надходження податків і зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatkiv-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatkiv-i-zboriv/.

7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/index.

8. Озерчук О.В. Фіскальна ефективність непрямих податків / О.В. Озерчук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 2(67). – С. 59–70.

9. Піскова Ж.В. Формування системи показників фіскальної ефективності податків: теорія і практика / Ж.В. Піскова // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Економіка. – 2016. – Вип. 2. – С. 174–180.

10. Римар О.Г. Фіскальна ефективність податкової системи в контексті антикризового регулювання / О.Г. Римар // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4(118). – С. 224–227.

11. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index.

12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

13. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2011–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/richnyy.

14. Таптунова І.Л. Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал / І.Л. Таптунова // Європейський інформаційнодослідницький центр, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:/ /euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28909.pdf.

15. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Проект%203акону%20України%20-%20ПнВК%20(1).pdf.

УДК 336.717.061

Управління кредитним ризиком діяльності комерційного банку

Вишневська А.В.
студентка економічного факультету
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Дереза В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

У статті розглянуто питання управління кредитним ризиком на прикладі одного з комерційних банків України. Досліджено кредитний портфель та проблемну заборгованість банку, а також проведено аналіз динаміки аналітичних показників та ефективності управління кредитним портфелем банку. На основі проведеного аналізу виокремлено проблеми та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: кредитування, кредитний ризик, кредитний портфель, проблемна заборгованість, якість кредитного портфеля.

Вишневская А.В., Дереза В.Н. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассмотрены вопросы управления кредитным риском на примере одного из коммерческих банков Украины. Исследованы кредитный портфель и проблемная задолженность банка, а также проведен анализ динамики аналитических показателей и эффективности управления кредитным портфелем банка. На основе проведенного анализа выделены проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: кредитование, кредитный риск, кредитный портфель, проблемная задолженность, качество кредитного портфеля.

Vyshnevska A.V., Dereza V.M. THE MANAGEMENT OF CREDIT RISK OF THE COMMERCIAL BANK

The article deals with issues of credit risk management on the example of one of the commercial banks of Ukraine. The loan portfolio and problem debt of the bank were investigated and the analysis of dynamics of analytical indicators and efficiency of management of the bank's loan portfolio was carried out. Based on the analysis, problems and paths of their development were identified.

Keywords: crediting, credit risk, credit portfolio, problem debt, quality of credit portfolio.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найбільш важливою і невід'ємною частиною ринкової економіки виступає кредитна система. Кредитування має забезпечувати стійкий і збалансований розвиток економіки. У процесі кредитування банки сприяють підвищенню виробництва, збільшенню продуктивності суспільної праці. Кредитні операції мають статус найдохіднішого виду операцій у банківській діяльності і водночас найризикованішого, тому потребують ґрунтовного вивчення та регулювання на всіх рівнях банківської системи України і водночас знаходження різних шляхів мінімізації кредитного ризику, що свідчить про актуальність окресленого питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління кредитним ризиком в банківській діяльності досліджується багатьма як вітчизняними так і зарубіжними авторами, такими як Н.О. Шпаковська, Ю.В. Ніколаєнко, Т.М. Пальоха, Т.А. Васильєва, Р.М. Яворський, Л.А. Бондаренко, К. Буйда, В.В. Пірог, А.Л. Мінін, Ф. Найт, А. Бланк, О.П. Біляєва, Н.Г. Волик, Д. Даффі, П. Кларк, Т. Кох, П. Роуз.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте окреслена проблема потребує подальших досліджень у зв'язку зі зростанням ризиковості банківської діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та аналіз управління кредитними ризиками в діяльності банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Погіршення якості кредитних порт-

© Вишневська А.В., Дереза В.М.

фелів українських банків пов'язано зі зростанням проблемної заборгованості за кредитами. Остання була сформована як під впливом макроекономічних чинників, так і в результаті відсутності ефективних систем ризик-менеджменту в українських банківських установах.

Зростання частки проблемних позик у кредитному портфелі українських банків приводить до збільшення непрацюючих активів та скорочує можливості кредитування національної економіки в умовах конкурентного середовища. Платоспроможні підприємства, відчуваючи гостру потребу в залученні додаткових фінансових ресурсів, зважаючи на негативну тенденцію в економіці, що складається внаслідок кредитування збиткового бізнесу, змушені скорочувати обсяги виробництва або шукати можливості співпраці з іноземними фінансовими установами для залучення необхідних ресурсів [1].

Аналіз кредитного портфеля пропонуємо здійснити на прикладі ПАТ «УкрСиббанк».

Протягом всього досліджуваного періоду відбувалося підвищення обсягів кредитування банківською установою, що є позитивним явищем, адже кредитування – головне джерело отримання прибутку банком. При цьому у структурі кредитного портфеля сильно переважають кредити, надані юридичним особам, в середньому їх питома вага становила 65%. Темп росту резервів під знецінення кредитів в середньому за аналізований період склав 45% (рис. 1).

Оскільки під час здійснення аналізу була виявлена тенденція до погіршення якості кредитних портфелів, тобто зростання проблемної заборгованості за кредитами, проаналізуємо показники кредитного портфеля та проблемної заборгованості ПАТ «УкрСиббанк» (табл. 2).

За 2014–2016 роки темп приросту проблемних кредитів зріс більше ніж на 37% (рис. 2). За 2016 рік проблемні кредити порівняно з попереднім періодом збільшились на 10%, що свідчить про незначне погіршення якості кредитного портфеля ПАТ «УкрСиббанк».

Збільшення частки проблемної заборгованості кредитного портфеля банківської уста-

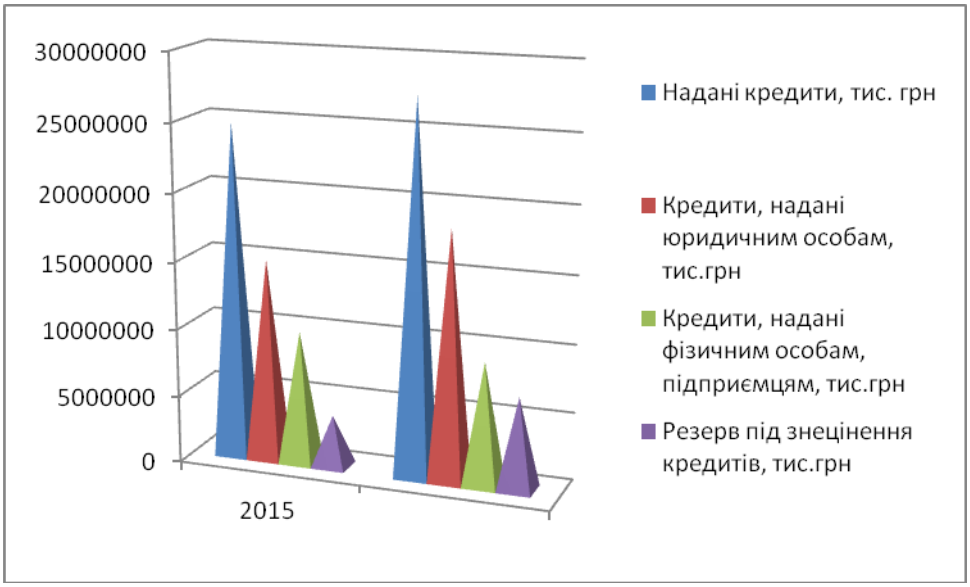


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитів ПАТ «УкрСиббанк» за суб'єктами кредитування

Таблиця 1

Динаміка та структура обсягів кредитів ПАТ «УкрСиббанк» за суб'єктами кредитування, тис. грн. [3]

Показники	2015 рік	2016 рік
Надані кредити, тис. грн.	24 748 766	27 471 083
Кредити, надані юридичним особам, тис. грн.	14 949 379	18 416 504
Кредити, надані фізичним особам, тис. грн.	9 799 387	9 054 579
Резерв під знецінення кредитів, тис. грн.	3 789 790	6 792 471
Усього кредитів за мінусом резервів, тис. грн.	20 958 976	20 678 612

нови безпосередньо впливає на результати її діяльності.

Причини виникнення проблемних кредитів у банківській системі України поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори є некерованими для банку і пов'язані як із середовищем його функціонування, так і з діяльністю позичальника. Внутрішні фактори є керованими і зумовлені передусім незадовільною організацією кредитної роботи в банку та помилками співробітників кредитних підрозділів [2].

Наявна система показників управління кредитним портфелем дає змогу здійснити не лише аналіз стану кредитного портфелю, але й оцінку:

– ризику кредитного портфеля;

– кредитного портфеля стосовно захисту від можливих втрат;

– дохідності кредитного портфеля.

Аналіз стану і динаміки кредитного портфеля наведено в табл. 3.

Відповідно до проведеного аналізу динаміки аналітичних показників кредитного портфеля ПАТ «УкрСиббанк» за 2015–2016 роки обсяг кредитного портфеля у звітному році майже на 10% більше, ніж у попередньому році, а сама його частка на 5,87% більша загального обсягу активів аналогічного року, ніж у базовому році. У 2016 р. збільшився обсяг власного капіталу, що сприяє повнішому забезпеченню кредитного портфеля. Позитивним також є зниження частки несплачених кредитів за рахунок зменшення обсягів наявної простроченої заборгованості. Щодо забезпеченості втрат за рахунок резервів банку на покриття збитків, то за рахунок збільшення резервів майже у два рази відбулося покращення забезпеченості кредитного портфеля ПАТ «УкрСиббанк».

Використовуючи офіційні дані діяльності ПАТ «УкрСиббанк», проаналізуємо ефективність управління кредитним портфелем (табл. 4).

За останній звітній період сума доходів за кредитними операціями ПАТ «УкрСиббанк» збільшилась на 8% порівняно з 2015 роком та на 32,25% відносно 2014 року, а сам обсяг наданих кредитів збільшився, що в результаті

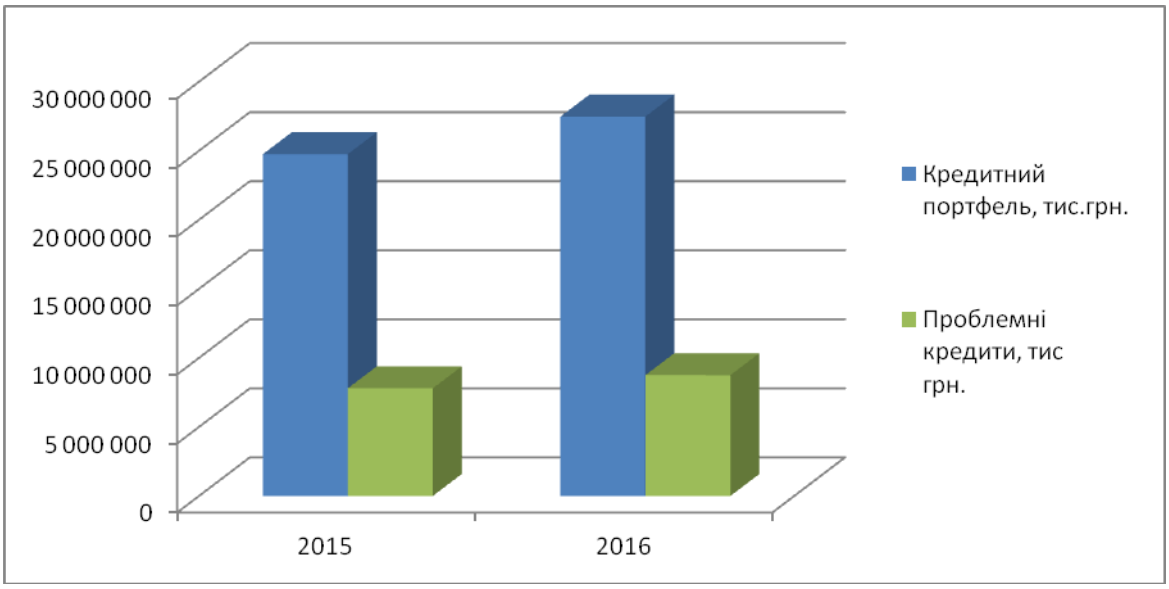


Рис. 2. Динаміка кредитного портфеля та проблемної заборгованості ПАТ «УкрСиббанк»

Таблиця 2

Показники кредитного портфеля та проблемної заборгованості ПАТ «УкрСиббанк» протягом 2015–2016 років [3]

Показники	2015 рік	2016 рік
Кредитний портфель, тис. грн.	24 748 765	27 471 083
Темп приросту кредитного портфеля, %	31,15	9,9
Проблемні кредити, тис. грн.	7 157 601	7 461 809
Темп приросту проблемних кредитів, %	27,7	10,9
Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	31,5	31,8

Таблиця 3

Аналіз динаміки аналітичних показників кредитного портфеля ПАТ «УкрСиббанк» за 2015–2016 роки [4]

Показники	Базовий період (2015 рік)	Звітний період (2016 рік)	Темп зростання, %	Абсолютний розмір відхилення
1. Стан кредитного портфеля				
Обсяг кредитного портфеля (КП)	24 748 765,00	27 471 083,00	9,91	2 722 318,00
Частка кредитного портфеля в активах банку	0,57	0,61	5,87	0,04
2. Оцінка ризику кредитного портфеля				
Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та кредитного портфеля	0,07	0,15	51,23	0,08
Коефіцієнт покриття класифікованих кредитів основним капіталом банку	0,27	0,58	53,66	0,31
Частка класифікованих кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля	0,27	0,26	-5,25	-0,01
Частка своєчасно несплачених кредитів за процентами в обсязі кредитного портфеля	0,29	0,27	-6,48	-0,02
3. Оцінка кредитного портфеля стосовно захисту від можливих втрат				
Коефіцієнт забезпеченості втрат за рахунок резервів банку на покриття збитків	0,15	0,25	38,07	0,09
4. Оцінка дохідності кредитного портфеля				
Дохідність кредитного портфеля	0,17	0,15	-13,54	-0,02

Таблиця 4

Аналіз ефективності управління кредитним портфелем ПАТ «УкрСиббанк» за 2014–2016 роки [4]

№	Показники	1 січня 2015 року	1 січня 2016 року	1 січня 2017 року
1	Доходи від кредитних операцій, тис. грн.	2 216 993	3 009 381	3 272 558
2	Надані кредити	17 039 729	24 748 765	27 471 083
3	Дохідність портфеля (d(, %	13,0	12,2	11,9
4	Безризикова ставка (r0)	12	22,35	17,5
5	Перевищення дохідності кредитного портфеля над безризиковою ставкою (α), %	1,0	-10,2	-5,6
6	Сума резерву під заборгованість за кредитами (R), тис. грн.	2 134 952	3 789 790	6 792 471
7	Показник ризику кредитного портфеля банку (IR), %	12,5	15,3	24,7

вплинуло на дохідність портфеля ПАТ «УкрСиббанк». Збільшення суми резерву під заборгованість за кредитами стало ключовим фактором, який привів до підвищення показників ризику кредитного портфеля банку (рис. 3).

Враховуючи всі наявні проблеми розвитку кредитування в Україні загалом та ПАТ «УкрСиббанк» зокрема, зазначимо, що першочерговим завданням державних органів сьогодні є пошук усіх можливих шляхів усунення фінансової кризи в країні, а також її впливу на кредитну систему.

Наступним кроком до розвитку кредитування має стати вдосконалення законодавчої бази. Необхідним є прийняття основоположного правового акта у сфері надання банківських позик, а саме Закону «Про кредитування». Усі інші правові акти (Цивільний та Господарський кодекси, Закони «Про заставу», «Про іпотеку», «Про організацію

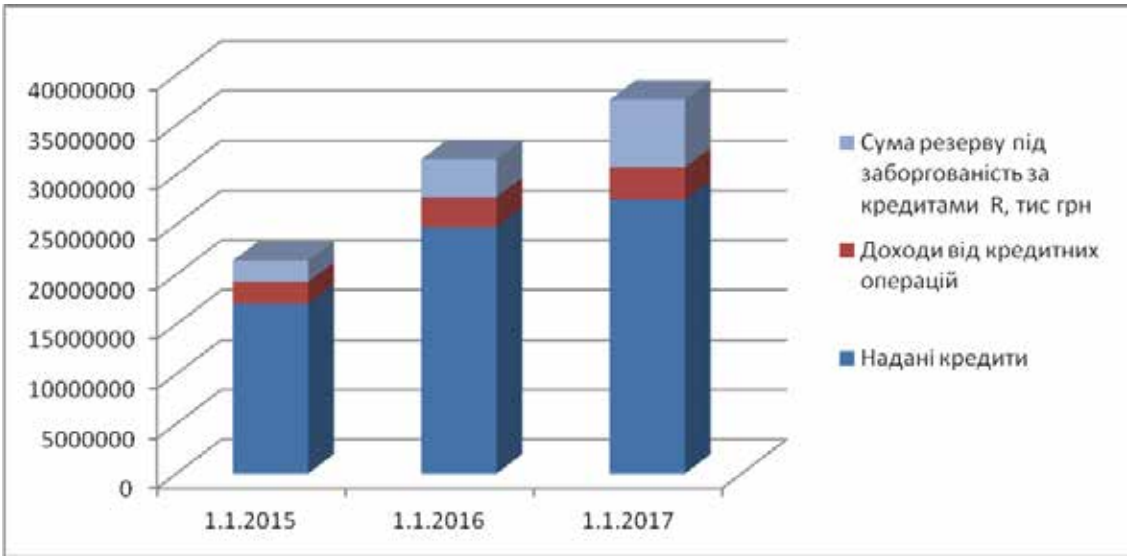


Рис. 3. Аналіз ефективності управління кредитним портфелем ПАТ «УкрСиббанк» за 2014–2016 роки

формування та обігу кредитних історій», Положення Національного банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» тощо) мають бути додатковими, розкривати та доповнювати положення основного Закону. Це дасть змогу усунути наявні правові прогалини та зробити процес кредитування прозорішим.

Обов'язковою є активна робота комерційних банків з проблемною заборгованістю, бо ця проблема була виявлена не тільки в розрізі України, але й в процесі аналізу процесу кредитування ПАТ «УкрСиббанку». Отже, банківський менеджмент змушений удосконалювати власну систему управління проблемними кредитами клієнтів.

На нашу думку, для ПАТ «УкрСиббанку» найбільш дієвими будуть методи активізації претензійно-позовної роботи банку щодо проблемних кредитів та реструктуризації заборгованості. Використання цих методів дасть змогу зберегти подальші відносини банку з клієнтом. Але якщо завдяки використанню цих методів не відбувається погашення боргу, то ПАТ «УкрСиббанк» повинен використовувати метод управління проблемною заборгованістю клієнтів через продаж заборгованості клієнтів по кредиту третій особі.

Отже, робота з проблемними кредитами потребує від ПАТ «УкрСиббанк» та інших вітчизняних банків використання нових напрямів, а також організації високої кваліфікації і спеціальної підготовки працівників, які повинні виконувати нові функції:

– відповідати за формування політики управління проблемними кредитами;

– проводити аналіз та оцінку ризиків позичальників;

– здійснювати моніторинг та роботу з проблемною заборгованістю;

– якісно та детально оцінювати фінансовий стан позичальників;

– аналізувати та супроводжувати інвестиційні проекти, для реалізації яких були надані банківські кредити перш за все юридичним особам.

З боку держави вирішенню питання управління та зменшення проблемної заборгованості може сприяти новостворений Фонд проблемних кредитів, який буде функціонувати на засадах процесу сек'юритизації активів. При цьому потрібно використовувати саме концепцію класичної сек'юритизації активів, яка полягає в тому, що фінансова компанія (як правило, банк), яку названо оригінатором, продає активи компанії спеціального призначення, яка забезпечує фінансування придбання активів шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення на фондовому ринку. Ця операція для банківської установи носить позабалансовий характер. Статус такого фонду може бути у формі дочірньої компанії Національного банку України.

Висновки з цього дослідження. Питання ефективного управління кредитним ризиком є однією з найвагоміших проблем як кожного окремого банку, так і банківської системи України загалом, оскільки операції з кредитування займають найбільшу частку в обсязі

банківських операцій та приносять найбільший дохід для банків, а також потребують більших зусиль з боку керівників банку щодо здійснення оптимального управління ризиками за цими операціями, адже кредитний ризик займає провідну позицію в системі банківських ризиків.

Для створення ефективного управління кредитним ризиком необхідно удосконалювати наявну методичну базу для управління кредитним ризиком банку та створити єдину методику оцінки кредитоспроможності позичальника, а також алгоритм формування банками кредитних процедур.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Управління кредитним ризиком банку в умовах нестабільності вітчизняної економіки / [О.В. Лисенко, О.С. Бадзим, А.Р. Древуш] // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – № 5. – С. 171–177.

2. Крупка І.М. Оцінка обсягів та якості кредитного портфеля банків України / І.М. Крупка // Ефективна економіка. – 2013. – № 6.

3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

4. Офіційний сайт ПАТ «УкрСиббанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrsibbank.com.

УДК 336.71

Кредитний ризик комерційних банків та методи його мінімізації

Гладинець Н.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Хланта С.П.
магістр
Мукачівського державного університету

Статтю присвячено актуальним проблемам управління кредитним ризиком комерційних банків. Досліджено теоретичні аспекти сутності кредитного ризику. Висвітлено погляди провідних науковців щодо визначення поняття «кредитний ризик». Окреслено причини, які зумовлюють виникнення кредитного ризику. Обґрунтовано прийоми та заходи захисту від кредитного ризику, які дають змогу мінімізувати можливі втрати комерційних банків.

Ключові слова: банківський ризик, кредитний ризик, методи мінімізації кредитного ризику, страхування, лімітування, диверсифікація, розподіл ризику, створення резервів.

Гладинец Н.Ю., Хланта С.П. КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И МЕТОДЫ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ
Статья посвящена актуальным проблемам управления кредитным риском коммерческих банков. Исследованы теоретические аспекты сущности кредитного риска. Отражены взгляды ведущих ученых относительно определения понятия «кредитный риск». Очерчены причины, которые предопределяют возникновение кредитного риска. Обоснованы приемы и мероприятия по защите от кредитного риска, которые позволяют минимизировать возможные потери коммерческих банков.

Ключевые слова: банковский риск, кредитный риск, методы минимизации кредитного риска, страхование, лимитация, диверсификация, распределение риска, создание резервов.

Hladynets N.Yu., Khlanta S.P. CREDIT RISK OF COMMERCIAL BANKS AND METHODS OF HIS MINIMIZATION
The article is sanctified to the issues of the day of management the credit risk of commercial banks. The theoretical aspects of essence of credit risk are investigational. The looks of leading scientists are reflected in relation to determination of concept «credit risk». Reasons that predetermine the origin of credit risk are outlined. Taking and measures of defence is reasonable over a credit risk, which allows minimizing the possible losses of commercial banks.

Keywords: bank risk, credit risk, methods of minimization of credit risk, insurance, limiting, diversification, distribution of risk, accumulation of reserves.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кредитні ризики є основними ризиками, що виникають у процесі операційної діяльності банківських установ, поява яких спричинена допущеними помилками під час оцінки кредитоспроможності позичальника, несвоєчасним виявленням проблемних кредитів, а також недосконалістю кредитного контролю в банках.

Мінімізація кредитного ризику дає змогу не лише запобігти можливим утратам банку від кредитної діяльності, а й не допустити виникнення серйозних проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі кредитних ризиків присвячено наукові праці А.М. Мороза, С. Козьменка, І.о. Бланка, В.М. Голуба, О.В. Дзюблюка, О.С. Полетаєва, А.М. Герасимовича, Г.Т. Карчевої, Р.І. Тиркало, Т. Васильєвої, С.В. Мочерного, І.М. Парасій-Вергуненко, А.А. Пересади, О.В. Пернарівського, О.В. Васюренко та ін. Серед відомих західних авторів особливо значимі праці Л. Гітмана, Б. Едварда, Г. Марковіца, Дж. Сінкі, У. Шарпа, П. Самуельсона та ін. Незважаючи на численний науковий доробок, природа виникнення банківських ризиків у цілому та кредитного ризику зокрема є надзвичайно багатогранною та потребує подальших розвідок, спрямованих на мінімізацію негативного впливу кредитних ризиків на ефективність банківського бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування суті

© Гладинець Н.Ю., Хланта С.П.

кредитного ризику, дослідження причин його виникнення та окреслення шляхів мінімізації кредитних ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестійке фінансово-економічне середовище, що викликає коливання на фінансових ринках та ринках банківських послуг, зниження платоспроможності позичальників, помилки у правових аспектах діяльності банків, неправильно сформовані стратегії банків – це постійні загрози нормальному функціонуванню банківських установ, що зумовлюють поступову втрату ними своєї фінансової стійкості.

У банківській справі присутність ризику є цілком нормальним явищем. Щоб отримати суттєвий прибуток, необхідно йти на обґрунтований ризик. Оскільки найдохіднішою статтею банківського бізнесу й вагомою часткою активів банку є надання кредитів, то від кредитних ризиків банківські установи потерпають чи не найбільше. У погоні за прибутком комерційні банки змушені ризикувати, співпрацюючи з клієнтами, щодо яких є сумніви у їх надійності та платоспроможності.

Кредитний ризик є об'єктом дослідження багатьох науковців, кожен з яких трактує поняття «кредитний ризик» по-різному (табл. 1).

Як бачимо, існують різноманітні підходи до визначення поняття «кредитний ризик»: окремі дослідники трактують категорію «кредитний ризик» як загрозу несплати позичальником основного боргу і процентів, інші – пов'язують ризик із прибутком, який отримує банк.

Кредитний ризик, який прийнято розглядати в науковій літературі як ризик недоотримання банком можливих вигод від основної діяльності внаслідок неналежного, несвоєчасного та неповного виконання контрагентами, позичальниками, клієнтами своїх зобов'язань перед банком, є доволі специфічним явищем. Це зумовлено тим, що, з одного боку, він є суто зовнішнім, оскільки зниження платоспроможності позичальників є результатом зовнішнього впливу економічного середовища, тому банк не може цього змінити, з іншого – виникає ситуація, в якій вплив усіх зовнішніх ризиків на фінансову стійкість банку відбувається через його клієнтську базу, що, по своїй суті, є внутрішнім джерелом впливу.

Для захисту своїх інтересів, зменшення рівнів кредитних ризиків у процесі активної діяльності комерційний банк керується як нормативними положеннями, показниками

Таблиця 1

Систематизована інформація для визначення сутності поняття «кредитний ризик»

Автори	Трактування
В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко [1, с. 29]	Сукупність імовірних небажаних подій під час здійснення фінансових угод, суть яких полягає у тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдається скористатися наявними засобами захисту
А.М. Бандурка, В.В. Глущенко [2, с. 240]	Ймовірність збитків у зв'язку з несвоєчасним поверненням позичальником основного боргу і відсотків за ним
О.М. Петрук [3, с. 282]	Можливість того, що в певний момент часу вартість кредитної частини банківського портфеля активів зменшиться у зв'язку з неповерненням, неповним або несвоєчасним поверненням кредитів, наданих банком
І. Демчик [4, с. 5]	Потенційна можливість утрати сум основного боргу та відсотків по ньому, що виникає в результаті порушення цілісності руху звужуваної вартості під впливом різноманітних ризикоутворюючих факторів (неповернення кредиту у зв'язку зі злиттям або поглинанням, банкрутством, шахрайством та ін.)
В.О. Здражевский [5, с. 11–12]	Можливе падіння прибутку банку і навіть утрата частини акціонерного капіталу в результаті неспроможності позичальника гасити й обслуговувати борг
О.П. Просович, К.В. Процак [6, с. 197]	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання
О.А. Криклій, Н.Г. Маслак [7, с. 7]	Ймовірність повної або часткової втрати вартості активів банку в результаті нездатності контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання або недоотримання доходу на вкладений капітал унаслідок впливу різноманітних чинників

Джерело: узагальнено за [1–7]

ризику, встановленими інструктивними документами, так і власними критеріями оцінки ймовірних ризиків, методами та заходами щодо їх зниження, які відображаються у кредитній політиці банків.

Аналіз літературних джерел засвідчив, що методи та інструменти управління кредитними ризиками пройшли довготривалий процес розвитку – від оцінки кредитного ризику за номінальною вартістю кредиту до розроблення та застосування рейтингової оцінки кредитоспроможності позичальника [8].

Також еволюціонував і сам процес оцінки кредитного ризику. Зокрема, відбувся перехід від використання простих підходів до більш складних, як то: номінальної вартості; зваженої за ризиками суми активів; зовнішніх/внутрішніх кредитних рейтингів; величини ймовірних утрат, розрахованої за допомогою внутрішньої моделі оцінки кредитного ризику для кредитного портфеля [9].

Для розвитку методів оцінки кредитного ризику було здійснено:

– дерегулювання фінансового сектору, тобто значне скорочення втручання держави в діяльність банків; відміна багатьох обмежень, що існували раніше, відкрило можливості для успішного просування банками на ринки нових видів фінансових послуг;

– розширення обсягів банківського кредитування та зростання кількості позичальників;

– збільшення втрат унаслідок настання ризиків за позабалансовими операціями банків, особливо за операціями з похідними фінансовими інструментами;

– розширення спектру операцій, які пов'язані із сек'юритизацією активів, що підштовхнуло банки до розроблення ефективніших інструментів оцінки кредитних ризиків;

– поява нових складних моделей оцінки кредитного ризику, які дали змогу моделювати вплив численних факторів на дефолт позичальників, а також визначати кореляційні зв'язки між ними [10].

Іншим досить важливим питанням під час розгляду кредитного ризику є дослідження причин його виникнення (рис. 1).

На жаль, здебільшого раптова одностороння зміна умов кредитного договору не визнається українськими банками причиною виникнення кредитного ризику, оскільки прийнято вважати, що перегляд кредитних угод передбачається в самих договорах та фактично є частиною банківського бізнесу. Проте з упевненістю можна

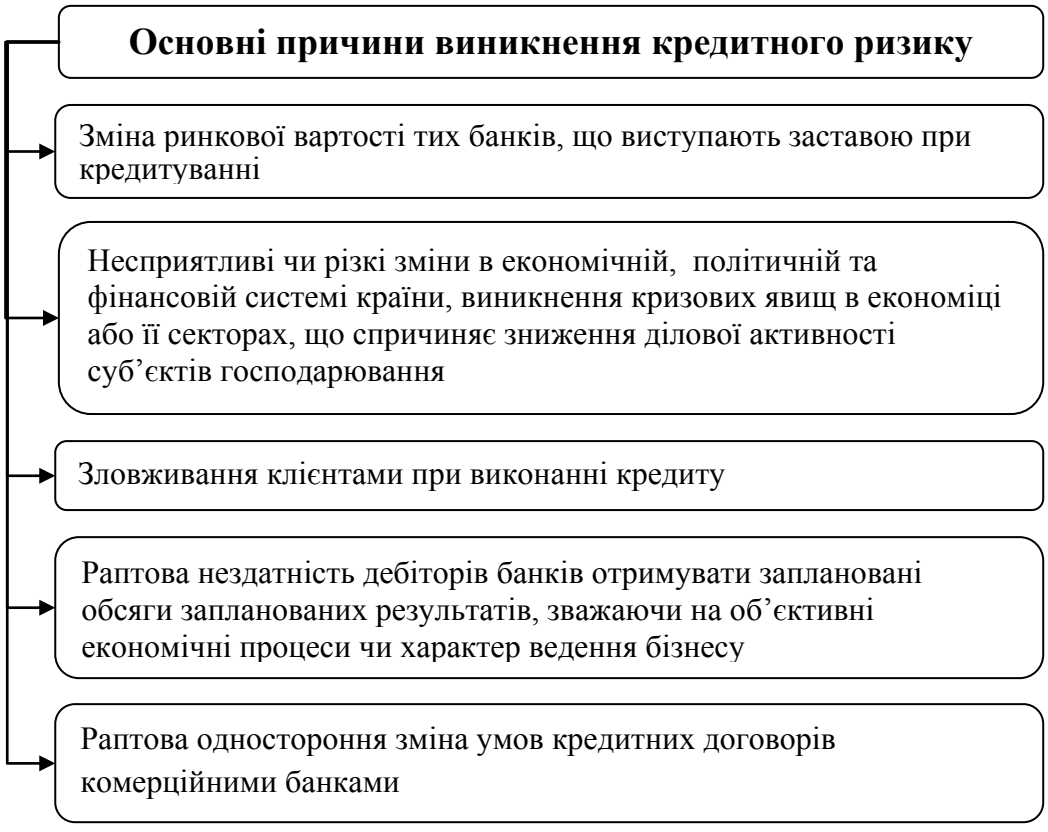


Рис. 1. Основні причини виникнення кредитного ризику

Джерело: узагальнено за [10]

стверджувати, що саме ця причина несе в собі найбільшу загрозу втрати фінансової стійкості українськими банками, про що опосередковано свідчило поглиблення наслідків світової фінансово-економічної кризи.

Вплив основних факторів несприятливого зовнішньоекономічного середовища спровокував виникнення нестабільності майже в усіх секторах економіки країни, причому банки намагалися мінімізувати власні втрати та недоотримані вигоди за рахунок власних клієнтів, що вже постраждали від впливу кризових явищ. У результаті цього вплив на суб'єкти господарювання виявився двостороннім: з одного боку, вони зазнали втрат, що стали результатом їхньої основної діяльності, з іншого – зміна умов кредитних договорів призвела до того, що населення та підприємства повинні були відшкодовувати банкам їхні утрати. Це, своєю чергою, призвело до масового невдоволення політикою українських комерційних банків і спричинило нарощування обсягів проблемної заборгованості. Сьогодні ситуація ще більше погіршилася. Хоча НБУ і проводить досить жорстку монетарну політику, проте до повної стабілізації банківського сектору та відновлення кредитування ще доволі далеко.

Для зниження кредитних ризиків комерційні банки використовують різноманітні прийоми та заходи захисту від кредитного ризику, а саме: диверсифікацію, лімітування, страхування, розподіл ризиків тощо (рис. 2).

Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (величина капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розрізняють три види диверсифікації: галузеву, географічну та портфельну.

Велике значення для забезпечення кредиту мають передбачені законодавством або договором види його забезпечення: порука, гарантія, неустойка (штраф, пеня), застава. Види забезпечення кредиту (способи забезпечення виконання кредитних зобов'язань) – це спеціальні засоби, що не мають загального значення і призначаються за домовленістю сторін або за вказівкою закону. Самостійне існування способів забезпечення виконання зобов'язань неможливе. Якщо недійсне саме кредитне зобов'язання, то недійсним є й спосіб його забезпечення.

Страхування – це ефективна система щодо зменшення впливу кредитних ризиків, що передбачає такі варіанти: самострахування, яке активно впроваджувалося через формування та використання резервів по кредитних операціях та страхування, за яким страхувальник шляхом сплати премії забезпечує собі або третій особі, в разі настання події, обумовленої договором, суму виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності.

Лімітування як метод зниження кредитного ризику широко застосовується у практиці як на рівні окремого комерційного банку, так і на рівні банківської системи у цілому. Він полягає у встановленні максимально допустимих роз-



Рис. 2. Прийоми та заходи захисту від кредитного ризику

мірів наданих позичок, що дає змогу обмежити ризик.

Дієвим заходом захисту від кредитного ризику є аналіз кредитоспроможності позичальників, який дає змогу вчасно реагувати на зміни фінансового стану клієнта та приймати рішення щодо доцільності видачі кредитів. Метою аналізу кредитоспроможності є оцінка результатів фінансової діяльності позичальника, на підставі якої банк приймає рішення щодо можливості надання кредиту або припинення кредитних відносин із даним клієнтом. Кредитоспроможність позичальника – це його здатність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Комерційний банк повинен щоквартально проводити оцінку фінансового стану позичальника. Сам факт визначення кредитоспроможності та фінансового стану клієнта має стимулювати підприємство-позичальника підвищувати ефективність своєї фінансово-господарської діяльності.

Варто зазначити, що одним із найефективніших методів протидії можливому впливу кредитних ризиків є створення резервів під проблемну заборгованість. Однак цей метод є доволі непопулярним, оскільки фінансові ресурси, що можуть бути використані банками для нарощування обсягів активних операцій, перебувають у вигляді резервів і, відповідно, не приносять прибутку.

Створення резерву для відшкодування можливих утрат за кредитними операціями комерційних банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів, які надалі використовуються для компенсації неповернених кредитів. З одного боку, резерв під кредитні ризики служить захистом вкладників, кредиторів та акціонерів банку, а з іншого – резерви підвищують надійність і стабільність банківської системи у цілому.

Отже, слід зазначити, що для вирішення проблеми управління кредитним ризиком необхідні теоретичні розробки у цій галузі та практичні навички працівників банку з аналізу та мінімізації можливих витрат, пов'язаних із кредитною діяльністю, відмова банків від швидких кредитів, застосування більш прозорих й ефективних методик перевірки платоспроможності та кредитоспроможності позичальників. Також необхідно переймати досвід закордонних банків щодо управління кредитними ризиками.

Висновки з цього дослідження. Кредитні ризики несуть у собі найбільшу небезпеку для комерційних банків у контексті забезпечення та збереження їх фінансової стійкості, тому впровадження нових, більш ефективних методів оцінки, управління, а отже, попередження кредитних ризиків має стати пріоритетним напрямом розвитку банківської системи України.

Крім того, потрібно продовжувати роботу з мінімізації кредитного ризику як на рівні комерційних банків, так і на законодавчому рівні. Зокрема, необхідні подальші дослідження щодо застосування комплексних систем кредитного ризик-менеджменту, які є життєво важливим елементом управління комерційними банками.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кредитний ризик комерційного банку : [навч. посіб.] / За ред. В.В. Вітлінського. – К. : Знання, КОО, 2000. – 251 с.

2. Бандурка А.М. Деньги и кредит : [учеб. пособ.] / А.М. Бандурка, В.В. Глущенко – Харьков : Ун-т внутр. дел, 2004. – 480 с.

3. Петрук О.М. Банківська справа : [навч. посіб.] / О.М. Петрук. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.

4. Здражевский В.О. Минимизация рисков: основные принципы построения эффективной системы управления финансовой мощности в банке / В.О. Здражевский // Аналитический банковский журнал. – 2002. – № 4(83). – С. 11–21.

5. Демчик І. Управління кредитним ризиком / І. Демчик // Банківський менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 5.

6. Просович О.П. Управління ризиками банку / О.П. Просович, К.В. Процак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 684: Проблеми економіки та управління. – С. 194–200.

7. Криклій О.А. Управління кредитним ризиком банку : [монографія] / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – 86 с.

8. Берегова Г. Методи аналізу кредитного ризику та побудови моделі оцінки кредитоспроможності позичальника / Г. Берегова, Л. Лабецька // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 113–122.

9. Кузнєцов І.О. Кредитний ризик: суть, виникнення та методи усунення / І.О. Кузнєцов // Інноваційна економіка. – 2008. – № 1. – С. 85–86.

10. Штефан Л.Б. Проблеми управління кредитним ризиком в комерційних банках України / Л.Б. Штефан // Ефективна економіка. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3904.

УДК 658.155.2

Аналітичне забезпечення управління розподілом прибутку підприємства

Горошанська О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Кащена Н.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі

У статті доведено необхідність підвищення ефективності управління розподілом прибутку і проведення поглиблених аналітичних досліджень для забезпечення об'єктивності пропорцій розподілу створеного прибутку і досягнення оптимальності в задоволенні інтересів суб'єктів господарювання, найманих працівників та власників бізнесу. Наведено авторську позицію щодо вирішення наявних проблемних питань у контексті теорії та практики аналітичного забезпечення підтримки управлінських рішень щодо розподілу прибутку підприємства. Визначено етапи розподілу прибутку; чинники, що впливають на пропорції спрямування прибутку на капіталізацію та споживання; показники оцінки структури розподілу прибутку. Запропоновано власне бачення розв'язання проблеми оцінювання ефективності управлінських рішень щодо розподілу чистого прибутку та їх впливу на фінансовий стан підприємства.

Ключові слова: прибуток, розподіл, аналітичне забезпечення, управління, капіталізація прибутку.

Горошанская Е.А., Кащена Н.Б. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована необходимость повышения эффективности управления распределением прибыли и проведения углубленных аналитических исследований для обеспечения объективности пропорций распределения полученной прибыли и достижения оптимальности в удовлетворении субъектов хозяйствования, наемных работников и владельцев бизнеса. Предложены пути решения существующих проблемных вопросов теории и практики аналитического обеспечения поддержки управленческих решений по распределению прибыли предприятия. Определены этапы распределения прибыли; факторы, влияющие на пропорции направления прибыли на капитализацию и потребление; показатели оценки структуры распределения прибыли. Внесены предложения по решению проблемы оценки эффективности управленческих решений по распределению чистой прибыли и их влияния на финансовое состояние предприятия.

Ключевые слова: прибыль, распределение, аналитическое обеспечение, управление, капитализация прибыли.

Goroshanskaya E.A., Kashchena N.B. ANALYTICAL SUPPORT OF PROFITS DISTRIBUTION MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The unity and separate contradictions of the existing scientific views on the management of profits, the factors of their changes and the system of indices of the effectiveness evaluation of this process is considered in the research paper; it allows forming an author's position about the solution of existing problem issues from the point of view of improving the quality of analytical support for profits distribution management. The distribution of net profit of an enterprise is proposed to implement with taking into account external and internal factors of influence on the proportion of its distribution. The system of indices for profit distributing estimation and its influence on the financial state of the enterprise is formed; the implementation of this system will provide analytical support for decision-making with improving the target structure of profits distribution. The proposed proposals will allow the enterprise to formulate the specific type of profit distribution policy.

Keywords: profit, distribution, analytical support, management, capitalization of profits.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність функціонування підприємства в сучасному бізнес-середовищі, добробут його власників та найманих працівників залежать не лише від обсягу створеного прибутку, а й від оптимізації напрямів його розподілу. Необґрунтований розподіл створеного прибутку спричиняє втрати вже досягнутих позицій, погіршує перспективи розвитку і формує внутрішні негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності підприємства навіть за сприятливих умов

© Горошанська О.О., Кащена Н.Б.

зовнішнього середовища. Для уникнення цих проблем і забезпечення гармонізації інтересів суб'єктів господарювання, найманих працівників та власників бізнесу вкрай необхідним є ефективне управління розподілом прибутку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання розподілу та використання прибутку, підвищення якості управління цим процесом та методичного інструментарію аналізу цільового спрямування створеного прибутку є предметом пильної уваги таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: О.Б. Антоненко, В.В. Бабич, І.О. Бланк, Ю. Брігхем, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, О.Я. Корпан, В.І. Кузь, М.В. Макарова, Т.Ю. Мельник, Н.Л. Правдюк, І.А. Панченко, А.М. Поддєрьогін, Н.В. Прохар, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, С.О. Шарманська, О.Є. Ширягіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових публікацій у контексті підвищення якості аналітичного забезпечення управління процесом розподілу прибутку та прийняття ефективних управлінських рішень з оптимізації пропорцій спрямування чистого прибутку на задоволення потреб суб'єкта господарювання та власників, деякі теоретичні та методичні питання, що стосуються аналізу використання і розподілу прибутку підприємства, залишаються недостатньо розглянутими, а отже, потребують подальшого поглибленого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного інструментарію оцінки розподілу прибутку для оптимізації напрямів його цільового спрямування і підвищення якості аналітичної підтримки управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності підприємства, виступаючи основним джерелом забезпечення фінансових потреб підприємства. Розмір прибутку безпосередньо впливає на його фінансовий стан і подальший розвиток. Значна роль прибутку в розвитку підприємства, у забезпеченні інтересів його власників і персоналу, а також держави визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним.

Управління прибутком являє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень щодо його формування, розподілу і використання на підприємстві.

Одним із напрямів управління прибутком підприємства є забезпечення раціонального його розподілу. Розподіл прибутку – це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як господарюючого суб'єкта ринку та його трудового колективу. Порядок розподілу прибутку підприємства визначається чинним законодавством і залежить від форми власності й організаційно-правового статусу підприємства.

Дослідження показали, що розподіл прибутку здійснюється у два етапи (рис. 1).

На першому етапі учасниками розподілу є підприємство та держава. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами визначається податковою політикою держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується у сумі податку, що сплачується за рахунок прибутку, у визначенні об'єкта оподаткування, ставки оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це розподіл чистого прибутку на капіталізовану та спожиту частини.

Вважаємо, що капіталізована частина чистого прибутку підприємства охоплює:

– збільшення зареєстрованого (пайового) капіталу;

– збільшення резервного капіталу. Резервний (страховий) капітал створюється для покриття потенційно можливих збитків підприємства, виплати

дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації підприємства тощо. Розмір резервного капіталу в господарських товариствах указується в установчих документах і не повинен бути менше 25% зареєстрованого капіталу (ч. 4 ст. 87 ГК [1], ст. 14 Закону № 1576 [2]). При цьому установчими документами госптовариства повинні бути передбачені щорічні відрахування до резервного капіталу в розмірі не менше 5% чистого прибутку товариства. Акціонерні товариства формують резервний капітал у розмірі не менше 15% зареєстрованого капіталу шляхом щорічних відрахувань за рахунок чистого прибутку товариства або нерозподіленого прибутку (ст. 19 Закону № 514 [3]);

– інші цілі, пов'язані з виконанням соціальних програм і розширенням виробництва.

До спожитої частини чистого прибутку підприємства пропонується відносити:

– обсяг виплачених дивідендів. Дивідендами називається частина чистого прибутку, розподілена між власниками згідно із часткою їх участі у власному капіталі підприємства (п. 4 П(С)БО 15);



Рис. 1. Структурно-логічна модель розподілу прибутку підприємства

– покриття збитку минулих років, у т. ч. списання збитку від викупу капіталу у власників;

– інші напрями споживання прибутку.

Прибуток державних комерційних і комунальних унітарних підприємств розподіляється за затвердженим фінансовим планом з огляду на вимоги чинного законодавства (ч. 9 ст. 75, ч. 9 ст. 78 ГК). Напрями використання прибутку зазначеними підприємствами регламентовано нормами Положення № 1213 (п. 1 розд. IV). Так, прибуток цих підприємств може використовуватися на розвиток виробництва, матеріальне заохочення, виплату держдивідендів, створення інших фондів, відрахування до централізованого фонду [4].

Джерелом інформації про розподіл чистого прибутку є форма № 4 «Звіт про власний капітал». У статтях розділу «Розподіл прибутку» наводяться суми виплат власникам (дивіденди), дані про спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу та відрахування до резервного капіталу. Суб'єктами державного (комунального) сектору економіки у додаткових статтях наводиться інформація про суму чистого прибутку, що має бути сплачена до бюджету відповідно до законодавства, дані про спрямування прибутку до спеціальних (цільових) фондів та на матеріальне заохочення.

Якщо протягом звітного року не вся сума отриманого чистого прибутку була використана підприємством, то визначається нерозподілений прибуток, який показується в балансі. Якщо підприємство отримало збиток від своєї діяльності, податки не сплачуються, розподілу прибутку не відбувається і в балансі відображається сума збитку непокритого у звітному періоді.

Для підвищення ефективності господарської діяльності дуже важливо, щоб розподіл чистого прибутку здійснювався з урахуванням інтересів усіх учасників бізнес-процесу. Важливим є оптимальне поєднання таких завдань:

– здійснення розподілу чистого прибутку відповідно до стратегічних і тактичних цілей підприємства;

– підвищення рівня добробуту власників підприємства шляхом реалізації дивідендної політики;

– забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довгостроковій перспективах;

– підвищення інвестиційної привабливості підприємства;

– реалізація соціального розвитку підприємства;

– поповнення фінансових ресурсів суб'єкта господарювання;

– розвиток матеріально-технічної бази;

– підвищення рівня платоспроможності підприємства;

– зменшення ризиків підприємницької діяльності.

Ефективність управління розподілом

чистого прибутку підприємства залежить не лише від компетентності управлінського персоналу, а й від якості аналітичного забезпечення, яке створює інформаційне підґрунтя для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, виявлення ступеня їх реалізації.

Для обробки і дослідження економічної інформації про розподіл чистого прибутку підприємства використовуються як загальнонаукові, так і конкретно-наукові методи аналізу. Комплекс цих методів являє собою аналітичний інструментарій, доцільність і послідовність застосування якого має забезпечувати:

– оцінку ступеня виконання плану і динаміки розподілу створеного прибутку і прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства (чистого прибутку);

– дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на розподіл прибутку підприємства;

– структурний аналіз розподіленого чистого прибутку підприємства;

– кількісна оцінка чинників впливу на зміну капіталізованої та спожитої частин чистого прибутку;

– оцінку впливу прийнятих управлінських рішень щодо розподілу чистого прибутку на фінансовий стан підприємства.

Дослідження розподілу прибутку здійснюється за допомогою вертикального і горизонтального аналізу.

Горизонтальний (у часі) аналіз передбачає порівняння даних звітного періоду з даними попереднього періоду. В основу цього аналізу покладено обчислення базисних темпів зростання.

Вертикальний (структурний) аналіз спрямований на визначення структури розподілу чистого прибутку з виявленням впливу кожного напряму розподілу на результат у цілому. Обов'язковим елементом аналізу слугують динамічні ряди цих величин, що дає можливість передбачати та прогнозувати структурні зрушення в розподілі чистого прибутку підприємства.

Аналіз економічної літератури [5–11] свідчить про наявність різних підходів до обґрунтування пропорцій розподілу прибутку на капіталізовану та спожиту частини. Так, О.Є. Ширягіною розроблено економіко-математичну модель оптимізації норми реінвестування прибутку підприємств, яка враховує динаміку відтворення чистого прибутку – його очікувану капіталовіддачу [5, с. 17].

На думку С.О. Шарманської, розроблення та прийняття управлінських рішень щодо розподілу прибутку підприємства повинні здійснюватися на основі: виявлення та ранжування інвестиційних потреб підприємства та відповідності їх сумарного обсягу величині прибутку, що може бути отриманий від операційної та інвестиційної діяльності; адекватності напрямів використання прибутку стратегіям розвитку підприємства (товарна стратегія, стратегія ціноутворення, стратегія стимулювання персоналу, інноваційна стратегія, стратегія скорочення виробничих затрат) для посилення впливу використання прибутку на конкурентоспроможність підприємницької діяльності. Також автором доведено доцільність виділення на дивіденди до 10% чистого прибутку [6, с. 14].

Встановлюючи норми розподілу створеного прибутку за напрямами та об'єктами, Т.Ю. Мельник пропонує враховувати внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на пропорції розподілу прибутку. Одним із визначальних чинників, який впливає на управлінські рішення щодо пропорцій розподілу прибутку за різними напрямами та об'єктами, автор уважає знаходження підприємства на кривій життєвого циклу [7, с. 14].

Спираючись на наявні наукові розробки [5–11] та власні дослідження, нами запропоновано під час розподілу чистого прибутку враховувати наведені в табл. 1 та 2 чинники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Врахування наведених чинників впливу на пропорції розподілу чистого прибутку дасть змогу сформувати на підприємстві конкретний тип політики розподілу прибутку, який повністю задовольняє потреби, цілі й враховує можливості розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Для оцінки оптимальності розподілу й ефективності використання отриманого підприємством прибутку вітчизняні науковці пропонують визначати різні за змістом показники. Так, Н.Ю. Єршова, А.О. Мірошниченко [12, с. 135] і Н.Л. Правдюк [13, с. 57] пропонують три блоки показників:

1) показники узагальнюючої оцінки ефективності розподілу прибутку (коефіцієнт оподаткування прибутку, коефіцієнт чистого прибутку, коефіцієнт капіталізації прибутку, коефіцієнт споживання прибутку);

2) показники оцінки ефективності використання капіталізованої частини прибутку (коефіцієнт інвестування прибутку, коефіцієнт резервування прибутку);

3) показники оцінки ефективності використання прибутку, спрямованого на спожи-

Таблиця 1

Зовнішні чинники впливу на пропорції розподілу чистого прибутку підприємства

№ з/п	Чинник	Коментар
1	Ринкова норма прибутку на інвестований капітал	Підвищення ринкової норма прибутку на інвестований капітал супроводжується тенденцією збільшення частки капіталізованої частини прибутку
2	Вартість зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів	За високої вартості зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів вигідно використовувати прибуток, і навпаки
3	Правові обмеження	Величина резервного капіталу та розмір щорічних відрахувань із чистого прибутку визначається на законодавчому рівні залежно від організаційно-правової форми підприємства
4	Податкова система	Законодавчі норми встановлюють ставку податку та систему податкових пільг
5	Темп інфляції	В умовах кризи важливим є забезпечення мінімального значення капіталізації прибутку підприємства, спрямованого на економічний розвиток суб'єктів господарювання
6	Рівень конкуренції в галузі	Забезпечення конкурентних переваг потребує істотного розширення і відновлення виробничого потенціалу підприємства
7	Загальноекономічна ситуація в країні	В умовах пожвавлення і підйому зростає середньоринковий рівень прибутку на вкладений капітал. Це зумовлює підвищення частки прибутку, яка капіталізується
8	Доступність альтернативних зовнішніх фінансових ресурсів	Якщо доступ до зовнішніх джерел обмежений чи вартість залучення позиченого капіталу вища, ніж середньозважена вартість капіталу, яка склалася на підприємстві, то більш ефективним буде збільшення частки прибутку, яка використовується для інвестування виробничого розвитку
9	Стан кон'юнктури ринку продукції підприємства	Сприятливі тенденції на товарному ринку стимулюють зростання капіталізованої частки прибутку і навпаки

вання (коефіцієнт виплати прибутку власникам (коефіцієнт дивідендних виплат), коефіцієнт прибутку власників на вкладений капітал, коефіцієнт участі персоналу у прибутках, коефіцієнт стимулювання праці за рахунок прибутку, середній рівень виплат прибутку персоналу).

На нашу думку, наведений перелік показників не можна вважати показниками оцінки ефективності, оскільки вони вказують на частку чистого прибутку, який розподілено за відповідними напрямами, а отже, є показниками структури розподілу чистого прибутку.

На думку Б. Сидяги, оцінювання ефективності капіталізації прибутку необхідно здійснювати шляхом порівняння фактичної рентабельності власного капіталу із середньою ставкою відсотка за депозитами. Автор уважає, що якщо фактична рентабельність власного капіталу нижча за ставку депозитного відсотка, то капіталізація прибутку для акціонерів невигідна.

Для оцінювання ефективності дивідендної політики запропоновано використовувати показники зниження вартості використовуваного капіталу або підвищення ринкової вартості акцій [14, с. 45].

На нашу думку, оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень щодо розподілу прибутку підприємства можна лише з урахуванням їх впливу на фінансовий стан підприємства. Розподіл прибутку пропонується вважати оптимальним, якщо спостерігається таке співвідношення між темпами зміни складників джерел фінансування майна підприємства:

$$TзрПЗ \le TзрК \le TзВК , \quad (1)$$

де *ТзрПЗ* – темп зростання поточних зобов'язань;

ТзрК – темп зростання загальної величини капіталу підприємства;

ТзрВК – темп зростання власного капіталу.

Саме за цих умов на підприємстві досягаються:

– дотримання вимог чинного законодавства щодо формування резервного капіталу;

– оптимальність розподілу чистого прибутку на капіталізовану і спожиту частини;

Таблиця 2

Внутрішні чинники впливу на пропорції розподілу чистого прибутку підприємства

№ з/п	Чинник	Коментар
1	Сума прибутку	За наявності невеликої суми чистого прибутку більша його частина йде на створення обов'язкових резервів, виплату дивідендів за привілейованими акціями та ін.
2	Наявність на підприємстві високорентабельних інвестиційних проектів	Якщо в портфелі підприємства є реальні проекти, внутрішня норма окупності яких значно перевищує середньозважену ціну інвестованого капіталу, і такі проекти можуть бути реалізовані у відносно короткий час, то частка капіталізованого прибутку зростає
3	Необхідність прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів	За відсутності інвестиційних ресурсів для прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів слід відмовитися від високого рівня споживання прибутку на користь його капіталізації
4	Рівень підприємницького ризику	Нестійкість ринку, залежність від випадку, низька конкурентоспроможність продукції, нераціональність структури активів змушують підприємство відволікати власні фінансові ресурси на задоволення поточних потреб. Це, безумовно, призводить до зростання капіталізованої частки прибутку
5	Поточна платоспроможність підприємства	За її низького рівня необхідно скорочувати ту частку прибутку, що йде на споживання
6	Діючі програми участі персоналу у прибутках	Чим вище обсяг зобов'язань підприємства перед персоналом щодо участі у прибутках, тим більшою є частина спожитого прибутку.
7	Стадія життєвого циклу підприємства	На ранніх стадіях життєвого циклу підприємства мають більші потреби, а тому більше інвестують у свій розвиток. Для них, як правило, обмеженим є доступ до зовнішніх джерел фінансування, тому частка капіталізованого прибутку зростає
8	Дивідендна політика	Спрямування достатньої суми прибутку на виплату дивідендів та їх високий рівень збільшують попит на акції і підвищують ринковий курс цих акцій. Водночас обмежується власне джерело фінансування, ускладняється вирішення завдань перспективного розвитку підприємства. Низький рівень дивідендів призводить до протилежних наслідків. З урахуванням цих обставин акціонерне товариство повинне вибрати таку дивідендну політику, яка відповідала б конкретним умовам його діяльності

– поліпшення фінансового стану підприємства через підвищення рівня його фінансової стійкості, що залежить від частки власних джерел формування майна.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, політика управління розподілом прибутку підприємства повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, сприяти підвищенню його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників. Аналітичне забезпечення сприяє економічно обґрунтованому прийняттю управлінських рішень щодо розподілу прибутку. Оптимальність розподілу прибутку підприємства на спожиту і капіталізовану частини слід оцінювати з урахуванням їх впливу на фінансовий стан підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/436-15.

2. Про господарські товариства : Закон України від от 19.09.1991 № 1576-XII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.

3. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514- IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc?cade=514=17.

4. Про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності : Положення, затверджене Наказом Мінфіну від 19.12.06 № 1213 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1363-06.

5. Ширягіна О.Є. Формування та використання прибутку підприємств : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.Є. Ширягіна ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2007. – 22 с.

6. Шарманська С.О. Прибуток та особливості його формування і використання в транзитивній економіці : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.01 / С.О. Шарманська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 22 с.

7. Мельник Т.Ю. Теоретичні аспекти аналітичного забезпечення контролювання розподілу прибутку підприємства / Т.Ю. Мельник // Науковий вісник Херсонського державного університету / Економічні науки. – 2015. – № 12. – Ч. 2. – С. 201–205.

8. Антоненко О.Б., Макарова М.В. Управління прибутком енергопостачальних компаній: традиційні і новітні підходи : [монографія] / О.Б. Антоненко, М.В. Макарова. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 202 с.

9. Михайлова Н.В. Дискусійні підходи до розподілу прибутку підприємств / Н.В. Михайлова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 2(64). – С. 59–63.

10. Ніпіаліді О.Ю. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки» / О.Ю. Ніпіаліді // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. –2016. – № 3. – С. 19–30.

11. Хачатрян В.В. Удосконалення розподілу прибутку торговельних підприємств / В.В. Хачатрян // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – С. 62–64.

12. Єршова Н.Ю. Методичні підходи до аналізу ефективності використання прибутку підприємств / Н.Ю. Єршова, А.О. Мірошниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2015/S16/2015_5_Tezisy_sbornik_part3_2015_135.pdf.

13. Правдюк Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства / Н.Л. Правдюк // Облік і фінанси. – 2015. – № 4. – С. 53–60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2015_4_10.

14. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 41–45.

УДК 336.647/.648

Формування фінансових ресурсів підприємств України

Григораш О.В.
кандидат економічних наук, старший викладач
Університету митної справи та фінансів

Таран Н.О.
магістр
Університету митної справи та фінансів

Жданова О.М.
магістр
Університету митної справи та фінансів

Статтю присвячено аналізу формування фінансових ресурсів підприємств України. Досліджено теоретичні основи формування фінансових ресурсів підприємств, дано оцінку джерел фінансування ресурсів підприємств в Україні та проведено аналіз структури фінансових ресурсів підприємств за видами економічної діяльності.

Ключові слова: фінансові ресурси, власний капітал, залучений капітал, види економічної діяльності.

Григораш О.В., Таран Н.А., Жданова Е.Н. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу формирования финансовых ресурсов предприятий Украины. Исследованы теоретические основы формирования финансовых ресурсов предприятий, дана оценка источников финансирования ресурсов предприятий в Украине и проведен анализ структуры финансовых ресурсов предприятий по видам экономической деятельности.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, собственный капитал, привлеченный капитал, виды экономической деятельности.

Grygorash O.V., Taran N.O., Zhdanova O.M. THE FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF UKRAINIAN ENTERPRISES

The article is devoted to the analysis of the formation of financial resources of Ukrainian enterprises. The theoretical bases of formation of financial resources of the enterprises is explored, the estimation of sources of enterprises' resources financing in Ukraine is done and the analysis of the structure of financial resources of Ukrainian enterprises by types of economic activity is made.

Keywords: financial resources, own capital, attracted capital, types of economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток ринкових відносин в Україні відбувався на тлі постійної нестачі фінансових ресурсів у значної кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Нестабільність національної валюти, розгортання інфляційних процесів, недосконаліть бюджетно-податкової політики, скорочення власних ресурсів через збиткову діяльність, недоступність кредитних ресурсів через їх високу вартість, загострення економічної та політичної кризи та інші фактори здійснюють негативний вплив на ефективність господарської діяльності підприємств України. Відсутність фінансових ресурсів у необхідному обсязі спричинює порушення платіжної дисципліни та зниження рівня фінансової стійкості підприємств, а отже, і національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування і використання фінансових ресурсів підприємств присвячено публікації вітчизняних та зарубіжних учених. Особливої уваги заслуговують наукові праці І.О. Бланка, М.Д. Білик, І.В. Зятковського, О.Д. Василика, Л.О. Лігоненко, В.М. Опаріна, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогіна та ін.

О. Близнюк [2] аналізує наукові підходи до класифікації джерел фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та досліджує особливості процесів їх формування. О. Петрикіна [8] характеризує методи формування фінансових ресурсів підприємств. С. Ксьондз [4] розглядає сутність фінансових ресурсів підприємств як економічної категорії, джерела формування фінансових ресурсів та моменти їхньої трансформації у фінансові потоки. О. Леось [5] досліджує проблеми

© Григораш О.В., Таран Н.О., Жданова О.М.

нестачі фінансових ресурсів підприємств України та способи її оптимізації з урахуванням зарубіжного досвіду. М. Рубаха [9] досліджує можливості мобілізації власного й позикового капіталу, схеми залучення фінансових ресурсів на національному фінансовому ринку шляхом випуску цінних паперів та отримання банківських кредитів. С. Домбровська [3] аналізує структуру фінансових ресурсів підприємств України у розрізі власних та позичкових коштів та її вплив на формування фінансового результату підприємств. І. Ткаченко [10] визначає основні фактори впливу на ефективність формування фінансових ресурсів підприємств та визначає можливості підвищення ефективності їх використання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим малодослідженим залишається питання аналізу структури фінансових ресурсів підприємств України на загальнодержавному рівні у розрізі видів економічної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз формування фінансових ресурсів підприємств України за видами економічної діяльності.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

1. Дослідити теоретичні засади формування фінансових ресурсів підприємств.
2. Оцінити джерела фінансування капіталу підприємств в Україні.
3. Проаналізувати структуру фінансових ресурсів підприємств України за видами економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти.

Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах володіння, користування та розпорядження, тобто перебувають у його власності й використовуються суб'єктом господарювання для формування частини активів безстроково на безоплатній, безповоротній основі [9].

Застосування власних фінансових ресурсів має низку переваг, зокрема забезпечення вищого рівня фінансової незалежності, ліквідності та платоспроможності, а також прибутковості завдяки економії на сплаті позикового процента. Разом із позитивними аспектами застосування власного капіталу слід звернути увагу на те, що він обмежує можливості підприємства у залученні додаткових ресурсів для підвищення рентабельності та використання ефекту податкової парасольки [9].

Залучені кошти представлені отриманими на фінансовому ринку короткостроковими та довгостроковими кредитами. Поряд із можливістю необмеженого доступу до кредитних коштів як позитивною стороною використання залученого капіталу, умови його отримання (зокрема, термін кредитування, відсоткова ставка) можуть бути досить обтяжливими для суб'єктів господарювання [2], що зменшує інтерес до залучення фінансових ресурсів такого виду.

На процес формування і використання фінансових ресурсів суб'єктами господарювання чинять вплив як внутрішні фактори (фінансова політика підприємства), так і зовнішні умови (бюджетно-податкова політика держави та стан економічного розвитку). До внутрішніх відносять: організацію управління фінансовими ресурсами, налагодження зв'язку збуту з виробництвом, якість фінансового, податкового та управлінського обліку, цінову політику, аналіз цін конкурентів, якість системи маркетингу, кваліфікацію та мотивацію персоналу. Зовнішніми чинниками впливу на фінансові ресурси підприємств уважають: правове поле, соціально-економічний і політичний стан, рівень інфляції, рівень регульованості цін на ресурси [3, с. 50].

Ефективність функціонування підприємств у довгостроковому періоді, високі темпи їх розвитку та підвищення конкурентоспроможності великою мірою визначаються рівнем використання фінансових ресурсів, тому одним із найважливіших напрямів фінансової політики підприємств на сучасному етапі є формування стратегії забезпечення фінансовими ресурсами, яка повинна бути спрямована на забезпечення високих темпів зростання прибутку, мінімізацію фінансових ризиків, забезпечення необхідного рівня ліквідності [10, с. 47].

Формування фінансових ресурсів підприємств відбувається у разі застосування таких підходів:

1. Суб'єкти господарювання самостійно визначають способи формування фінансових ресурсів на напрями їх використання у межах чинного законодавства.
2. Суб'єкти господарювання самостійно визначають способи формування фінансових ресурсів на напрями їх використання у межах установлених державою бюджетно-податкових важелів регулювання економіки.
3. Способи формування фінансових ресурсів на напрями їх використання визна-

чаються законодавчо встановленими вимогами до організації роботи суб'єктів підприємництва різних форм господарювання та видів економічної діяльності [5, с. 125].

Одним із завдань фінансової політики кожного підприємства є визначення оптимального співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами. В Україні прийнято вважати, що для забезпечення ефективної роботи фінансові ресурси підприємства мають бути представлені власними і залученими ресурсами в однаковій мірі (1:1). Слід при цьому зазначити, що такий норматив є досить умовним, оскільки оптимальність співвідношення власного і залученого капіталу визначається низкою факторів, зокрема етапом розвитку підприємства (новостворена фірма чи фінансово стійка, здатна самостійно регулювати фінансові потоки), видом економічної діяльності, в якому започатковано підприємства, і насамкінець, стратегією його розвитку.

Проведемо аналіз структури фінансових ресурсів підприємств України. Структура фінансових ресурсів підприємств України представлена на рис. 1.

Аналізуючи дані рисунку, можна відзначити, що структура фінансових ресурсів підприємств України в 2012–2016 рр. носила сталий характер. Найбільша частка припадає на поточні зобов'язання та забезпечення – майже половина фінансових ресурсів. Має місце тенденція до збільшення їхньої частки. При цьому близько п'ятої частини ресурсів залучається на довгостроковий період (більше року). В умовах нестабільності національної валюти довгострокове кредитування характеризується як ризикове. Разом із тим скорочується частка власного капіталу – з 36% у 2012 р. до 31% у 2016 р. Підприємства уникають ризику за рахунок власних коштів.

Для підтвердження тези про необхідність урахування виду економічної діяльності під час визначення співвідношення між власним і залученим капіталом розглянемо структуру фінансових ресурсів підприємств України чотирьох видів економічної діяльності, які формують близько 80% обсягу реалізованої продукції (сільське, лісове та рибне господарство, промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів). Результати аналізу представлено в табл. 1.

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що протягом 2012–2016 рр. загальний обсяг фінансових ресурсів мав тенденцію до скорочення на підприємствах, що працюють у сільському господарстві, та задіяних у будівництві.

У 2012 р. структура фінансових ресурсів підприємств за видами економічної діяльності значно відрізнялася. Так, підприємства промисловості і сільського господарства характеризуються високою часткою власного капіталу – 40,1% та 54,3% відповідно. Будівельні та торгові підприємства володіють майже

незначною часткою фінансових ресурсів: 12,1% та 9,6% відповідно. Зазвичай будівельні та торгові підприємства за розмірами відповідають критеріям суб'єктів малого підприємництва. Отже, під час реєстрації суб'єкта господарювання не виникає необхідності у значному обсязі статутного капіталу.

У 2014 р. частка власного капіталу у підприємств усіх аналізованих видів економічної діяльності має тенденцію до скорочення.

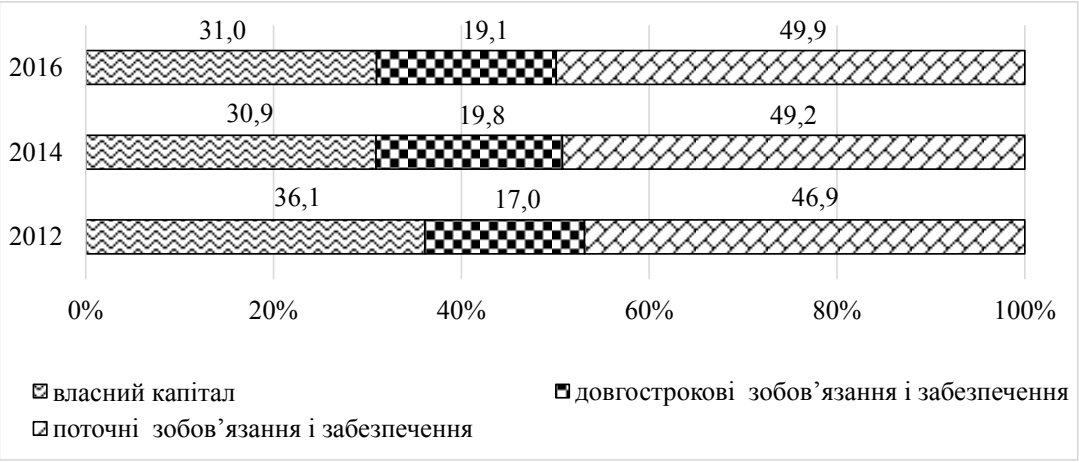


Рис. 1. Структура фінансових ресурсів підприємств України в 2012–2016 рр.

Джерело: складено авторами за даними [8]

Таблиця 1

Структура фінансових ресурсів підприємств України за видами економічної діяльності

Показники	сільське, лісове та рибне господарство						промисловість					
	2012		2014		2016		2012		2014		2016	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
власний капітал	148,1	54,3	163,9	42,0	6,3	32,8	680,4	40,1	579,2	36,5	499,9	19,9
довгострокові зобов'язання і забезпечення	33,6	12,3	63,0	16,1	3,0	15,4	305,3	18,0	317,9	20,1	506,4	20,2
поточні зобов'язання і забезпечення	91,3	33,4	163,6	41,9	9,9	51,8	711,5	41,9	688,3	43,4	1500,7	59,9
Разом	273,0	100,0	390,5	100,0	19,2	100,0	1697,2	100,0	1585,5	100,0	2507,0	100,0
Показники	будівництво						оптова та роздрібна торгівля; ремонт					
	2012		2014		2016		2012		2014		2016	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
власний капітал	29,5	12,1	3,1	1,4	2,1	1,5	106,5	9,6	-24,0	-2,8	-12,1	-1,2
довгострокові зобов'язання і забезпечення	60,9	25,0	72,8	32,1	43,8	30,6	151,8	13,7	149,3	17,3	201,0	19,1
поточні зобов'язання і забезпечення	153,3	62,9	151,0	66,6	97,2	67,9	848,2	76,7	736,5	85,5	860,7	82,0
Разом	243,7	100,0	226,9	100,0	143,2	100,0	1106,6	100,0	861,8	100,0	1049,6	100,0

Джерело: складено авторами за даними [8]

Так, порівняно з 2012 р. на підприємствах сфери будівництва частка власного капіталу скоротилася з 12,1% до 1,4%. Торговельні підприємства перейшли на повне фінансування за рахунок залучених джерел. Це пояснюється різким здешевленням національної валюти та недостатністю власних коштів для ведення господарської діяльності. Будівельні підприємства при цьому наростили довгострокові зобов'язання, торговельні – поточні зобов'язання і забезпечення.

У 2016 р. структура фінансових ресурсів підприємств у сільському господарстві та промисловості значно змінилася. Якщо частка довгострокових зобов'язань залишилася майже на тому ж рівні, що й у 2014 р., питома вага власного капіталу значно скоротилася за рахунок зростання поточних зобов'язань з 41,9 % до 51,8%. На тлі загального скорочення обсягів господарської діяльності сільськогосподарських підприємств темп зростання поточних зобов'язань перевищив темп зростання власного капіталу. Підприємства промисловості, навпаки, наростили обсяги господарської діяльності, збільшивши обсяг фінансових ресурсів з 1 585,5 млрд. грн. у 2014 р. до 2 507,0 млрд. грн. у 2016 р. При цьому обсяг власного капіталу скоротився на 13%, до 499,9 млрд. грн., а обсяг поточних зобов'язань зріс на 118% і становив 1 500,5 млрд. грн. у 2016 р., що призвело до скорочення частки власного капіталу з 36,5% у 2014 р. до 19,9%, та зростання частки поточних зобов'язань із 43,4% у 2014 р. до 59,9% у 2016 р.

Висновки з цього дослідження. Відповідно до поставленої мети, у статті проведено аналіз формування фінансових ресурсів підприємств України за видами економічної діяльності.

У результаті дослідження теоретичних засад формування фінансових ресурсів підприємств визначено, що фінансові ресурси підприємств формують власні і залучені кошти.

Оцінка джерел фінансування ресурсів підприємств в Україні дала змогу виявити, що протягом 2012–2016 рр. у структурі фінансових ресурсів переважали поточні зобов'язання і забезпечення (близько 50%), третина припадає на власний капітал, але його частка має тенденцію до скорочення.

Аналіз структури фінансових ресурсів підприємств України за видами економічної діяльності показав, що у сільському, лісовому та рибному господарстві і промисловості до 2014 р. переважав власний капітал, з 2016 р. підприємства почали залучати більше поточних зобов'язань, які стали домінуючою часткою у структурі фінансових ресурсів. У будівництві і торгівлі поточні зобов'язання і забезпечення також переважали над власними коштами протягом 2012–2014 рр.

Для раціонального формування та використання фінансових ресурсів доцільно врахувати такі рекомендації [6, с. 80]:

– у тактичному аспекті: притримуватися необхідного рівня платоспроможності та ліквідності для покриття поточних зобов'язань, економного використання фінансових ресурсів, ведення контролю над виробництвом та збутом для підвищення рівня рентабельності;

– у стратегічному аспекті: вибір оптимальної структури власних та позичкових коштів для підтримки платоспроможності у довгостроковому періоді.

Подальші дослідження цієї теми можуть бути спрямовані на оцінку ефективності використання фінансових ресурсів підприємств за видами економічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : [навч. курс] / І.О. Бланк – К. : Ніка-Центр, Ельга, 2006. – 528 с.

2. Близнюк О.П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Економічні науки. – 2012. – Т. 15. – № 2. – С. 52–58.

3. Домбровська С.О. Тенденції системи формування фінансових ресурсів підприємств України та шляхи її вдосконалення / С.О. Домбровська // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка, політологія, історія. – 2015. – № 2(222). – С. 42–54.

4. Ксьондз С.М. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств / С.М. Ксьондз, О.В. Сапригіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/105.pdf.

5. Леось О. Механізми формування фінансових ресурсів підприємств / О. Леось, І. Коваль // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2013. – Вип. 1(16). – С. 119–126.

6. Малій О.Г. Фінансові ресурси підприємств та джерела їх формування: теоретичні аспекти / О.Г. Малій // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 2. – С. 71–74.

7. Петрикіна О.В. Методи формування фінансових ресурсів підприємства / О.В. Петрикіна, В.І. Матвійчук // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону : збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції : у 2-х т. Т. 2. – Красноармійськ : КІІ ДонНТУ, 2011. – С. 112–115.

8. Розвиток підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

9. Рубаха М.В. Методи мобілізації фінансових ресурсів суб'єктами господарювання на фінансовому ринку України / М.В. Рубаха // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7. – Т. 1. – С. 122–130.

10. Ткаченко І.П. Фінансові ресурси підприємств: управління ефективністю формування та використання / І.П. Ткаченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 19. – С. 46–52.

11. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [та ін.] ; за ред. А.М. Поддєрьогіна ; 7-е вид. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.

УДК 336.15

Вплив інструментів бюджетного вирівнювання доходної бази місцевих бюджетів на стан обласного бюджету Чернівецької області

Грубляк О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Попівчук Р.Ю.
магістр
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті здійснено оцінку трансфертів як інструменту бюджетного вирівнювання територій. Досліджено залежність доходів обласного бюджету Чернівецької області від трансфертних надходжень за допомогою методу фінансових коефіцієнтів протягом 2014-2016 років. Проаналізовано ефективність від здійснення бюджетного вирівнювання в умовах децентралізації.

Ключові слова: бюджетне вирівнювання, міжбюджетні відносини, місцеві бюджети, доходи бюджету, міжбюджетні трансферти, базова дотація, субвенції.

Грубляк О.М., Попивчук Р.Ю. ВЛИЯНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЮДЖЕТНОГО ВЫРАВНИВАНИЯ ДОХОДНОЙ БАЗЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ НА СОСТОЯНИЕ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ

В статье осуществлена оценка трансфертов как инструмента бюджетного выравнивания территорий. Исследована зависимость доходов областного бюджета Черновицкой области от трансфертных поступлений с помощью метода финансовых коэффициентов в течение 2014-2016 годов. Проанализирована эффективность от осуществления бюджетного выравнивания в условиях децентрализации.

Ключевые слова: бюджетное выравнивание, межбюджетные отношения, местные бюджеты, доходы бюджета, межбюджетные трансферты, базовая дотация, субвенции.

Grublyak O.M., Popivchuk R.Y. INFLUENCE OF INSTRUMENTS OF BUDGET EQUALIZATION OF INCOME BASE OF LOCAL BUDGETS ON STATUS OF REGIONAL BUDGET OF CHERNOVITSK REGION

The article assesses transfers as a tool for budgetary equalization of territories. The dependence of revenues of the regional budget of Chernivtsi region on transferable income using the method of financial coefficients during 2014-2016 years is investigated. The efficiency of implementation of budget equalization in conditions of decentralization is analyzed.

Keywords: fiscal equalisation, inter-budget relations, local budgets, fiscal revenues, inter-budget transfers, basic subsidy, grant-in-aid.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Удосконалення процесів формування доходів місцевих бюджетів сприятиме підвищенню рівня їх фінансової забезпеченості. Для цього, в першу чергу, необхідно запровадити систему фінансового вирівнювання та систему трансфертів, що ґрунтуються на прозорій правовій основі та об'єктивних критеріях.

В Україні наявна значна диференціація в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів, значні диспропорції в рівні податкоспроможності окремих територій. А через механізми бюджетного вирівнювання вирішується питання ефективності розподілення бюджетних коштів між регіонами. Тому від результативності його здійснення залежить соціальний захист населення, економічний розвиток територій. Саме тому дана тема дослідження є надзвичайно актуальною. Окремі аспекти та інструменти бюджетного вирівнювання потребують поглибленого вивчення як теоретичних аспектів здійснення, так і його реалізації на практиці, особливо в умовах реформування місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти бюджетного вирівнювання в умовах децентралізацій висвітлено у наукових працях: Н.В. Шибаєвої, Т.О. Бабан [2], Я.Г. Сорговицької [5], та інших авторів.

Але, незважаючи на численні дослідження в цій сфері, проблема збільшення власних

© Грубляк О.М., Попівчук Р.Ю.

ресурсів та підвищення рівня самодостатності місцевих бюджетів за допомогою ефективної системи бюджетного вирівнювання так і залишається не вирішеною.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження ефективності практичної реалізації бюджетного вирівнювання, на прикладі оцінки інструментів та особливостей формування дохідної бази обласного бюджету Чернівецької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність органів місцевої влади щодо соціально-економічних процесів можлива лише за умови достатнього обсягу фінансових ресурсів. Основною складовою частиною місцевих фінансів є місцеві бюджети, в них зосереджено понад 80% усіх фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні місцевого самоврядування.

Система бюджетного вирівнювання визначає взаємодію між державним та регіональними бюджетами, яка дозволяє будь-кому із громадян держави отримувати певний рівень суспільних послуг незалежно від того на якій території він проживає. Інструментами, через які реалізовується горизонтальне бюджетне вирівнювання в Україні є міжбюджетні трансферти.

За Бюджетним кодексом України [1], міжбюджетні трансферти – це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого.

На сучасному етапі розвитку бюджетної системи відбувається реформа міжбюджетних відносин, прийняття відповідних зміни до бюджетного та податкового законодавства, змінюються та вдосконалюються механізми бюджетного вирівнювання. Запроваджено новий механізм бюджетного регулювання – систему тотального збалансування усіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя [2, 120].

Так, основними інструментами в трансфертному вирівнюванні з 2015 року є базова та реверсна дотації, а також субвенції. Дотації вирівнювання більше немає, хоча, за своєю суттю ці міжбюджетні трансферти не дуже то й змінились [3].

Оцінимо вплив міжбюджетних трансфертів як інструментів бюджетного вирівнювання на механізм формування обласного бюджету Чернівецької області за останні роки. Аналіз здійснимо шляхом порівняння надходжень від офіційних трансфертів та суми інших надходжень (рис. 1). Таким чином, ми дослідимо ступінь залежності бюджету від офіційних трансфертів.

В першу чергу, за даними рис. 1 можемо зробити висновок, що обсяг доходів обласного бюджету Чернівецької області зростав протягом останніх трьох років, так у 2016 році надходження до загального фонду зросли на чверть. В першу чергу, таке зростання відбулося за рахунок збільшення надходжень від трансфертів.

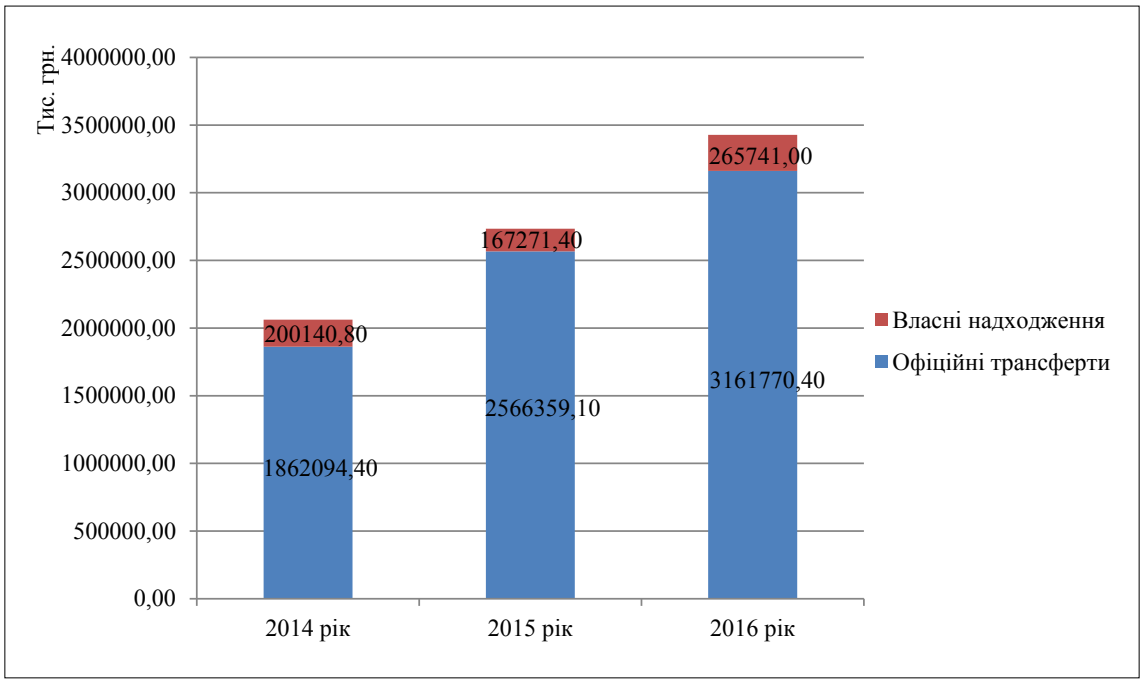


Рис. 1. Склад доходів обласного бюджету Чернівецької області за 2014 – 2016 роки [4]

У 2015 році в порівнянні з 2014 роком надходження від трансфертів зросли на 704264,7 тис. грн., у 2016 році – ще на 595411,3 тис. грн., тобто на 23,2%.

Варто зазначити, що трансферти були і залишаються основною статтею наповнення місцевих бюджетів Чернівецької області та становлять понад 90% від загального обсягу надходжень. Це свідчить про те, що місцеві бюджети є значно залежними від державного бюджету. Збільшення доходів на місцевому рівні не мотивує їх до діяльності, а, навпаки, істотно знижує їхню самостійність та стабільність. Тому для зниження рівня фінансової залежності місцевих бюджетів потрібно забезпечити формування доходів місцевих бюджетів з урахуванням територіальної приналежності податків. У такому разі жителі кожного регіону будуть зацікавлені платити вищі податки з метою отримання якісніших послуг.

Таким чином, бачимо, що міжбюджетні трансферти місцевих бюджетів Чернівецької області в 9 разів перевищують всі інші надходження бюджету. Така ситуація свідчить про високу залежність бюджету від міжбюджетних трансфертів та про потребу залучення нових джерел доходів.

Проаналізуємо питому вагу кожного з виду трансфертів в загальній їх кількості (табл. 1).

За даними, розрахованими в табл. 1 бачимо, що найбільшу частку займають надходження від субвенцій. У 2014 році їх частка складає 70,2% від усього обсягу офіційних трансфертів, у 2015 році та 2016 році ця частка збільшилася, та коливається в межах 94-95%. Частка інших статей надходжень від офіційних трансфертів є незначною, вони становлять в межах 3%.

З 2015 року місцевому бюджету надаються такі нові види субвенцій:

1. Освітня субвенція в 2015 році надійшла до обласного бюджету Чернівецької області в сумі 158169 тис. грн., у 2016 році зменшилася на 13830,8 тис. грн.

2. Медична субвенція в 2015 році надійшла в сумі 467449 тис. грн., в 2016 році надходження зменшилися на 40059,6 тис. грн.

3. Субвенція на придбання медикаментів для швидкої медичної допомоги у 2015 році склала 2468,9 тис. грн., у 2016 році збільшилася на 354,4 тис. грн.

4. Субвенція на придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії у 2015 склала 400,2 тис. грн., у 2016 році – 41,7 тис. грн.

Чим вища частка міжбюджетних трансфертів в дохідній частині місцевих бюджетів, тим більша залежність місцевої влади від центральної системи. Головним критерієм ефективності бюджетного вирівнювання є забезпечення виконання умови бюджетної рівноваги та ефективності виконання бюджетом своїх функцій [5, с. 110]. Для оцінки результативності впливу інструментів бюджетного вирівнювання на обласний бюджет Чернівецької області перш за все необхідно акцентувати увагу на критерії фінансового стану бюджету. Для оцінки залежності доходів місцевих бюджетів від офіційних трансфертів використаємо систему показників (табл. 2).

Таке високе значення показника фінансової залежності свідчить про низьку фінансову самостійність обласного бюджету Чернівецької області протягом 2014 – 2016 років, зазначимо, що він коливається в межах 0,9- 0,94. Відповідно показник фінансової незалежності дуже низький в межах 0,06-0,1.

Коефіцієнт бюджетної результативності трансфертів показує рівень трансфертів на душу населення. Таким чином, на одного жителя у 2014 році надійшло 2046 грн., у 2015 році на 774 грн. більше, у 2016 ще на 661,3 грн. більше (3481,7 грн.).

Коефіцієнт бюджетної результативності регіону характеризує рівень власних доходів бюджету на душу населення, тобто

Таблиця 1

Питома вага статей офіційних трансфертів до їх загального обсягу обласного бюджету Чернівецької області [4], %

Назва статті	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення +,-		
				2015 /2014	2016 / 2015	2016 /2014
Дотації вирівнювання	28,6	-	-	-	-	-
Додаткові дотації	1,2	-	-	-	-	-
Субвенції	70,2	94,1	94,8	23,9	0,7	24,6
Базова дотація	-	3,4	2,5	-	- 0,9	-
Стабілізаційна дотація	-	2,5	2,7	-	0,2	-
Загальна сума	100	100	100	-	-	-

Таблиця 2

Оцінка фінансової залежності обласного бюджету Чернівецької області, [4]

Показник	Методика розрахунку	Рівень показника			Відхилення +,-	
		2014 рік	2015 рік	2016 рік	2015 / 2014	2016 / 2015
Коефіцієнт фінансової залежності	Відношення міжбюджетних трансфертів до доходів місцевого бюджету	0,9	0,94	0,92	0,04	-0,02
Коефіцієнт фінансової незалежності	Відношення власних надходжень до суми міжбюджетних трансфертів	0,1	0,06	0,08	-0,04	0,02
Коефіцієнт бюджетної результативності трансфертів	Відношення суми трансфертів до наявного населення	2046	2820,4	3481,7	774,4	661,3
Коефіцієнт бюджетної результативності регіону	Відношення суми власних доходів до наявного населення	219,9	183,8	292,6	-36,1	108,8
Дані для розрахунку коефіцієнтів						
Міжбюджетні трансферти, тис. грн.		1 862 094,4	2 566 359,1	3 161 770,4	704264,7	595411,3
Власні надходження бюджету, тис. грн.		200 140,8	167 271,4	265 741	32869,4	98469,6
Чисельність населення, осіб		910 000	909 900	908 100	-100	-1800

на скільки обласний бюджет Чернівецької області може самостійно забезпечити своїх громадян та регіон. Таким чином, за даними табл. 2 бачимо, що даний показник на низькому рівні, а саме на 1 жителя розраховано 219,9 грн. – у 2014 році, на 36,1 грн. менше – у 2015 році та на 108,8 грн. більше у 2016 році (292,6 грн.).

Значення даних показників характеризує недостатність власних доходів, якими органи місцевого самоврядування можуть розпоряджатися самостійно згідно з напрямами соціально-економічного розвитку території, і, відповідно, фінансовою залежністю від обсягу трансфертних платежів, які передаються центральною владою на місцевий рівень.

Висновки дослідження. Основними інструментами в бюджетному вирівнюванні є міжбюджетні трансферти. Після 2015 року в бюджетному законодавстві відбулися зміни, зокрема, змінено склад та запроваджено ряд нових трансфертів – реверсну та базову дотації, переглянуто структуру субвенції.

Аналіз співвідношення доходів обласного бюджету Чернівецької області до величини міжбюджетних трансфертів протягом 2014 – 2016 років показав, що міжбюджетні трансферти є основним джерелом фінансування бюджету. Податкові надходження не виконують достатньої фіскальної ролі, неподаткові надходження не мають істотної частки у наповненні місцевих бюджетів.

Офіційні трансферти від органів державного управління, які надаються бюджету у вигляді дотацій і субвенцій, в 9 разів перевищують всі інші надходження бюджету. Така ситуація свідчить про високу залежність бюджету від міжбюджетних трансфертів та необхідність залучення нових джерел доходів.

Значення розрахованих коефіцієнтів свідчить про те, що:

– офіційні трансферти залишаються вагомим джерелом формування доходів місцевих бюджетів;

– власні надходження є занадто малими, щоб відігравати вагому роль у доходах та забезпечити соціальний захист громадян та розвиток регіону.

Таким чином, подальшого дослідження потребує методика реалізації бюджетного вирівнювання таким, щоб місцеві бюджети були зацікавленні у збільшенні частки власних доходів та не залежали від офіційних трансфертів державних органів влади.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

2. Шибаєва Н.В. Складові процесу децентралізації в Україні / Н.В. Шибаєва, Т.О. Бабан // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ,. 2016. – С. 171–220.

3. Про внесення змін до Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів від 23 січня 2015 р. № 12/ Кабінет Міністрів України, Постанова.

4. Офіційний сайт Чернівецької обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bukoda.gov.ua/

5. Сорговицька Я.Г. Теорія і практика функціонування фінансового вирівнювання в Україні / Я.Г. Сорговицька // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 7(3). – С. 107-111.

УДК 336.1:352

Сучасні підходи до забезпечення сталого розвитку територій в Україні

Дем'янюк А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

Досліджено теоретичні засади здійснення сталого розвитку на місцевому рівні в Україні. Розглянуто основні підходи до визначення поняття «сталий розвиток населених пунктів». Проаналізовано сучасні тенденції забезпечення сталого розвитку з урахуванням світової та вітчизняної практики. Визначено проблеми та перспективи забезпечення сталого розвитку територій в умовах трансформаційних перетворень.

Ключові слова: сталий розвиток територій, завдання сталого розвитку територій, економічна сфера, соціальна сфера, екологічна сфера.

Демьянюк А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В УКРАИНЕ

Исследованы теоретические основы осуществления устойчивого развития на местном уровне в Украине. Рассмотрены основные подходы к определению понятия «устойчивое развитие населенных пунктов». Проанализированы современные тенденции обеспечения устойчивого развития с учетом мировой и отечественной практики. Определены проблемы и перспективы обеспечения устойчивого развития территорий в условиях трансформационных преобразований.

Ключевые слова: устойчивое развитие территорий, задачи устойчивого развития территорий, экономическая сфера, социальная сфера, экологическая сфера.

Demianiuk A.V. MODERN APPROACHES TO PROMOTE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN UKRAINE

The theoretical foundations for the implementation of sustainable development at the local level in Ukraine are explored. The main approaches to the definition of the concept of "sustainable development of human settlements" are considered. The modern trends of sustainable development are analyzed taking into account the world and domestic practices. The problems and prospects for ensuring the sustainable development of territories in the conditions of transformational transformations are determined.

Keywords: sustainable development of territories, tasks of sustainable development of territories, economic sphere, social sphere, ecological sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прагматика забезпечення сталого розвитку територій набуває особливої актуальності як в Україні, так і в усьому світі. Проблеми, що стосуються сталого розвитку, посідають важливе місце у діяльності міжнародних організацій, є предметом розгляду урядових і міжурядових програм, досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення сталого розвитку територій досліджується у працях таких науковців, як І.М. Вахович, М.В. Гончаренко, Л.О. Коваленко, Б.Є. Патон, І.В. Ропотан, О.Є. Табалов та ін. Вивчення теоретичних положень й аналіз проблем практики забезпечення сталого розвитку здійснювали зарубіжні дослідники, зокрема: А.А. Лейзерович, Р.В. Кейтс, Т.М. Перріс, Дж.М. Хулс. Однак з урахуванням трансформаційних процесів державотворення в Україні дослідження проблем забезпечення сталого розвитку територій є актуальним та своєчасним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Потребують подальшого дослідження проблеми, що базуються на діалектичному методі наукового пізнання і системному підході до вивчення питань забезпечення сталого розвитку територій в Україні з використанням методів наукових абстракцій та аналогій, аналізу та синтезу для вивчення практики й проблематики функціонування територій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета роботи полягає у дослідженні сучасних підходів до забезпечення сталого розвитку територій, визначенні його цілей, завдань, тенденцій, проблем та перспектив здійснення в контексті трансформаційних перетворень у державі.

© Дем'янюк А.В.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення сталого розвитку на місцевому рівні в умовах реконструкції бюджетних відносин в Україні передбачає здійснення стратегії соціально-економічного розвитку територій з урахуванням екологічних ризиків для їх збалансованого розвитку та задоволення суспільних потреб місцевого населення. Вирішення триєдиної проблеми економічного, соціального й екологічного характеру забезпечує комплексну реалізацію стратегії розвитку територій.

У світовій практиці нормативно-правове регулювання сталого розвитку на місцевому рівні ґрунтується на розроблених матеріалах Організації Об'єднаних Націй, що, зокрема, містять: Декларацію «Про екологічний та економічний розвиток» (червень 1992 р.) [1], що включає Місцевий порядок денний XXI ст. із визначенням дій, спрямованих на забезпечення сталого розвитку територій; резолюцію щодо відродження та сталого розвитку територій, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи в 1986 р. (листопад 2007 р.) [6]; глобальну програму з ліквідації бідності до 2030 р. та забезпечення сталого майбутнього (вересень 2015 р.) [5], у тому числі передбачаючи відкритість, безпеку, життєстійкість й екологічну стійкість міст і населених пунктів. Також у 1992 р. було створено Комісію ООН зі сталого розвитку, котра функціонує до теперішнього часу та здійснює регулювання діяльності у сфері забезпечення сталого розвитку на світовому, загальнодержавному та місцевому рівнях.

В Україні забезпечення сталого розвитку територій регламентується (рис. 1) Законом України «Про основи містобудування» від 16 листопада 1992 р., зі змінами і доповненнями [3], Постановою Верховної Ради України «Про концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24 грудня 1999 р. [4], Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.» від 6 серпня 2014 р. [2].



Рис. 1. Основні підходи до визначення поняття «сталий розвиток населених пунктів»

Доцільно зазначити, що в Україні, відповідно до цілей сталого розвитку на 2016–2030 рр. [8], однією з них визначено забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів та передбачено виконання визначених завдань, що відображені на рис. 2.

Важливим для досягнення цілей сталого розвитку щодо забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів є поступове виконання коротко- та середньострокових завдань. Сформовані новітні завдання щодо сталого розвитку територій передбачають модернізацію управлінських рішень як у сфері економічного зростання, так і соціальної справедливості та раціонального природокористування для поєднання вищезазначених факторів задля досягнення стратегічних цілей розвитку цих територій. Неодмінними умовами для досягнення встановлених цілей є наявність системи ефективного менеджменту на місцевому рівні, викорінення корупції, суспільна підтримка шляхом участі населення у прийнятті рішень та здійсненні контролю їх виконання [8].

Сучасні трансформаційні процеси в державі зумовлюють нагальну необхідність формування управлінських стратегій з ураху-



Рис. 2. Завдання щодо забезпечення сталого розвитку територій

ванням концепції сталого розвитку на основі моделі збалансування економічної, екологічної та соціальної сфер задля підвищення якості життя громадян та забезпечення соціально-економічного розвитку територій. У широкому розумінні це представляється досягненням потрійного ефекту розвитку щодо економічної (стан регіональної економіки, фінансово-інвестиційний потенціал), соціальної (забезпечення бюджетних видатків соціального спрямування, демографічний стан) та екологічної (збереження біосфери на засадах функціонування «зеленої економіки», «зеленої енергетики», «чистого виробництва») сфер життєдіяльності суспільства в межах окремої території.

Забезпечення розвитку територій донедавна базувалося на централізованому підході з обмеженням місцевої ініціативи, що виявилося неефективним і спричинило зростання розривів у соціально-економічному розвитку територій. Таким чином, головними факторами негативного впливу на розвиток територій визначено [7, с. 121]:

– уповільнення розвитку промислово-виробничого сектору або його відсутність унаслідок банкрутства підприємств, відсутності ринків збуту продукції, неадаптованості до сучасних вимог ринкової економіки;

– демографічну кризу, що виявляється у зростанні питомої ваги населення пенсійного віку через низьку народжуваність та еміграцію працездатного населення; зменшення кількості сільського населення та внаслідок цього уповільнення розвитку сільськогосподарської галузі;

– відсутність ефективної соціальної політики, спрямованої на забезпечення проголошених соціальних стандартів і розвиток людського капіталу;

– неузгодженість комплексної політики розвитку територій у контексті охоплення всіх сфер життєдіяльності на місцевому рівні, що призводить до неефективного використання ресурсів, протиріч та невиконання запланованих результатів соціально-економічного розвитку територій;

– нестачу кваліфікованих кадрів у сфері розроблення й упровадження стратегій соціально-економічного розвитку територій, недостатній розвиток суспільних інститутів, що спроможні впливати на розвиток цих територій.

Важливо зазначити, що досягнення завдань сталого розвитку територій у контексті його фінансового забезпечення передбачає реалізацію ефективної бюджетно-фінансової та податкової політики, збалансування бюджетних потоків між усіма рівнями бюджетної системи для встановлення відповідності джерел доходів і напрямів здійснення видатків із бюджетів, розвиток державно-приватного партнерства на основі економічного стимулювання підприємницької діяльності для соціально-економічного розвитку територій.

Висновки з цього дослідження. Отже, забезпечення сталого розвитку територій передбачає узгодженість розроблених планів розвитку економічної, екологічної та соціальної сфер життєдіяльності на місцевому рівні на основі збалансування повноважень і відповідальності місцевих органів влади для стимулювання ефективного використання потенціалу цих територій. У перспективі реалізація зазначених заходів сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності територій, розвитку людських ресурсів та ресурсного потенціалу територій, забезпеченню міжрегіонального співробітництва, створенню умов для розроблення і здійснення стратегії соціально-економічного розвитку територій. Обґрунтовані розроблення та якість виконання стратегій розвитку територій, що розробляються на довгострокову перспективу, відіграватимуть фундаментальну роль їх сталого розвитку в контексті визначених стратегічних пріоритетів на місцевому рівні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/995_455.

2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 385-2014-п.

3. Закон України «Про основи містобудування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2780-12.

4. Концепція сталого розвитку населених пунктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359-14.

5. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН A/70/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/ 16750670/A_70_1%20.pdf?subportal=main.

6. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН, яка проголошує «десятиліття відродження і сталого розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/2205-2007-11-19-19-04-21-oon-progoloshue-desyatilittya.

7. Стратегія і тактика удосконалення політики сталого розвитку України в контексті євроінтеграційних процесів : [колект. Монографія] : у 2-х т. / За заг. ред. к. е. н., професора Л.О. Коваленко. – Ніжин : Орхідея, 2015. – 340 с.

8. Цілі сталого розвитку 2016–2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku.

УДК 336.647: 338.47

Управління платоспроможністю та ліквідністю підприємств сфери інформації та телекомунікації та формування системи їх забезпечення

Дудчик О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент
Університету митної справи та фінансів

Грушко Т.І.
магістр
Університету митної справи та фінансів

У статті наведено порівняння сутності категорій «ліквідність» та «платоспроможність» підприємства, визначено їх особливості та відмінні риси. Проаналізовано фінансові результати діяльності, ліквідність та платоспроможність підприємств галузі інформації та телекомунікації та здійснено співставлення їх із показниками підприємств України. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств.

Ключові слова: управління ліквідністю та платоспроможністю, фінансові результати діяльності підприємств, рентабельність, коефіцієнти ліквідності та платоспроможності, сфера інформації та телекомунікації.

Дудчик О.Ю., Грушко Т.И. УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ И ЛИКВИДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье приведено сравнение сущности категорий «ликвидность» и «платежеспособность» предприятия, определены их особенности и отличительные черты. Проанализированы финансовые результаты деятельности, ликвидность и платежеспособность предприятий сферы информации и телекоммуникации и осуществлено их сопоставление с показателями предприятий Украины. Предложены меры по повышению эффективности управления ликвидностью и платежеспособностью предприятий.

Ключевые слова: управление ликвидностью и платежеспособностью, финансовые результаты деятельности предприятий, рентабельность, коэффициенты ликвидности и платежеспособности, сфера информации и связи.

Dudchik O.Yu., Grushko T.I. SOLVENCY AND LIQUIDITY MANAGEMENT OF INFORMATION AND TELECOMMUNICATIONS ENTERPRISES AND THE FORMATION OF SUPPORT SYSTEM

In the article the comparison of the essence of the categories “liquidity” and “solvency” of the enterprise, their features and distinctive features are determined. The financial results of activity, liquidity and solvency of enterprises of the information and telecommunication industry are analyzed and compared with the indicators of Ukrainian enterprises. Proposed measures to improve the efficiency of liquidity management and solvency of enterprises.

Keywords: liquidity and solvency management, financial results of enterprises activity, profitability, liquidity and solvency ratios, information and telecommunication sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічна криза останніх років здійснила негативний вплив на фінансовий стан і ефективність діяльності підприємств. На жаль, більшість українських підприємств не можна вважати стабільними та такими, що мають стійкий фінансовий стан, оскільки більшість із них зазнала суттєвих збитків і опинилася на межі банкрутства.

Сфера зв’язку та провідних телекомунікаційних ринків є однією з пріоритетних і важливих сфер економіки України, привабливою як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Вона створює інноваційний складник в соціально-економічному розвитку держави, демонструючи впродовж десятиліть стійку динаміку росту. Результатом формування і реалізації фінансової політики підприємства сфери телекомунікацій має бути його стабільний фінансовий стан, здатність розвиватися у перспективі. Одними з головних критеріїв цього виступають платоспроможність і ліквідність, які визначають здатність розрахуватися за своїми зобов’язаннями в поточному і майбутніх періодах. Платоспроможність і ліквідність разом з іншими обліково-аналітичними показниками як безпосередньо фінансової звітності, так і розрахованими з використанням її даних формують основні інформаційні потоки, що впливають на прийняття управлінських рішень та на їх ефективність.

© Дудчик О.Ю., Грушко Т.І.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку сфери телекомунікацій значну уваги приділили І. Бержанір, І. Олександренко, С. Усик та ін. Значний внесок у розроблення методичних аспектів фінансової звітності, формування обліково-аналітичної інформації, її аналізу, у тому числі ліквідності та платоспроможності підприємств, зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: М. Білик, І. Бланк, Г. Голубнича, В. Забродський, Г. Купалова, В. Ковальов, М. Коробов, Л. Лахтіонова, Є. Мних, В. Палій, М. Родіонова, Г. Савицька, А. Шеремет та ін.

Дослідження сфери телекомунікацій та вивчення наукових праць засвідчують, що існують потреби якісного аналізу показників ліквідності і платоспроможності підприємства для оцінки становища компанії на ринку та прийняття менеджментом необхідних рішень для підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Результати аналізу ліквідності компанії становлять інтерес не тільки для її функціональних підрозділів, передусім вони цікаві контрагентам, таким як постачальники, кредитори, інвестори, особливо у перспективних сферах, однією з яких є телекомунікаційна.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів управління платоспроможністю та ліквідністю підприємств галузі зв'язку та телекомунікації в сучасних умовах та співставленні їх із показниками підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття платоспроможності та ліквідності є взаємопов'язаними, але мають різний зміст. Розглянувши підходи до визначення поняття «платоспроможність» різними авторами, можна зробити висновок, що їх об'єднує однакове розуміння платоспроможності з позиції наявності грошових коштів. Тобто під платоспроможністю слід розуміти здатність підприємства вчасно і в достатніх обсягах розраховуватися за власними зобов'язаннями. Якщо показники платоспроможності підприємства знаходяться на досить високому рівні, можна говорити про те, що воно є фінансово стійким, тобто у нього низька ймовірність збанкрутувати. Щодо поняття «ліквідність», то його розуміють як спроможність підприємства швидко реалізовувати активи й одержувати платіжні засоби для сплати своїх зобов'язань, тобто це співвідношення величини ліквідних активів і поточної заборгованості. У вузькому розумінні ліквідність – це здатність активів швидко перетворюватися на гроші.

Доречно відзначити, що існують основні відмінності між ліквідністю і платоспроможністю, які полягають у такому:

– платоспроможність підприємства характеризується наявністю поточних активів, а ліквідність підприємства визначається їх розміром та складом;

– платоспроможність підприємства визначається відношенням високоліквідних активів до найбільш термінових зобов'язань, а ліквідність – усіх поточних активів та їх груп до поточних зобов'язань;

– платоспроможність характеризує поточний стан підприємства, а ліквідність визначає також і перспективи його розвитку [1].

Оцінка рівня ліквідності та платоспроможності є основою для прогнозування можливостей підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання [2].

На фінансовий стан підприємства, його ліквідність та платоспроможність мають вплив результати фінансової діяльності. У табл. 1 представлені результати діяльності підприємств України за 2014–2016 рр.

Чистий дохід підприємств України від реалізації продукції, товарів і послуг за 2014–2016 рр. збільшився на 1 375 235 млн. грн., або на 28,3%. Але таке зростання можна пояснити не збільшенням обсягів виробництва та реалізації, а інфляційними процесами, які призвели до значного зростання цін. Так, за даними Міністерства фінансів індекс інфляції у 2014 р. становив 124,9%, у 2015 р. – 143,3%, у 2016 р. – 112,4%. У сфері зв'язку та телекомунікації індекс інфляції становив відповідно 102,3%, 114,2% та 102,1% [4].

Позитивним явищем є те, що темп приросту чистого доходу від реалізації випереджає темп приросту собівартості реалізованої продукції, товарів, послуг. Так, за період 2014–2016 рр. собівартість збільшилася на 1 003 411 млн. грн., або на 24,3%. У 2014–2015 рр. підприємства України отримали чистий фінансовий результат – збиток, а в 2016 р. – прибуток у розмірі 29 705 млн. грн. При цьому спостерігається зменшення збитків у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 216 551 млн. грн., або на 36,7%, а в 2016 р. – зростання фінансових результатів діяльності підприємств на 403 221 млн. грн., або на 108%, і, як наслідок, забезпечення прибуткової діяльності.

Порівняння тенденцій основних фінансових результатів діяльності підприємств України та галузі інформації та телекомунікації у 2014–2016 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Основні показники фінансових результатів діяльності підприємств України за 2014–2016 рр., млн. грн.

Найменування	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення (+,-) 2016 від		Темп приросту,% 2016 до	
				2014	2015	2014	2015
Чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг	4851348	5164124	6226583	1375235	1062459	28,3	20,6
Собівартість реалізо-ваної продукції, товарів та послуг	4134612	4221256	5138023	1003411	916767	24,3	21,7
Чистий фінансовий результат	-590067	-373516	29705	619772	403221	105,0	108,0

Джерело: складено авторами за даними [3]

Таблиця 2

Основні показники фінансових результатів діяльності підприємств галузі інформації та телекомунікації за 2014–2016 рр., млн. грн.

Найменування	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення (+,-) 2016р. від		Темп приросту,% 2016р. до	
				2014	2015	2014	2015
Чистий дохід від реалізації товарів та послуг	84251	100651	117243	32992	16592	39,2	16,5
Собівартість реалізованих товарів та послуг	59973	68593	79766	19793	11173	33,0	16,3
Фінансовий результат до оподаткування	-15374	-10167	4198	19572	14365	-127,3	-141,3
Чистий фінансовий результат	-17231	-12590	1751	18982	14341	-110,2	-113,9
Рентабельність операційної діяльності, %	-1,6	-0,5	8,5	10,1	8,0	-	-

Джерело: складено авторами за даними [3]

Динаміка показників діяльності галузі інформації та телекомунікації подібна до загальної тенденції по підприємствах України. Так, за 2014–2016 рр. чистий дохід від реалізації товарів та послуг підприємств галузі інформації та телекомунікації збільшився на 32 992 млн. грн., або на 39,2%, а собівартість реалізованих товарів та послуг за цей час зросла на 33,0%. У 2014–2015 рр. підприємства галузі інформації та телекомунікації отримали збиток від операційної діяльності та від'ємний чистий фінансовий результат. У 2016 р. підприємства галузі отримали чистий прибуток у розмірі 1 751 млн. грн., рентабельність операційної діяльності становила 8,5%.

Розрахунок динаміки відносних показників платоспроможності та ліквідності підприємств України і галузі інформації та телекомунікації в 2014–2016 рр. наведено в табл. 3. У статті для аналізу використовується метод фінансових показників, розрахованих за методиками [5, с. 102; 6], нормативні значення коефіцієнтів – за [7; 8].

Розраховані показники оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємств України та окремо підприємств галузі інформації та телекомунікації показали, що більшість із них під час порівняння мають однаковий характер динаміки. Так, коефіцієнт абсолютної ліквідності (нормативне значення від 0,2 до 0,3) протягом досліджуваних років зменшувався: по підприємствах України на 0,02 та в 2016 р. становив 0,06 (протягом періоду не відповідає нормативному значенню), а по галузі – на 0,07 та в 2016 р. становив 0,16 (протягом 2014–2015 рр. мав значення у межах норми, у 2016 р. – ні). Основною причиною такої динаміки показника є збільшення поточних зобов'язань більшими темпами, ніж грошових коштів підприємств.

Коефіцієнт термінової ліквідності підприємств України (нормативне значення 0,7–0,8)

Таблиця 3

Показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств України та підприємств галузі інформації та телекомунікації за 2014–2016 рр.

Найменування	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення (+,-) 2016р. від	
				2014	2015
Підприємства України					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,07	0,06	-0,02	-0,02
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,70	0,69	0,73	0,03	0,05
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,04	1,00	0,99	-0,05	-0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,83	0,79	0,81	-0,02	0,02
Коефіцієнт ліквідності запасів	0,21	0,21	0,18	-0,03	-0,03
Підприємства галузі інформації та телекомунікації					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,23	0,21	0,16	-0,07	-0,05
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,61	0,64	0,72	0,11	0,08
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,75	0,80	0,86	0,11	0,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,69	0,75	0,81	0,12	0,06
Коефіцієнт ліквідності запасів	0,06	0,05	0,05	-0,02	0,00

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

за 2014–2016 рр. збільшився на 0,03, на кінець 2016 р. становив 0,73 та був у межах норми. По підприємствах галузі інформації та телекомунікації також за досліджувані роки присутня позитивня тенденція: показник збільшився на 0,11 та на кінець 2016 р. становив 0,72, також знаходячись у межах норми. Значення та тенденція показника по Україні та галузі є позитивними і вказує на підвищення можливостей підприємств до погашення своїх зобов'язань за рахунок готівки та очікуваних надходжень від дебіторів.

Коефіцієнт загальної ліквідності підприємств України в 2014–2016 рр. зменшився на 0,05 та в 2016 р. становив 0,99, що нижче нормативного значення, яке становить 2,0–2,5. Отже, за досліджуваний період відзначимо негативну динаміку зменшення рівня покриття поточними активами поточних зобов'язань підприємств України. По підприємствах галузі цей показник має позитивну динаміку, але значення 0,86 у 2016 р. нижче нормативного, що вказує на високий фінансовий ризик, оскільки для підприємств готівкові кошти важливіші, ніж прибуток.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (рекомендоване значення 0,8–1,0) по підприємствах України протягом 2014–2016 рр. зменшується, але його значення є достатнім та відповідає нормативному. По підприємствах галузі інформації та телекомунікації цей показник має позитивну тенденцію до зростання та досягнення нормативного рівня у 2016 р., що вказує на збільшення можливостей підприємств до погашення поточних зобов'язань та забезпечень за рахунок очікуваних надходжень від дебіторів.

Коефіцієнт ліквідності запасів має негативну динаміку до зменшення протягом досліджуваного періоду: по підприємствах України в 2016 р. його значення становило 0,18, що на 0,03 менше, ніж у 2014 р., а по підприємствах галузі в 2016 р. становило 0,05. Отже, протягом 2014–2016 рр. зменшився рівень покриття матеріальними цінностями поточних зобов'язань підприємства, що було спричинено значним збільшенням останніх.

Таким чином, проведений аналіз основних показників оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств України та окремо підприємств галузі інформації та телекомунікації у 2014–2016 рр. показав, що у досліджуваних роках різко зросла поточна кредиторська заборгованість, що негативно вплинуло на динаміку більшості показників. Але відзначимо позитивну тенденцію показників підприємств галузі порівняно з даними по Україні – рівень ліквідності та платоспроможності підприємств зростає.

Важливим етапом є оцінка показників поточної платоспроможності підприємств України та галузі інформації та телекомунікації у 2014–2016 рр. (табл. 4).

Маневреність власних оборотних коштів – показник, що показує частку власних оборотних коштів, які інвестовано в оборотні засоби. У 2016 р. його значення по Україні становило -4,77 та за 2014–2016 рр. зменшилося на 6,8. Зменшення показника та його від'ємне значення є негативною динамікою, яка спостері-

Таблиця 4

Показники оцінки поточної платоспроможності підприємств України та галузі інформації та телекомунікації за 2014–2016 рр.

Найменування	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення (+,-) 2016р. від	
				2014	2015
Україна					
Маневреність власних оборотних коштів	2,02	-92,81	-4,77	-6,8	88,0
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,04	0,00	-0,01	-0,05	-0,01
Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,90	1,96	1,71	-0,19	-0,25
Підприємства галузі інформації та телекомунікації					
Маневреність власних оборотних коштів	1,40	-1,15	-1,26	-2,7	-0,1
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,22	-0,23	-0,15	-0,36	0,08
Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,56	2,71	1,68	0,12	-1,03

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

гається і за показниками підприємств галузі інформації та телекомунікації: у 2016 р. значення показника становило -1,26.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами в 2016 р. по підприємствах України становив -0,013 та протягом досліджуваного періоду зменшився на -0,05, по підприємствах галузі також зменшився і має у 2016 р. значення -0,15. Нормативне значення показника повинно бути більше 0,5 та у 2014–2016 рр. повністю не виконується як по підприємствах України, так і по підприємствах галузі.

Коефіцієнт загальної платоспроможності по підприємствах України протягом досліджуваного періоду зменшувався, а по підприємствах галузі – зростав: у 2016 р. становив 1,68, що є досить високим значенням.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведений аналіз основних показників оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств України та, зокрема, підприємств галузі інформації та телекомунікації у 2014–2016 рр. показав, що підприємства мають проблеми з наявністю власного оборотного капіталу та швидкореалізовуваних ліквідних активів, стан платоспроможності не можна назвати задовільним через наявність великого обсягу поточної кредиторської заборгованості.

Для підвищення рівня показників ліквідності та платоспроможності підприємств галузі інформації та телекомунікації необхідно впровадити заходи, які сприятимуть збільшенню прибутку, зменшенню вартості матеріальних активів та дебіторської заборгованості, а також оптимізації структури капіталу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Майборода О.Є. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства / О.Є. Майборода, І.П. Косарєва, О.М. Каранда // Молодий вчений. – 2017. – № 3(43). – С. 793–797.

2. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – Київ : Центр учбової літ., 2013. – 504 с.

3. Офіційні дані щодо діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Офіційні дані про індекс інфляції в Україні / Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/.

5. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Ю.М. Тютюнник ; 2-е вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – Ч. 1. – 358 с.

6. Чимшит С.І. Методичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства / С.І. Чимшит, С.В. Іванов, Г.В. Разумова // Економічний простір. – 2014. – № 89. – С. 216–227 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j–pdf/ecpros_2014_89_23.pdf.

7. Юрій Е.О. Діагностика і управління ризиком ліквідності підприємства / Е.О. Юрій, Ю.М. Дмитрук // Кримський економічний вісник. – 2014. – № 1(08). – С. 161–163.

8. Яремик Х.Я. Методичні підходи до оцінки платоспроможності підприємства / Х.Я. Яремик // Ефективна економіка. – 2015.– № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : htpp://www.economy.nayka.com.ua.

УДК 336.14

Міжнародний досвід формування бюджетного потенціалу місцевих фінансів

Дума В.Л.
аспірант кафедри фінансів і економіки природокористування
Національного університету водного господарства
та природокористування

У статті охарактеризовано основні форми побудови бюджетних систем, такі як унітаризм та федералізм. Дано оцінку співвідношення частки доходів та видатків у ВВП країн ЄС та України. Проведено аналіз формування доходів місцевих бюджетів в країнах Центральної та Східної Європи. Надано пропозиції щодо використання їх досвіду для підвищення бюджетного потенціалу місцевих фінансів України.
Ключові слова: унітаризм, федералізм, децентралізація, бюджетний потенціал регіону, місцеві фінанси.

Дума В.Л. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ
В статье охарактеризованы основные формы построения бюджетных систем, такие как унитаризм и федерализм. Дана оценка соотношения доли доходов и расходов в ВВП стран ЕС и Украины. Проведен анализ формирования доходов местных бюджетов в странах Центральной и Восточной Европы. Даны предложения по использованию их опыта для повышения бюджетного потенциала местных финансов Украины.
Ключевые слова: унитаризм, федерализм, децентрализация, бюджетный потенциал региона, местные финансы.

Duma V.L. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF FORMING THE BUDGETARY POTENTIAL OF LOCAL FINANCE
The main forms of budget systems are described: unitarism and federalism. The estimation of the ratio of the share of incomes and expenditures to the GDP of the EU and Ukraine is given. The analysis of the formation of local budget revenues in the countries of Central and Eastern Europe was carried out. Proposals on using their experience to increase the budgetary potential of local finance of Ukraine are presented.
Keywords: unitarism, federalism, decentralization, budget potential of the region, local finance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поглиблення інтеграції України в європейський простір потребує реформування системи державних фінансів згідно з принципами регіональної політики Європейського Союзу. Саме тому цікавим є вивчення світового досвіду формування бюджетного потенціалу регіональних фінансів, (перш за все, в країнах Центральної та Східної Європи).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню проблем формування регіональних фінансів, удосконаленню теоретичних основ побудови місцевих бюджетів присвячені праці О. Барановського, В. Бєсєдіна, О. Василика, З. Варналія, В. Геєця, Т. Єфименко, М. Карліна, М. Козоріз, В. Копилова, Л. Лазебника. В. Опаріна, Л. Тарангул, С. Писаренко, Ф. Ярошенка, І. Чугунова та багатьох інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло робіт, присвячених цій тематиці, проблеми наповнення місцевих бюджетів в умовах децентралізації влади в Україні залишаються невирішеними та потребують подальшого вивчення. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне розглянути питання формування муніципальних бюджетів у розвинених країнах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз практики функціонування місцевих бюджетів у зарубіжних країнах і розробка рекомендацій щодо можливості застосування світового досвіду для підвищення бюджетного потенціалу місцевих фінансів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різні країни мають різні територіально-адміністративні, етнічні, соціальні, історичні умови тощо, які визначають формування взаємовідносин між рівнями влади в бюджетній сфері. Залежно від цих умов кожна країна по-своєму розв'язує питання бюджетного устрою. Загалом в країнах світу існують дві форми організації бюджетних систем, такі як унітаризм та федералізм.

В економічній літературі немає чіткого трактування бюджетного унітаризму та федералізму. Зазвичай бюджетний унітаризм визна-

© Дума В.Л.

чається як форма міжурядових відносин, де активну політику щодо формування місцевих фінансів проводить центральна влада [1, с. 512]. Бюджетна система в унітарних країнах (наприклад Італія, Франція, Україна, Японія), як правило, представлена двома рівнями бюджетів (державний і місцеві бюджети).

Для характеристики бюджетної системи, де на кожному рівні сформовано власний, самостійний і автономний бюджет, а влада діє в межах закріплених повноважень, використовують термін «федералізм». У західних країнах бюджетний федералізм не обмежується територіальним перерозподілом ресурсів у режимі фінансової допомоги. Усі механізми сучасного бюджетного федералізму спрямовані на нарощування фінансового потенціалу регіонів. Украй важливо, що ефективно побудований бюджетний федералізм має саме регулятивний характер, дає змогу оптимально збалансувати необхідні потреби з фінансовими можливостями. [2, с. 85]. Для федеративних країн (наприклад США, Німеччина, Російська Федерація, Канада, Швейцарія) характерною є трирівнева бюджетна система (федеральний (центральний) бюджет, бюджети суб'єктів федерації (бюджети штатів, регіональні бюджети тощо), місцеві бюджети). На відміну від України, в розвинених країнах не використовується таке поняття, як «зведені бюджети адміністративно-територіальних утворень».

Слід зазначити, що унітаризм та федералізм в чистому вигляді зустрічаються досить рідко, переважно бюджетні системи містять ознаки як унітаризму, так і федералізму. Вибираючи форму організації бюджетної системи держави, необхідно керуватися міркуваннями державної доцільності, національних інтересів, суспільної солідарності тощо.

За ознаками регулювання міжбюджетних відносин, співвідношення ролей центральної і місцевої влади А. Буряченко країни Організації економічного співробітництва і розвитку, які відносяться до найбільш розвинених країн світу, поділяє на чотири групи (табл. 1).

Як ми бачимо, значним рівнем самостійності муніципальної влади характеризуються як федеративні, так і унітарні країни. З прийняттям у 1985 році Європейської хартії про місцеве самоврядування, до якої приєднались 47 країн, зокрема Україна, в європейських країнах почався процес децентралізації. Економічна та фінансова децентралізація привела до формування міжурядових фінансових відносин, що поєднують у собі принципи як бюджетного унітаризму, так і бюджетного федералізму. Децентралізація супроводжувалась перерозподілом функцій між органами влади різних рівнів на користь регіональних і місцевих урядів. Як наслідок, на місцях створені компетентні, самодостатні, підконтрольні населенню центри приймання рішень. Крім того, децентралізація передбачає зосередження фінансових ресурсів на рівні органів місцевого самоврядування для фінансування делегованих повноважень.

Використовуючи зарубіжний досвід, оцінити рівень децентралізації в країні О. Яфінович пропонує за допомогою трьох аспектів, таких як децентралізація доходів, видатків; процесуальна та організаційна самостійність [4, с. 94]. Отже, розрахуємо ці показники по країнах Європейського Союзу та в Україні (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що протягом 2012–2015 років в Україні спостерігається тенденція до зниження частки участі місцевих бюджетів як у ВВП, так і у зведеному бюджеті. Так, за чотири роки частка доходів місцевих бюджетів у ВВП зменшилась на 15%, у доходах зведеного бюджету – на 18%; частка видатків місцевих бюджетів у ВВП зменшилась на 11%, у видатках зведеного бюджету – на 9%. Ситуація дещо покращилася в 2016 році, адже відбувається незначне збільшення цих показ-

Таблиця 1

Основні форми побудови бюджетних систем у світі [3, с. 23]

Країни-представники	Характеристика групи
Федеративні держави – Австралія, Канада, США; унітарні – Великобританія та Японія	Значна самостійність регіональної та місцевої влади, що опирається на широкі податкові повноваження.
Країни Північної Європи, а саме Данія, Норвегія, Швеція і Фінляндія	Висока частка участі регіональної та місцевої влади у фінансуванні соціальних витрат.
Федеративні держави Західної Європи, а саме Австрія, Німеччина, Швейцарія	Істотна автономність бюджетів різного рівня разом з розвиненою системою їх взаємодії та співробітництва.
Бельгія, Франція, Греція, Італія, Нідерланди, Португалія, Іспанія	Низький рівень автономності місцевих бюджетів, залежність від центрального бюджету.

Таблиця 2

Частки доходів та видатків бюджетів різних рівнів у ВВП та у зведеному бюджеті [5; 6]

Рік	Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП, %		Частка видатків місцевих бюджетів у ВВП, %		Частка доходів місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету, %		Частка видатків місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету, %	
	Україна	Країни ЄС	Україна	Країни ЄС	Україна	Країни ЄС	Україна	Країни ЄС
2012	7,2	11,8	15,8	11,8	22,6	25,9	44,9	24,0
2013	7,2	11,6	15,0	11,6	23,8	25,4	43,1	23,7
2014	6,4	11,4	14,3	11,3	22,2	25,7	42,7	23,9
2015	6,1	11,6	14,0	11,6	18,5	25,7	40,7	23,9
2016	7,2	в. д.	14,5	в. д.	21,8	в. д.	41,4	в. д.

Примітка: дані по Україні наведені без урахування трансфертів

Таблиця 3

Структура доходів та видатків місцевих бюджетів Польщі у 2014 році, % [7]

Показники	Всього	Зокрема:			
		гміни	міста на правах повіту	повіти	воєводства
Доходи	100	43,5	35,1	12,2	9,1
Видатки	100	43,2	35,4	12,1	9,3

ників. Найбільших змін зазнали показники частки доходів місцевих бюджетів у ВВП країни та у зведеному бюджеті, темп росту становить 118% та 117,8% відповідно. Питома вага витрат зросла значно меншими темпами: 3,6% та 1,7%. При цьому на доходи місцевих бюджетів в 2016 році припадало близько 1/5 частини доходів зведеного бюджету, що дає підстави для висновку про низький рівень децентралізації в країні. В країнах ЄС ці показники протягом останніх років практично не змінювалися. І на доходи місцевих бюджетів в цих країнах в середньому припадає близько четвертини від доходів бюджетної системи. Отже, Україні необхідно збільшувати питому вагу місцевих бюджетів в зведеному бюджеті до середньоєвропейського рівня. Оскільки принципово нових джерел для наповнення місцевих бюджетів практично не існує, вирішити питання збільшення бюджетного потенціалу регіонів можна за рахунок передачі частини доходів державного бюджету до місцевих бюджетів.

Слід відзначити, що в європейських країнах дуже різняться показники частки доходів місцевих бюджетів у ВВП. Так, найбільше перерозподіляється ВВП через місцеві бюджети у Данії (37,5%), Швеції (25,8%), Фінляндії (23%). Польща, Великобританія, Чехія, Угорщина мають значення цього показника в межах 10–15%. А такі країни, як Австрія, Німеччина, Бельгія, Словенія, Іспанія, перерозподіляють через місцеві бюджети від 5% до 10% ВВП. Отже, у всіх трьох групах є абсолютно різні за рівнем розвитку країни [6, с. 51].

Привертає до себе увагу значна диспропорція в Україні між частками доходів місцевих бюджетів у ВВП і в структурі зведеного бюджету та аналогічними частками видатків: протягом досліджуваних років частка доходів в 2 рази була меншою, ніж частка видатків, тоді як в країнах Європейського Союзу ці дані майже одинакові: в середньому частка доходів та видатків місцевих бюджетів у ВВП становить 11,6%; частка доходів у загальному бюджеті – 25,7%, видатків – 23,9%.

Якщо звернутись до досвіду Польщі, яка вдало здійснила реформи з бюджетної децентралізації, то стає очевидним, що на всіх трьох рівнях місцевого самоврядування (воєводства – повіти – гміни) також спостерігається майже повна відповідність у структурі доходів та видатків (табл. 3).

Формуються основні доходи та одночасно фінансуються видатки на рівні гміни. Видатки фінансуються за принципом субсидіарності – наближення послуг до їх безпосереднього споживача. На обласний рівень воєводств переважно спрямовується податок на прибуток підприємств; на рівні повітів доходи формують податки на доходи фізичних осіб, податок на нерухомість та частково податок на прибуток підприємств (додаток).

Слід зазначити, що серед всіх Східних країн Європейського Союзу в Польщі перерозподіля-

ється через місцеві бюджети найбільший розмір ВВП: доходи місцевого уряду становили в 2014 році 12,9–13,7% ВВП, видатки місцевого уряду – 13,2–14,9% ВВП. В Чехії ця цифра дещо менша: 10,9–12,0% ВВП та 11,3–12,3% ВВП, в Румунії – 9,1–9,7% ВВП та 9,0–10,3% ВВП, а в Болгарії вона є найнижчою – 6,7–8,9% ВВП та 6,6–9,0% ВВП відповідно [6].

В 2014 році доходи зведеного бюджету Польщі включали доходи державного бюджету 283,5 млрд. злотих (59,3%) та доходи місцевих бюджетів 194,3 млрд. злотих (40,7%). В доходах місцевих бюджетів 50,7% займали власні доходи, 22,9% – цільові дотації, 26,4% – субвенції.

Наведені дані дають підстави для висновку, що для того, щоб забезпечити своєчасне та якісне фінансування видатків на місцях, Україні необхідно збільшувати питому вагу місцевих бюджетів у зведеному, доводячи її до європейського рівня. На сучасному етапі питання проведення реформи у сфері державних фінансів через децентралізацію бюджетних ресурсів є одним з ключових завдань модернізації економіки України. Але варто зазначити, і досвід розвинених країн переконливо про це свідчить, що самі по собі централізація та децентралізація повноважень та фінансових ресурсів не є запоруками процвітання регіонів, крім того, фактично немає універсальної моделі розподілу доходів і видатків між бюджетами різних рівнів.

Загалом доходи місцевих бюджетів розвинених країн, як і в Україні, складаються із податкових та неподаткових надходжень. Податкові бюджетні надходження, до яких належать доходи від податків, зборів, інших обов'язкових платежів, є базисом бюджетних доходів. Неподаткові доходи відіграють значно меншу роль у складі доходів місцевих бюджетів, ніж податкові. Світовий досвід ілюструє загальну закономірність, згідно з якою формування дохідної бази місцевої влади та місцевого самоврядування загалом визначається рівнем децентралізації влади в країні. Дослідження даних МВФ щодо фіскальної децентралізації приблизно 80 країн за 20 років свідчать про те, що в багатьох країнах збір доходів залишається відносно централізованим. Водночас видатки бюджету мають тенденцію концентрації на більш низьких рівнях влади. Рівень фіскальної децентралізації країн переважно залежить від ступеня їх економічного розвитку, діючих конституційних механізмів, географічного розташування.

Лідерство за найбільшими частками від податкових надходжень у структурі сукупних доходів місцевих бюджетів мають Швеція (63%) та Швейцарія (59%), а також Іспанія, Франція, Італія (більше 55%). Але є країни, у яких ця частка коливається від 10% до 15% (Словаччина, Великобританія). Місцеві податки формують близько 60% прибуткової бази місцевих органів влади у Швеції, 66% – у США, 72% – в Австрії, 46% – у Німеччині та у Швейцарії, 37% – у Великобританії тощо [6].

Як свідчить досвід країн Європи, розподіл джерел надходжень між різними рівнями влади здійснюється таким чином: центральний уряд отримує більшість податків на дохід, регіони – податки з продажу та доходу, а низовий рівень влади покладається на податки на власність.

В Україні частка податкових надходжень в структурі місцевих бюджетів становила в 2016 році 40,1%, а без урахування міжбюджетних трансфертів податковим надходженням належить 86,1%. Частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів значно менша: в 2014 році вона була лише 8%, проте в 2015 році ця частка зросла до 22,4%, а в 2016 році становила вже 28,8%. Це пояснюється тим, що з 2015 року до місцевих податків і зборів віднесено податки на майно, зокрема плату за землю [5, с. 67] Завдяки цьому місцеві податки і збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Але все ж слід зазначити, що суттєвою відмінністю податкової системи України від європейських країн є відсутність повноцінного податку на майно, зокрема податку на нерухомість, відмінну від земельної ділянки, а також податку на розкіш.

Так, в Австрії власники нерухомості площею 500–600 кв. м повинні платити державі близько 10–15 тис. євро в рік. В Європі існують податки, які застосовуються до власників дорогих яхт і приватних літаків. В Угорщині, наприклад, також доопрацьовують податок на майно з метою включення до об'єктів оподаткування коштовних яхт, літаків, вертольотів та дорогих автомобілів. Таким чином, угорська влада, підвищуючи рівень оподаткування для одних сфер економіки, зменшує тиск на інших. При цьому збільшення тиску торкається передусім більш багатих верств населення. Під час придбання нерухомості (квартири або апартаментів) протягом 6 місяців необхідно сплатити разовий податок на придбання нерухомості, так званий угорський податок.

Незважаючи на існування світової практики, українські законодавці занепокоєні тим, що податок на розкіш призведе до відтоку капіталу з країни, а тому впроваджені податки на нерухомість та на дорогі автомобілі навряд

чи стануть вагомим джерелом формування бюджетних ресурсів.

Значною є частка майнових податків і в місцевих бюджетах Франції (близько 20%), Румунії (19%), Латвії (13%), Литви (11%). У США податок на майно становить більше 40% надходжень місцевих бюджетів [11]. Податок на нерухомість у Польщі є найвагомішим джерелом надходжень до бюджетів гмін. Об'єктом оподаткування є землі, будівлі або їх частини, зокрема пов'язані з веденням бізнесу. Податок стягується як із забудованих, так і з незабудованих ділянок (за винятком тих ділянок, що використовуються в сільському та лісовому господарстві). Ставка податку визначається Муніципальною радою з урахуванням верхніх меж ставок, оголошених міністром фінансів, і збільшується кожного року на рівень визначеної Головним управлінням статистики інфляції.

В Болгарії податок на нерухоме майно найнижчий в Європі. Він нараховується з податкової оцінки нерухомого майна та визначається для кожного муніципалітету Муніципальною радою. Для нерухомості, що є основним житлом, податок нараховується зі знижкою 50%. Базою оподаткування є балансова вартість нерухомості, для приватних осіб – ціна нерухомості, що визначається податковою службою. Цікавим є такий досвід: якщо платник вносить податок раз на рік в повному обсязі до 31 березня, то отримує знижку в розмірі 5% [11].

Податки на нерухомість вважаються найбільш ефективними саме на місцевому рівні. Це пов'язано з тим, що під час використання податку на нерухоме майно об'єкт оподаткування легко ідентифікувати, він має територіальну прив'язку, його не можна перемістити в іншу місцевість, як прибуток чи рухоме майно, ухиляючись від сплати податку. Податки на власність не зменшують податкову базу загальнодержавних податків та зборів; для них характерна стабільність надходжень, на відміну від податку на прибуток чи податку на додану вартість. Крім того, податок на майно можна розглядати і як плату за послуги влади для його захисту та утримання.

До негативних рис належить складність в адмініструванні, пов'язана з відсутністю об'єктивних методик оцінки вартості майна та відсутністю прямого зв'язку між вартістю майна та доходами, що отримує його власник.

Запозичення досвіду зарубіжних країн щодо впровадження майнових податків може бути корисним і для України. Проте проблематичним залишається визначення достовірної ринкової вартості об'єктів нерухомості. Сьогодні в Україні базою оподаткування цим місцевим податком є загальна площа об'єкта житлової нерухомості (пункт 266.3 статті 266 Податкового кодексу України). У Німеччині, як і в багатьох інших розвинених країнах світу (США, Франція), базою оподаткування податком на нерухомість (поземельним податком) є не площа об'єкта нерухомості, а вартість цього об'єкта. Такий підхід до визначення бази оподаткування дає змогу врахувати під час оподаткування об'єкта нерухомості його стан, місцезнаходження, інфраструктуру тощо, що позитивно впливає на розмір податкових надходжень до місцевих бюджетів та сприяє забезпеченню соціальної справедливості під час справляння такого податку.

Іншим значущим джерелом наповнення місцевих бюджетів в країнах Європи є прибутковий податок з громадян, який вважається одним із найбільш досконалих видів фіскальних інструментів. Прибутковий податок стягується за прогресивною шкалою. Наприклад, у Франції особи з низьким доходом звільняються від сплати податку, річні доходи від 5 963 євро до 11 896 євро оподатковуються за ставкою 5,5%, а максимальна ставка становить 45%, що стосується річних доходів від 150 000 євро. В Німеччині також діє прогресивна система оподаткування: неоподаткований мінімум доходу на одну людину становить 8,13 тис. євро на рік, а початкова ставка прибуткового податку – 14%. Дохід понад 250,7 тис. євро оподатковується за максимальною ставкою у 45%. Прибутковий податок у Великобританії також побудований на прогресивній шкалі: з 2012 року підвищився рівень неоподаткованого річного доходу з 8,1 тис. до 9,2 тис. фунтів. Гранична ставка прибуткового податку для тих, хто заробляє більше 150 тис. фунтів на рік, була знижена з 50% до 45%.

З 1 січня 2009 року у Польщі введено дві ставки податку з доходів фізичних осіб. Якщо платник податку протягом року отримував дохід у розмірі до 85 528 польських злотих (30 545 дол. США), то повинен сплатити податок у розмірі 18% від доходу. Всі доходи платника податку, які перевищуватимуть вищезгадану суму доходу, оподатковуються за ставкою 32% [11].

В зарубіжних країнах стягнення місцевого прибуткового податку відбувається двома способами: по-перше, місцева влада самостійно встановлює базу та ставки місцевого прибуткового податку, що є досить трудоміст-

ким, по-друге, місцевий прибутковий податок є лише надбавкою до загальнодержавного податку. Недоліком цього податку і в зарубіжних країнах і в Україні є те, що кошти від справляння прибуткового податку формують дохідну частину бюджетів за місцем роботи населення, а не за місцем проживання.

В Україні в структурі доходів місцевих бюджетів податок на доходи фізичних осіб зберігає позицію найвагомішого джерела, незважаючи на те, що частину цього податку (60% по Києву та 25% на іншій території України) в 2016 році було зараховано до Державного бюджету. Попри це, податок на доходи фізичних осіб забезпечив 79,0 млрд. грн., або 46,3% загальних надходжень до місцевих бюджетів. На нашу думку, варто було б віднести цей податок до розряду місцевих, що дало б змогу підвищити стабільність наповнення доходної частини місцевих бюджетів та підвищити величину власного бюджетного потенціалу [5, с. 66].

Відносна слабкість муніципальної податкової бази частково може компенсуватися неподатковими доходами муніципалітетів. Неподаткові надходження в місцевих бюджетах розвинених країнах коливаються в середньому від 10% до 30%. Водночас слід відзначити, що в доходах місцевих бюджетів окремих країн частка їх різноманітна: в Бельгії неподаткові доходи перевищують 30%, у доходах муніципалітетів США частка їх становить близько 27%, Швеції – 15%, Австрії та Великобританії – 14%, а у Франції вони становлять лише 2%. [12, с. 135]. У США джерелами муніципальних неподаткових надходжень є платежі населення за комунальні послуги, внески до фонду соціального страхування службовців, проценти на капітал, штрафи за порушення місцевих законів штату, збори за видачу дозволів на шлюб, за реєстрацію угод щодо нерухомості. У Великобританії головні джерела – це доходи від експлуатації комунального житлового фонду й комунальних служб.

З розвитком ринкової інфраструктури зросли доходи від підприємницької діяльності та власності в неподаткових надходженнях місцевих бюджетів і в більшості постсоціалістичних країн. Обсяг цього виду неподаткових надходжень становить понад 40% у Польщі, Чехії та Словенії, до 20% – у Болгарії, Словаччині, Угорщині та близько 10% – у Латвії та Румунії [4, с. 98]. В Україні зафіксовано один із найнижчих показників цього джерела неподаткових надходжень серед європейських країн, а саме 2,4%.

Натомість більшість неподаткових платежів в Україні мобілізується у вигляді власних надходжень бюджетних установ (67,9%), доходів від адміністративних зборів і платежів та некомерційної господарської діяльності (15,4%) [5, с. 70].

Дослідження процесу формування місцевих бюджетів у зарубіжних країнах доводить, що більшість місцевих органів, як правило, не володіє достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою і соціальною сферою на своєму рівні. Для підтримки регіонів з найслабкішою дохідною базою в міжнародній практиці застосовується система трансфертів і перш за все субсидій.

Частка субсидій в доходах місцевих бюджетів коливається від 23% у США до 40% у Японії. Характеризуючи зарубіжний досвід субсидування, необхідно звернути увагу на такі особливості: по-перше, для здійснення капітальних витрат створюються спеціальні фонди, що фінансуються за рахунок внесків органів влади і через які здійснюється розподіл спеціальних субсидій; по-друге, регіональні уряди не лише виділяють субсидії, але й фінансують проекти органів місцевого самоврядування.

Крім субсидування для фінансування капітальних видатків у зарубіжних країнах використовуються різноманітні позики. Найвищого рівня обсяг місцевих запозичень досягнув у Німеччині (24,9% ВВП), Бельгії (10,9% ВВП) та в Італії (9,5%), а середній показник по країнах ЄС становить більше 5% ВВП [13, с. 95]. Найпоширенішими формами запозичень залишаються облігаційні позики, міжбюджетні позики та кредити фінансово-кредитних установ. У багатьох країнах, зокрема Австрії, Швеції, позики використовуються лише для фінансування капітальних видатків, в інших державах (Великобританія, Данія, Литва) встановлюються обмеження на щорічний обсяг запозичень.

Висновки з цього дослідження. Ознайомившись з досвідом зарубіжних країн, зазначимо, що загальним стратегічним напрямом в Україні повинно стати посилення зацікавленості місцевих органів влади у зростанні ролі власного бюджетного потенціалу під час наповнення місцевих бюджетів.

Для цього необхідно під час зменшення загальної кількості податків, що дасть змогу підвищити ефективність їх адміністрування, розширити перелік місцевих податків. До складу місцевих податків варто віднести податки, надходження від яких були б вагомими та мали постійний характер, як, наприклад, податок на доходи фізичних осіб.

Потрібно впровадити реально діючу систему оподаткування розкоші, яка, окрім того, що сприяла б наповненню бюджету, стала б гарантією соціальної справедливості, громадської злагоди у суспільстві.

Необхідно вдосконалювати законодавчу базу щодо місцевого оподаткування, визначивши порядок обчислення та сплати місцевих податків, можливість відстрочки платежів, використання податкового кредиту. Обсяг місцевих податків має бути безпосередньо пов'язаний з рівнем надання місцевих послуг.

В Україні необхідно також збільшити ставки екологічних податків, посилити контроль за стягненням податків екологічного значення, особливо в регіонах з поганим екологічним становищем, перевантажених важкими галузями виробництва, високою щільністю населення, високим рівнем забруднення природного середовища, високим рівнем професійних та онкологічних захворювань.

Вкрай актуальним для України є пошук альтернативних джерел наповнення місцевих бюджетів через впровадження неподаткових зборів. Під час пошуку резервів збільшення доходної частини місцевих бюджетів особливу увагу слід звернути на плату за оренду майна бюджетних установ і надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна.

Водночас, формуючи доходну базу місцевих бюджетів, на етапі нестабільності і незначущості власних дохідних джерел не слід обмежувати роль державних дотацій та субвенцій, адже тільки таким чином держава може активно впливати на розвиток місцевого самоврядування. При цьому слід змінити структуру офіційних трансфертів на користь незв'язаних субсидій.

Таким чином, попри те, що проблеми формування вітчизняних місцевих бюджетів не мають аналогів у світі, врахування міжнародного досвіду буде корисним для підвищення величини власних доходів регіональних бюджетів, а отже, і власного бюджетного потенціалу місцевих фінансів та збалансування наявних фінансових ресурсів з функціями місцевих органів влади.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фінанси. Курс для фінансистів : [навч. посіб.] / за ред. В. Оспіщева. – К. : Знання, 2008. – 567 с.

2. Буряченко А. Бюджетний федералізм як принцип побудови фінансів місцевого самоврядування в розвинутих країнах / А. Буряченко // Вчені записки. – 2009. – Вип. 11. – С. 83–89.

3. Буряченко А. Функціональна децентралізація та вдосконалення системи бюджетних відносин / А. Буряченко // Фінанси України. – 2014. – № 2. –С. 19–29.

4. Яфінович О. Місцеві бюджети та міжбюджетні відносини: досвід європейських країн та проблеми України / О. Яфінович // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – № 2 (167). – С. 92–100.

5. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [В. Зубенко, І. Самчинська, А. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2017. – 92 с.

6. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні. – К. : НІСД, 2015. – 80 с.

7. Maly Rocznik Statystyczny Polski 2015 / Główny Urząd Statystyczny. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rocznikistatystyczne/roczniki-statystyczne/maly-rocznik-statystyczny-polski-2015,1,16.html.

8. Бондарук Т. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування та можливості його застосування в Україні / Т. Бондарук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 56–66.

9. Біла Л. Спільні і відмінні риси податкових систем країн Європейського союзу та України / Л. Біла // Збірник наукових праць Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2015. – Вип. 6. – С. 656–661.

10. Світовий досвід оподаткування (досвід розвитку та модернізації податкових служб країн світу) // Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid.

11. Стефанчук Р. Зарубіжний досвід формування та функціонування місцевих бюджетів / Р. Стефанчук, О. Музика-Стефанчук // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2010. – № 1. – С. 132–138.

12. Тулай О. Зарубіжний досвід функціонування місцевих бюджетів та можливість його імплементації у вітчизняну практику / О. Тулай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/knp/121/ knp121_93-97.pdf.

УДК 336.7

Сутність еквайрингу, його види та переваги

Здір В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну

Дернова І.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті висвітлено сутність еквайрингу як діяльність кредитної організації, що включає здійснення розрахунків з підприємствами торгівлі (послуг) за операціями, що здійснюються з використанням банківських карток. Окреслено види еквайрингу та їх особливості, обґрунтовано переваги, а також виокремлено його недоліки. Охарактеризовано ринок еквайрингу в Україні.

Ключові слова: еквайринг, банк-еквайєр, інтернет-еквайринг, торговий еквайринг, мобільний еквайринг.

Здир В.А., Дерновая И.А. СУЩНОСТЬ ЭКВАЙРИНГА, ЕГО ВИДЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА
В статье освещена сущность эквайринга как деятельность кредитной организации, включающая осуществление расчетов с предприятиями торговли (услуг) по операциям, совершаемым с использованием банковских карт. Определены виды эквайринга и их особенности, обоснованы преимущества, а также выделены его недостатки. Охарактеризован рынок эквайринга в Украине.

Ключевые слова: эквайринг, банк-эквайер, интернет-эквайринг, торговый эквайринг, мобильный эквайринг.

Zdir V.A., Dernova I.A. THE ESSENCE OF ACQUIRING, ITS TYPES AND ADVANTAGES
The article describes the essence of acquiring as activity of a credit institution, which includes making payments with enterprises of trade (services) for transactions carried out using bank cards. The types of acquiring and their features are outlined; advantages are grounded as well as its disadvantages are highlighted. The acquiring market of Ukraine is characterized.

Keywords: acquiring, acquiring bank, internet acquiring, trade acquiring, mobile acquiring.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Технічний прогрес і розвиток товарно-грошових відносин стали передумовами появи одного з найкорисніших винаходів за останні сто років – банківських карт. Спочатку вони були створені з метою спрощення переведення в готівку коштів, що зберігаються в банку, однак з часом функціонал карт був значно розширений, а на світ з'явився еквайринг. Незнайомий термін приховує дуже затребувану послугу, яка зробила банківську карту інструментом природного повсякденного використання для мільйонів людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості надання банківських послуг, здійснення банківських операцій та проведення банківських угод на загальнонаціональному рівні досліджували такі вчені-економісти, як, зокрема, В.А. Марусова, М.Б. Медведєва [1], О.А. Артем'єва, Д.Д. Льовіна [2], В.В. Лупандін, І.С. Єгоров [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз підходів зазначених науковців свідчить про те, що існують вагомі напрацювання в дослідженні системи банківських послуг, однак потребують подальшого розгляду питання еквайрингу як системи прийому платіжних карт для оплати товарів і послуг.

Потреба наукового опрацювання окреслених проблем з урахуванням специфіки національної економіки зумовила вибір теми дослідження, визначила мету, завдання та очікувані практичні результати.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Об'єктом дослідження є діяльність кредитної організації, що включає здійснення розрахунків з підприємствами торгівлі (послуг) за операціями, що здійснюються з використанням банківських карток через POS-термінали, а також здійснення операцій по видачі наявних грошових коштів утримувачам банківських карток, що не є клієнтами даної кредитної організації.

Метою дослідження є обґрунтування позитивних сторін еквайрингу та окреслення його переваг.

© Здір В.А., Дернова І.А.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі задачі:

1) з'ясування сутності еквайрингу та його особливостей;

2) окреслення видів еквайрингу та виокремлення його недоліків;

3) характеристика ринку еквайрингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еквайринг, або можливість обслуговування карт під час оплати товарів і послуг, – шлях до успішного розвитку для торгового підприємства. Так, термін «еквайринг» (англ. "acquiring") [4] в перекладі з англійської означає «придбання» і використовується в банківському сегменті для визначення системи прийому платіжних карт для оплати товарів і послуг, тобто означає можливість розплатитися кредиткою без використання готівки. З моменту появи цієї функції невеликий шматочок пластика, який замінює «фізичні» гроші, став настільки затребуваним, що ми вже не уявляємо можливості обходитися без нього. За значущістю появу еквайрингу цілком можна зіставити з винаходом мобільного телефону. Але, як і у випадку з мобільними телефонами, спочатку еквайринг був досить примітивним. Касири використовували спеціальний механічний пристрій «імпринтер», за допомогою якого з карти знімався сліп – паперовий «зліпок» з її реквізитами. Звичайно, це було незручно і небезпечно, оскільки такий пристрій не мав ніякого зв'язку з банком, щоб перевірити наявність у покупця потрібної суми на рахунку. Втім, якщо йшлося про придбання коштовного товару, касир для впевненості міг зателефонувати в банк. Пізніше, з розвитком технологій, на світ з'явився термінал – спеціальний електронний пристрій, що забезпечує зв'язок з банком під час проведення операції. Сьогодні ми здійснюємо покупки саме з його допомогою.

Зараз у світі існує понад 18 мільйонів підприємств торгівлі і сервісу, де є можливість сплатити покупки за допомогою платіжних карток.

Еквайринг у межах України здійснюється виключно юридичними особами – резидентами, що уклали договір з платіжною організацією [5–7].

Згідно з «Глосарієм термінів, які використовуються в платіжних та розрахункових системах» [8], затвердженого в Базелі (Швейцарія) в березні 2003 року, еквайєр (acquirer) – це організація (банк), яка веде депозитні рахунки для акцептантів карт (торговців) і якій акцептант карт передає дані, що відносяться до операції. Набувач (еквайєр) несе відповідальність за збір інформації по операції і розрахунок з акцептантами. Тобто банк-еквайєр – це кредитна організація, що здійснює розрахунки з підприємствами торгівлі або послуг за операціями, що здійснюються з використанням платіжних карт, і/або видає готівку (грошові кошти) власникам платіжних карт, які не є клієнтами банку-еквайєра [8]. Дана кредитна організація має право одночасно проводити емісію банківських карт, еквайринг платіжних карт, а також поширення платіжних карт, що здійснюється на основі внутрішньобанківських правил, розроблених банком-еквайєром відповідно до чинного законодавства. Зараз мільйони організацій, підприємств і магазинів використовують еквайринг, але аж ніяк не тільки тому, що це зручно. Річ в тому, що, даючи клієнтам можливість оплати покупки карткою, організація виключає ризик прийому фальшивих купюр, економить на інкасації готівки. Клієнт же отримує зручний спосіб розрахунку, а також не турбується про те, що касир помилиться зі здачею. Крім того, приймаючи «кредитки», компанії збільшують обсяг своїх продажів в середньому на 20–30% і набувають нових платоспроможних клієнтів, адже за статистикою власники «пластикових гаманців» більш схильні до спонтанних покупок і легше розлучаються з грошима. Також під час установки спеціального обладнання банку для платіжних карт організація отримує різні банківські послуги, бере участь в дисконтних програмах тощо.

У більш широкому розумінні еквайринг – це банківська послуга, яка передбачає здійснення технологічного, розрахункового та інформаційного обслуговування організацій по платіжним операціям за допомогою платіжних карт на обладнанні, представленому банком [6]. Щоб користуватися всіма перевагами еквайрингу, необхідно укласти договір з банком-еквайєром, що надає еквайрингові послуги, тобто банк є власником платіжного терміналу, банкомату, який встановить в торговій точці, ресторані або в іншій організації спеціальне обладнання, а саме платіжні термінали або пін-пади, якщо необхідно забезпечити прийом карт в зв'язці з касами торгової організації.

Серед видів еквайрингу можна виділити такі.

1) Торговий еквайринг [9]. Ці операції проводяться через спеціальні POS-термінали. Під час виконання такої дії кошти надходять на рахунок підприємця. Постачальником послуг при цьому утримується визначена сума, розмір якої визначається фінансовою установою. Зміна ставки і скасування лімітів на проведення операції щільно прив'язані до обігу підприємства.

2) Мобільний еквайринг [10]. Така система перш за все орієнтована на власників мобільних пристроїв. Завдяки їй можливий варіант здійснення платіжної операції під час використання смартфону. Мобільний еквайринг позбавляє від необхідності робити прив'язку до конкретного місця торгівлі і дає змогу оснастити терміналами всіх співробітників фірми, навіть тих, які працюють за межами офісу.

3) Інтернет-еквайринг. Це прийом до сплати платіжних карток через Інтернет з використанням спеціально розробленого web-інтерфейсу, що дає змогу провести розрахунки в інтернет-магазинах та оплатити на спеціальних електронних платіжних системах різні послуги (мобільний зв'язок, комунальні послуги, Інтернет, фіксований телефонний зв'язок тощо). Такий тип еквайрингу дає змогу провести заміну товару на гроші в будь-якому інтернет-магазині. Оплата покупки через картку в режимі онлайн не передбачає використання спеціальних додатків та додаткового обладнання.

Для проведення операції досить мати доступ в Інтернет. Захист персональних даних забезпечується компанією-посередником, яка спеціалізується на зборі інформації та подальшого її надсилання в банк і продавцю. Еквайринг на сайті дає змогу одночасно задіяти величезну кількість процесів. Користувачу при цьому надана можливість завершити покупку за допомогою декількох операцій на ПК.

Найбільший інтерес, як правило, представляє спільна послуга торгової організації і банку, що надається власникам карт, а саме торговий еквайринг, але за умови, що в цій сфері здійснюється взаємодія.

Отже, підприємство, яке надає клієнтам товари або послуги, для використання еквайрингу зобов'язано забезпечити розміщення пристроїв для прийому карт на території своїх приміщень; приймати для оплати пластикові карти на підставі договору про еквайрингової обслуговуванні з банком; виплатити банку зазначену в даному договорі комісію за обслуговування. На банк покладаються такі обов'язки: встановити на території організації обладнання для еквайрингу (термінали еквайрингу тощо); навчити працівників компанії обслуговуванню клієнтів-власників платіжних карт; забезпечити перевірку достатньої кількості коштів на карті в момент проведення операцій на обладнанні для торгового еквайрингу; відшкодувати організації оплачену за допомогою карти суму у встановлені в договорі терміни; надати організації всі необхідні витратні матеріали; надавати професійну консультацію в разі виникнення труднощів в проведенні розрахункових операцій з картами.

Доцільно виокремити та обґрунтувати основні переваги еквайрингу [11]. Варто відзначити, що компанія, яка бере для оплати товарів і послуг банківські карти, виглядає в очах клієнтів престижніше і надійніше, а альтернативний спосіб розрахунку забезпечує додаткову зручність, що позитивно відбивається на іміджі компанії. Адже покупці можуть без проблем оплачувати свої надбання будь-якими картами в будь-якій доступній валюті. Крім того, еквайринг також збільшує число потенційних покупців, адже сьогодні багато хто відмовляється від «шопінгу», коли дізнаються, що до оплати приймається тільки готівка. А за можливості безготівкового розрахунку покупці й користувачі різних послуг частіше витрачають більше коштів. За статистикою середній чек по платіжній картці вище готівкового чека на 30–40% [12]. Традиційно розрахункам з використанням банківських карт більшою мірою віддають перевагу заможні верстви населення. Тому еквайринг для організації – це потенційне збільшення відсотка забезпечених клієнтів, що збільшує обсяги продажів в середньому на 20–30%. Проте і серед населення із середнім доходом помітне істотне зростання використання банківських карт для щоденних покупок або покупок «вихідного дня». Крім цього, еквайринг забезпечує економію коштів за рахунок відсутності необхідності інкасації готівки і повністю виключає ризик прийому фальшивих купюр. Банки надають партнерам різні пільги, зокрема дисконтні програми, знижки на банківські послуги, а також проводять безкоштовне навчання співробітників компанії.

Еквайринг є досить вигідною послугою для обох сторін. Покупець отримує можливість проводити розрахунок під час здійснення покупки в максимально стислі терміни.

Простежити за рухом витрачених коштів можна, використовуючи чек, який видається касиром по завершенні операції.

Власники торгових точок завдяки еквайрингу можуть збільшити рівень продажів і залучити більш широку клієнтську аудиторію. Ймовірність отримання фальшивих грошових коштів при цьому повністю виключається.

Серед переваг для обох сторін угоди також слід назвати і такі моменти:

– поліпшення іміджу компанії;
– залучення нових клієнтів;
– безпека зберігання прибутку;
– зниження витрат на інкасацію;
– скорочення часу на підрахунок доходів.

З недоліків такого явища слід звернути увагу на комісію, яка стягується банком-еквайєром під час здійснення кожної операції.

Середньостатистичним варіантом комісії за еквайринг останніми роками в Україні є «2,2% за карти чужих банків й 1% за карти еквайєра» [12] (це відсотки від кожної операції через термінал, які банку заплатить компанія, на чиїх касах встановлені термінали). Жодних інших витрат з еквайрингу у компаній немає.

Щоб визначити рентабельність і доцільність підключення такої послуги, необхідно зіставити прибуток (дохід) торговця і частоту оплати покупок з використанням пластикових карт.

Незважаючи на популярність у всьому світі, в Україні еквайринг сьогодні все ще знаходиться на стадії розвитку. При цьому останнім часом він є одним з пріоритетних і найбільш розвинених напрямів карткового бізнесу в Україні. Так, загальна кількість випущених банківських карт в країні вже перевищила чисельність населення з коефіцієнтом покриття більше одиниці. Звичайно, в розвинених європейських країнах і США цей показник вище в два, а в деяких з них навіть в чотири рази. Одним з важливих чинників розвитку є загальний рівень фінансової та банківської культури населення. В останні десятиліття він значно виріс, і сьогодні все більша кількість людей вважає за краще безготівковий розрахунок. Карта сьогодні сприймається зручним інструментом для повсякденного використання свого рахунку і доступу до кредитних ресурсів, що надаються банком. Компаніям також вигідно спростити процедуру оплати своїх товарів і послуг, а також процес доставки грошей на свій рахунок у банку.

На жаль, експерти одноголосно відзначають, що в Україні розвиток еквайрингу відбувається повільним темпом. Так, 15 років тому співвідношення оплати готівкою і оплати картами в торгових мережах становила 97% і 3% відповідно. Сьогодні аналітики наводять цифри 85% (з яких до 70% знято з банківських карт) і 15%. Прогрес очевидний, хоча й дуже повільний у часі. Тому сьогодні завдання створення більшої кількості можливостей оплати товарів і послуг картою актуально не менш, ніж 15 років тому. У розвинених країнах вона вирішена повністю, а ось для України подібна практика ще не стала правилом.

Таким чином, цілком очевидно, що будь-якій організації, що не використовує переваги еквайрингу, але бажає розвивати бізнес і збільшувати обсяг продажів, варто серйозно задуматися про можливості установки обладнання для безготівкового розрахунку.

Висновки з цього дослідження. Аналіз надання банківських послуг дає змогу визначити переваги та недоліки еквайрингу як діяльності щодо технологічного, інформаційного обслуговування торговців та виконання розрахунків з ними за операції, які здійснені із застосуванням спеціальних платіжних засобів. Підключення еквайрингу гарантує збільшення доходів і дає змогу залучити нових клієнтів. Такий інструмент дуже зручний для всіх учасників ринку торгових і фінансових послуг.

Будь-яка компанія, яка зацікавлена в рості і розвитку власного бізнесу, повинна усвідомлювати значимість надання можливості оплачувати товари або послуги з використанням пластикової карти.

Проведений аналіз стану послуг технологічного, інформаційного обслуговування розрахунків за операціями, що здійснюються з використанням електронних платіжних засобів у платіжній системі України, свідчить про необхідність подальшого дослідження еквайрингу.

Таблиця 1

Комісія за еквайрингові послуги в Україні [12]

Банк	Комісія за платежі від суми платежу	Перерахунок коштів на рахунок
«ПриватБанк»	2,5% з карт «ПриватБанку»; 3,5% з чужих карт	Протягом кількох годин з карт «ПриватБанку»; упродовж дня з карт інших банків
«Укрексімбанк»	4% з карт «Укрексімбанку»; 5% з чужих карт	До двох банківських днів
«Райффайзен Банк Аваль»	2%	Наступного банківського дня
«Перший Український Міжнародний Банк»	2% з карт «ПУМБ», 2,5% з чужих карт	Наступного банківського дня
«Фінанси та Кредит»	3%	Наступного банківського дня
«Південний»	2% з карт банку «Південний»; 3% з чужих карт	До трьох банківських днів

ЛІТЕРАТУРА:

1. Марусова В.А. Улучшение качества дистанционного банковского обслуживания в России: мобильный эквайринг и мини-терминалы / В.А. Марусова, М.Б. Медведева // Финансы, деньги, инвестиции. Фининформ-сервис Ника (Москва). – 2015. – № 1–2 (53–54). – С. 35–37.

2. Артемьева О.А. Проблемы продвижения интернет-эквайринга в России / О.А. Артемьева, Д.Д. Лёвина // Научные труды вольного экономического общества России. – 2014. – Т. 188. – С. 438–442.

3. Лупандин В.В. Эквайринг: особенности, виды, и применения в настоящее время / В.В. Лупандин, И.С. Егоров // Теория и практика современной науки. – 2017. – № 2 (20). – С. 386–388.

4. Не так страшен интернет-эквайринг… [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.belmarket.by/ru/75/127/5815.

5. Про здійснення операцій із використанням електронних платіжних засобів : Постанова Правління Національного Банку України від 5 листопада 2014 року № 705 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 99. – Ст. 2918.

6. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 5 квітня 2001 року № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.

7. Об осуществлении расчетов за проданные товары (предоставленные услуги) с использованием специальных платежных средств : Постановление Кабмина Украины от 29 сентября 2010 года № 878 // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 182 (4333).

8. Прием платежей на вашем сайте – какую платежную систему подключить? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://geoseo.by/priemplatezhej-na-vashem-sajte-kakuyu-platezhnuyu-sistemu-podklyuchit.

9. Актуально и перспективно: выгоден ли торговый эквайринг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobiz.ua/plastikovye_karty/stati/aktualno_i_perspektivno_vygoden_li_torgovyy_ekvayrin.

10. Интернет-эквайринг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.belcard.by/cgi-bin/view.pl?topicid=news&briefi d=a257ac1472d8fa1f.

11. Кому і для чого потрібен еквайринг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uagolos.com/komu-i-dlja-choho-potriben-ekvajrinh.

12. Bankchart. Рейтинги банківських послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bankchart.com.ua/plastikovi_karti/statti/vibir_banku_dlya_vstanovlennya_pos_terminaliv_krok_za_krokom.

УДК 336.719

Вимірювання банківської продуктивності на основі витрат: часовий та просторовий аспекти

Іванов В.Г.
аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

У статті визначено підходи до оцінки банківської продуктивності: виробничий, посередницький та на основі витрат користувачів. Доведено доцільність використання підходу на основі витрат користувачів. Проаналізовано динаміку продуктивності банків України та визначено її основні детермінанти на макро- та мікрорівнях.
Ключові слова: продуктивність, банки, банківський випуск, витрати банків, процентні витрати, витрати на формування резервів.

Иванов В.Г. ИЗМЕРЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ЗАТРАТ: ВРЕМЕННОЙ И ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АСПЕКТЫ

В статье определены подходы к оценке банковской продуктивности: производственный, посреднический и на основе затрат пользователей. Доказана целесообразность использования подхода на основе затрат пользователей. Проанализирована динамика производительности банков Украины и определены ее основные детерминанты на макро- и микроуровнях.
Ключевые слова: производительность, банки, банковский выпуск, расходы банков, процентные расходы, расходы на формирование резервов.

Ivanov V.G. MEASURING BANK`S PRODUCTIVITY BASED ON EXPENSES: TIME AND SPACE ASPECTS

The article outlines approaches to assessing bank productivity. They are the production approach, the intermediation approach, and the user-cost approach. The expediency of using a user-based approach has been proven. The dynamics of productivity of Ukrainian banks has been analyzed and its main determinants at macro and micro levels has been determined.
Keywords: productivity, banks, bank output, bank expenses, interest expense, expenses on provisions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку банків характеризуються суттєвими змінами в умовах їхньої діяльності (посиленням конкуренції, постійним зростанням вимог до капіталу, переходом на Базельські стандарти, зниженням рентабельності традиційних банківських операцій, погіршенням якості активів) та викликають необхідність використання адекватних управлінських технологій у сфері оптимізації фінансових результатів і ризиків.

Розроблення й упровадження науково обґрунтованої стратегії розвитку банківської системи України, розв'язання науково-практичних завдань зростання прибутковості банківських установ як її об'єктивно необхідної передумови, зважаючи на необхідність подолання кризових явищ, передбачають побудову та використання дієвих інструментів оптимізації вартості та ефективного розміщення фінансових ресурсів за умови дотримання прийнятного рівня ризиків.

Актуальність питань вимірювання й оцінки банківської продуктивності пов'язана з необхідністю підвищення якості організації процесів управління фінансовими результатами банку, визначення економічної ефективності діяльності його окремих підрозділів та продуктів, особливо в умовах негативного впливу фінансової світової кризи та зовнішніх політичних шоків на діяльність вітчизняних банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінці банківської продуктивності, ефективності й оптимізації витрат присвячено праці таких науковців та практиків, як: П. Атанасоглу, А. Бергер, Е. Георгіу, Л. Жердецька, Л. Кузнєцова, К. Фрейксас, Ж. Рочет, Б. Хамфрі та ін.

Віддаючи належне науковим напрацюванням зарубіжних та вітчизняних учених із проблем формування теоретико-методологічних основ формування банківських витрат та продуктивності, варто зауважити, що питання визначення концептуальних засад формування обґрунтованого механізму оцінки банківської продуктивності недостатньо розроблено як у науковому, так і в організаційно-прикладному аспектах. Так, потребують подальшого дослідження підходи до визначення банків-

© Іванов В.Г.

ської продуктивності, оцінки витрат банків у її формуванні та макро- та мікроекономічних чинників, що її визначають.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження, результати якого викладено у статті, є розроблення науково-методичних засад оцінки банківської продуктивності на основі витрат та оцінка основних чинників, що впливають на продуктивність діяльності банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вимірювання випуску банківських продуктів та послуг є вихідною точкою емпіричних досліджень, пов'язаних із вимірюванням продуктивності та вивченням ефективності банківської діяльності. Проте серед учених-економістів немає єдиної точки зору стосовно визначення випуску банківських продуктів та послуг. Це пов'язано зі специфікою банківських продуктів та послуг: нематеріальним характером та взаємозалежністю. Зокрема, банки надають широкий спектр комплексних послуг, які часто важко відокремити та кількісно оцінити, тоді як інші послуги надаються без явної оплати.

У літературі існує три альтернативних підходи до вимірювання послуг банку на основі класичної мікроекономічної теорії [1; 2]: виробничий, посередницький та на основі витрат користувачів.

Виробничий підхід базується та тезі, що банки виробляють кілька категорій позик та депозитів, використовуючи працю та капітал як ресурси. «Випуск повинен вимірюватися з погляду того, що банки роблять те, що призведе до виникнення операційних витрат» [3]. Проте критики цього підходу стверджують, що критерій витрат не дає змоги відрізнити фінансові витрати від фінансових результатів. Також цей підхід непослідовно застосовується або до обсягів (кількість облікових записів або транзакцій), або до термінів вартості. Найчастіше використовуються дані у вартісному вираженні, оскільки вони є більш доступними.

Посередницький підхід підкреслює відповідну роль банків, тобто той факт, що вони залучають депозити та позиковий капітал, які вони конвертують у позики та інші активи. Значення кредитів використовується для вимірювання випуску продукції, тоді як депозити разом із трудовими ресурсами включаються до витрат. Особливе значення має питання про те, чи є депозити випуском (виробничий підхід) або витратами (підхід посередництва), що становить основну відмінність між цими двома підходами. Депозити можуть бути кваліфіковані як випуск, оскільки вони пов'язані з наданням низки послуг, не пов'язаних безпосередньо з оплатою, таких як послуги зі зберігання та оплати (безкоштовні чекові книжки, використання банкоматів тощо), які клієнти отримують в обмін на свої вклади. З іншого боку, депозити можуть кваліфікуватися як витрати (вхідні дані), оскільки кошти, які банки залучають через депозити, використовуються для «виробництва» позик та інших банківських активів [4].

Підхід на основі витрат користувачів вирішує практичні аспекти проблеми, спираючись на споживчу вартість грошей, щоб визначити, чи є актив або зобов'язання банку вхідним або вихідним. Для активу банку вартість користувача визначається як різниця між базовою ставкою (що являє собою альтернативну вартість банку) та процентною ставкою (ставкою прибутковості), пов'язаною з володінням цим активом [5]. Для банківських зобов'язань вартість грошових коштів користувача визначається як різниця між процентною ставкою, пов'язаною із цим зобов'язанням, та базовою ставкою. В обох випадках якщо вартість грошей користувача є позитивною (негативною), то відповідний актив або зобов'язання розглядається як витрати (випуск).

На нашу думку, найбільш раціональним для оцінки продуктивності банківської діяльності є підхід на основі витрат користувачів. З огляду на це, пропонуємо обсяг банківського випуску визначати як валові доходи банків, а витрати – як загальну суму витрат. Отже, узагальнюючий показник банківської продуктивності розраховуватиметься так:

$$Productivity = \frac{Output}{Input}, \qquad (1)$$

де Output – сума доходів, Input – сума витрат.

Динаміку продуктивності банків України та вплив на неї загальноекономічного стану ілюструють дані рис. 1.

Дані рис. 1 свідчать про те, що продуктивність банків України в посткризовий період переважно знаходиться поза межами беззбиткової діяльності. Відновлення позитивного рівня показника та мінімізацію збиткових значень можна було спостерігати в період 2011–2013 рр., проте перевищення витрат над доходами починається вже з 2014 р. У 2016 р. в окремі місяці діяльність банків характеризувалася позитивною продуктивністю, проте наприкінці 2016 р. значний збиток зумовив від'ємний фінансовий результат

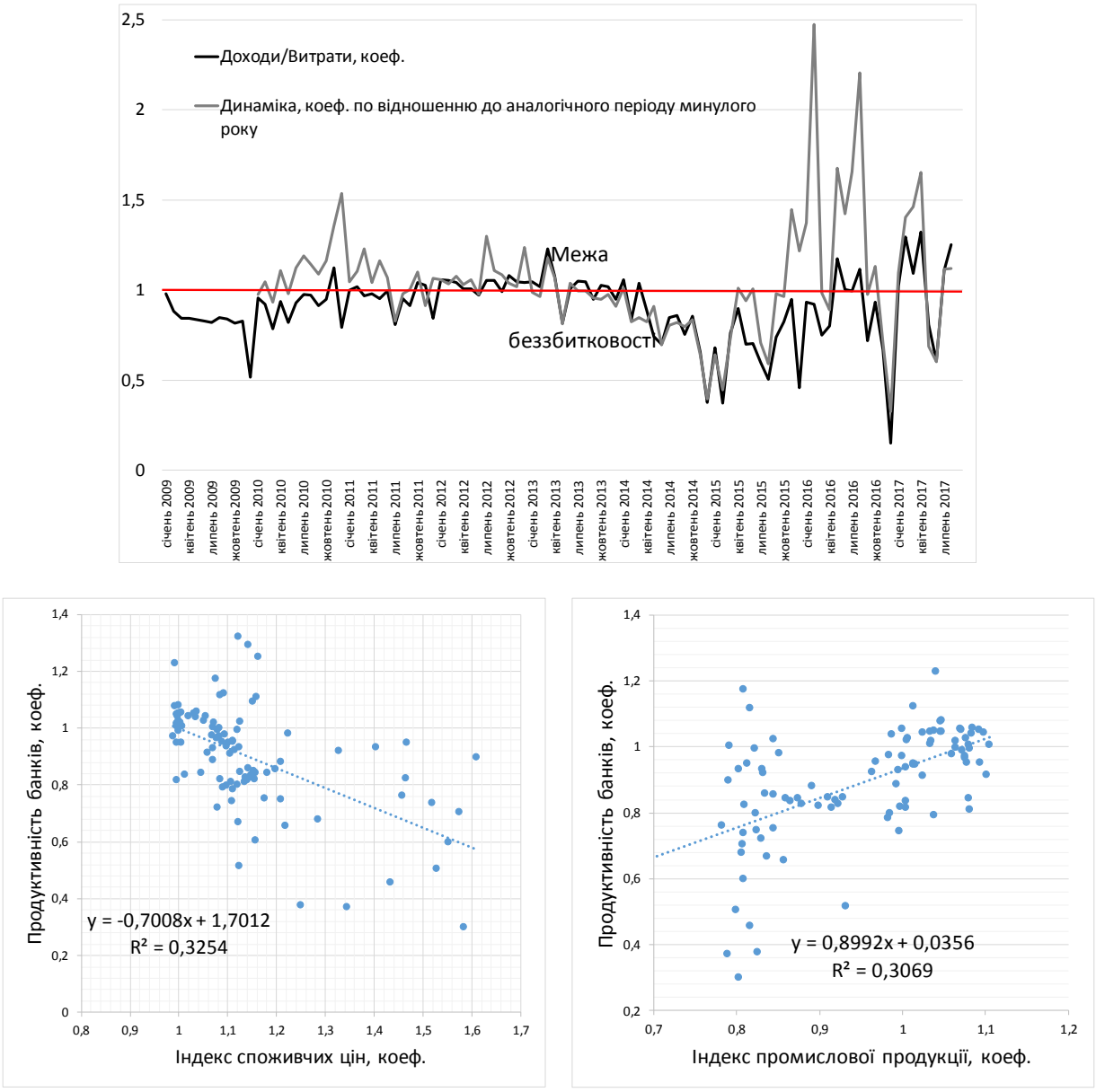


Рис. 1. Динаміка продуктивності банків України та зв'язок з основними показниками розвитку економіки в 2009 – І півріччі 2017 рр.

Джерело: власна розробка за даними [6; 7]

за підсумками року; аналогічно можна охарактеризувати динаміку показника в 2017 р.

Збиткова робота банків України та недостатня продуктивність зумовлені економічною ситуацією: високою інфляцією та недостатнім розвитком промисловості. Зазначене підтверджується зв'язком між продуктивністю та індексом споживчих цін та індексом промислової продукції, що проілюстровано на рис. 1. Так, між показником споживчих цін та банківською продуктивністю існує статистично слабкий зв'язок на рівні 32,54%: технічно це означає, що 32,54% коливання показника продуктивності банківської системи України на 32,54% пояснюється коливанням інфляції. Значення коефіцієнта детермінації на рівні 32,54% є достатнім для подібних економічних моделей. Причому з рисунка видно, що за інфляції вище за 20% банківська продуктивність набуває від'ємного значення. Отже, банки здатні отримувати прибуток та забезпечувати позитивну продуктивність лише за економічних умов, за яких рівень споживчих цін не перевищує 20%.

Аналогічно близько 30% показника співвідношення банківських доходів та витрат пояснюється зростанням промислового виробництва (значення коефіцієнта детермінації становить 30,69%). Статистично зв'язок слабкий, проте достатній для пояснення еконо-

мічних чинників, що спричиняють коливання досліджуваного показника банківської продуктивності. Також необхідно відзначити, що існує лише декілька спостережень, які характеризуються позитивною продуктивністю за від'ємного зростання промислового виробництва. Більшість спостережень свідчить про те, що наявність позитивної динаміки в економіці спричиняє й позитивний результат діяльності банків та їхньої продуктивності.

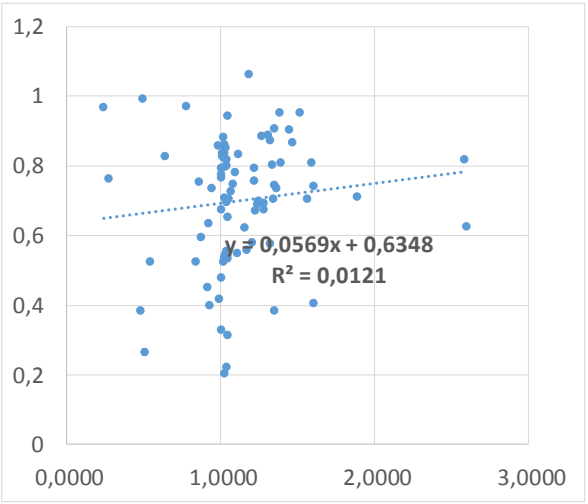
Серед мікроекономічних чинників банківської продуктивності передусім необхідно дослідити активність формування процентних доходів та величину втрат від ризиків, що втілюються у витратах на формування спеціальних резервів [8, с. 125]. Можна висунути припущення, що найбільш продуктивними будуть банки, які мають найбільшу частку процентних доходів, тобто передбачається наявність позитивного статистично значущого зв'язку між часткою процентних доходів у валових доходах. Витрати на формування резервів уважаємо, навпаки, основним чинником, який негативно впливає на продуктивність банківської діяльності.

Результати тестування висунутих припущень ілюструють дані рис. 2.

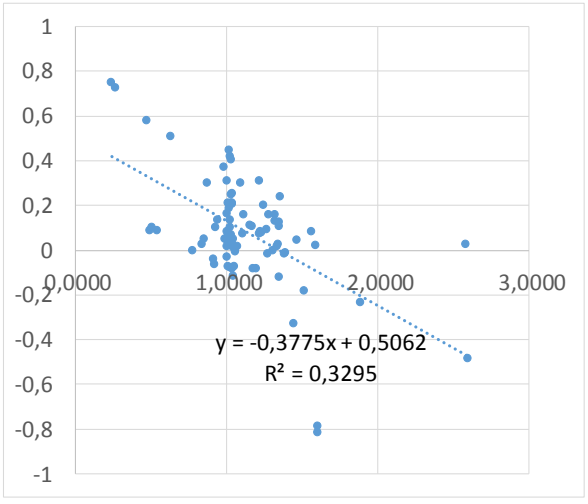
У дослідженні було висунуте припущення, що найбільш прибутковими є банки, у структурі доходів яких домінують процентні, оскільки кредитні – це основні та найбільш прибуткові складники банківських продуктів. Водночас у сучасних умовах це припущення не підтвердилося (коефіцієнт детермінації на рис. 2.1. свідчить про відсутність зв'язку): у кризових умовах значення мають передусім не джерела доходів, а вміння оптимізувати структуру витрат. Причому основними витратами, що чинять значний негативний вплив на фінансові результати банків та їхню продуктивність, є витрати на формування резервів. Отже, витрати сучасних банків є наслідком непродуманої кредитної політики та складної економічної ситуації, яка спричиняє погіршення фінансового стану позичальників.

Висновки з цього дослідження. У статті проаналізовано продуктивність банківського сектору економіки України як співвідношення валових доходів і витрат. Установлено, що в посткризовий період продуктивність банківського сектору була від'ємною з частковим відновленням позитивної динаміки в 2011–2013 рр., проте підсилення економіко-політичної нестабільності зумовлює нестабільну та здебільшого негативну динаміку показника. Визначено, що в умовах, коли рівень інфляції перевищує 20%, банківська продуктивність набуває від'ємного значення. Також забезпечення позитивної продуктивності майже неможливе за зменшення промислового виробництва. Таким чином, основними передумовами відновлення позитивної продуктивності діяльності банків України є забезпечення сталого економічного розвитку та помірна інфляція.

Стосовно мікроекономічних детермінант банківської продуктивності варто зазначити



2.1. Частка процентних доходів у валових доходах



2.2. Частка витрат на формування резервів у валових витратах

Рис. 2. Залежність показника банківської продуктивності від основних складників доходів та витрат станом на 01.07.2017

Джерело: власна розробка за даними [6]

таке: ефективне управління проблемною заборгованістю та пошук джерел диверсифікації доходів забезпечить відновлення беззбиткової діяльності українських банків.

Серед напрямів подальшого дослідження передусім варто виділити більш глибокий аналіз структури банківських доходів та витрат та чинників, що її визначають

ЛІТЕРАТУРА:

1. Humprey David B. Productivity in Banking and Effects from Deregulation. / David B. Humprey // Economic Review. – 1991. – March/April – 28 p.

2. Athanasoglou P., Georgiou E., Staikouras C. Assessing output and productivity growth in the banking industry / Panayiotis P. Athanasoglou, Evangelia A. Georgiou, Christos C. Staikouras. // Bank of Greece. Working Paper. – 2008. – November. – 52 p.

3. Xavier F., J. Rochet. Microeconomics of banking / Xavier Freixas and Jean-Charles Rochet. – Massachusetts institute of technology. – 1999. – 332 p.

4. Andreas B., Juergen M. Productivity in banks: myths & truths of the Cost Income Ratio / Andreas Burger, Juergen Moormann // Banks and Bank Systems. – Volume 3. – Issue 4. – 2008 – 10 p.

5. Berger A. and Humphrey D. Measurement and Efficiency Issues in Commercial Banking / Output Measurement in the Service Sectors. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nber.org/books/gril92-1.

6. Доходи та витрати банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

7. Індекси промислової продукції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm.

8. Кузнєцова Л.В. Сучасні підходи до планування фінансової діяльності банківських установ / Л.В. Кузнєцова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – Т. 1. – № 5. – С. 123–126.

УДК 368.02

Особливості формування прибутку страхової компанії

Іванова А.П.
магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Шаповал Л.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

У статті розглядається процес формування прибутку страховиком з урахуванням особливостей, притаманних страховій сфері. Проведено комплексний аналіз наявних методик розрахунку прибутку, який має свої специфічні особливості, відмінні від інших суб'єктів господарювання. Алгоритм розрахунку чистого прибутку з урахуванням зазначених особливостей було приведено на прикладі страхової компанії «ПЗУ Україна».
Ключові слова: страхова компанія, доходи, витрати, прибуток, алгоритм.

Иванова А.П., Шаповал Л.П. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ
В статье рассматривается процесс формирования прибыли страховщиком с учетом особенностей, присущих страховой сфере. Проведен комплексный анализ существующих методик расчета прибыли, который имеет свои специфические особенности, отличные от других субъектов хозяйствования. Алгоритм расчета чистой прибыли с учетом отмеченных особенностей был приведен на примере страховой компании «ПЗУ Украина».
Ключевые слова: страховая компания, доходы, расходы, прибыль, алгоритм.

Ivanova A.P., Shapoval L.P. FEATURES OF FORMING OF INCOME OF INSURANCE COMPANY
In the article the process of forming of income is examined by an insurer taking into account features inherent to the insurance sphere. The complex analysis of existent methodologies of calculation of income that has the specific features different from other subject's ménages is conducted. The algorithm of calculation of net income taking into account the marked features was brought around to the example of insurance company "PZU Ukraine".
Keywords: insurance company, profits, charges, income, algorithm.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки будь-який суб'єкт господарювання прагне до максимізації прибутку, що дає змогу утримувати позиції на ринку збуту та забезпечити динамічний розвиток в умовах конкуренції. Значення прибутку обумовлює необхідність визначення специфіки його формування.

На ринку страхування України спостерігається нерівномірність розвитку, результатом чого є зменшення кількості страховиків. При цьому слід зазначити, що відповідні установи є рушійною силою у розвитку фінансового ринку країни. Тому важливим постає питання підвищення прибутковості з урахуванням специфіки діяльності страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження прибутковості страхових компаній зробили такі вчені, як, зокрема, В.Д. Базилевич [1], Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова [2], В.В. Тринчук [2], Т.А. Федорова [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте окремі теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми, які пов'язані з особливостями формування прибутку страхових компаній, є недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення особливостей процесу формування прибутку страховика, відмінних від інших суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах страховикам необхідно розробляти стратегію розвитку та здійснювати об'єктивну оцінку потенціалу, платоспроможності та фінансової стійкості. Узагальнюючим показником ефективності діяльності суб'єкта господарювання вважається прибуток.

© Іванова А.П., Шаповал Л.П.

В загальноприйнятому розумінні прибуток виступає як вартісна оцінка підсумків господарювання і визначається як різниця між доходами та витратами.

За своєю економічною природою страхування призначене для забезпечення страхового захисту майнових інтересів членів суспільства і має здійснюватися на засадах еквівалентності. Саме тому страхова діяльність не передбачає отримання надвисоких прибутків.

Загальний алгоритм формування прибутку страховиком наведено на рис. 1.

З рис. 1 бачимо, що загалом прибуток компанії формується за кожним видом діяльності окремо, як у інших суб'єктів господарювання. Проте розрахунок прибутку від страхової діяльності формується для страховиків різного типу відмінно. Тому особливістю формування прибутку від страхової діяльності є розподіл компанії за видами. Згідно з Законом України «Про страхування» страхові компанії можуть здійснювати діяльність за напрямом страхування життя або загального страхування.

Страхування життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату за договором страхування в разі смерті застрахованої особи; в разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та/або досягнення застрахованою особою визначеного договором віку [3].

Загальне (ризикове) страхування включає всі ті види страхування, які не підпадають під ознаки договорів страхування життя (страхування від нещасного випадку, страхування медичних витрат, майнове страхування тощо).

Компанії зі страхування життя формують прибуток у три послідовні етапи [4].

Перший етап включає розрахунок доходу від надання страхових послуг:

$$ДСП = СПС - ВС - ВРСЖ, \quad (1)$$

де СПС – сума премій, отриманих страховиком; ВС – сума страхових виплат; ВРСЖ – відрахування в страхові резерви.

Другий етап передбачає визначення валового результату від страхової діяльності за формулою:

$$ВРСД = ДСД - ВСД, \quad (2)$$

де ВСД – собівартість укладання договору страхування.

На третьому етапі розраховують прибуток від страхової діяльності:

$$ПСД = ВРСД - ЗОВ, \quad (3)$$

де ЗОВ – загальні операційні витрати.

Страхові компанії з ризикового страхування мають дещо складніший алгоритм, який складається з п'яти етапів [4].

На першому етапі розраховують обсяг резерву незароблених премій:

$$РНП = \frac{1}{4}\sum П_1 + \frac{1}{2}\sum П_2 + \frac{3}{4}\sum П_3, \quad (4)$$

де $П_1$, $П_2$, $П_3$ – сума премій за 2, 3 та 4 квартали.

На другому етапі визначають розмір зароблені премії:

$$ЗП = (РНП_п - ЧП_п) + (СПС - СПП) + (РНП_к - ЧП_к), \quad (5)$$

де $РНП_п$, $РНП_к$ – резерв незароблених премій на початок та кінець звітного періоду; $ЧП_п$, $ЧП_к$ – частка перестраховиків на початок і кінець; СПС – сума премій, отриманих страховиком; СПП – сума страховий премій, сплачених страховиком.



Рис. 1. Алгоритм формування прибутку страховиком

На третьому етапі розраховують суму доходів від страхової діяльності:

$$ДСД = ЗП + КП + ВП + ПТР, \quad (6)$$

де КП – комісійні винагороди за перестрахування; ВП – частки страхових виплат, сплачені перестраховиками; ПТР – повернуті суми з технічних резервів.

На четвертому етапі визначають суму загальних витрат:

$$ВСД = ВСВ + ВЦР + ВС + ВТР, \quad (7)$$

де ВСВ – витрати на страхові операції; ВЦР – відрахування в страхові резервні фонди; ВС – суми страхових виплат; ВТР – відрахування в технічні резерви, а не в РНП.

На п'ятому етапі розраховують прибуток від страхової діяльності:

$$ПСД = ДСД - ВСД. \quad (8)$$

Завдяки специфіці діяльності наступною особливістю формування прибутку від страхової діяльності є відмінність у джерелах доходів та витрат за основною діяльністю страховика (табл. 1).

Найважливішою особливістю фінансово-господарської діяльності страховиків є формування страхових резервів для забезпечення фінансової стійкості і виконання зобов'язань перед клієнтами. Вони визначають величину зобов'язань страховика перед страхувальниками за укладеними договорами страхування, за невиконаними на цей момент часу.

Оскільки страхова премія за договорами страхування надходить раніше, ніж відбуваються страхові події і здійснюються страхові виплати за цими договорами, виникає нагальна потреба створювати певний резерв страхового фонду.

Структура страхових резервів залежить від виду діяльності (рис. 2).

Статтею 31 Закону України «Про страхування» передбачено зобов'язання страховиків створювати резерви зі страхування життя (математичні резерви) та технічні резерви.

Технічні резерви – обсяг зобов'язань страховика в грошовій формі для здійснення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування [3].

Резерви зі страхування життя (математичні резерви) – це резерви, що формуються страховиком за окремою страховою угодою для виконання зобов'язань за майбутніми виплатами, передбаченими умовами угод страхування [3].

Обсяг страхових резервів залежить від розробленої страховиком тарифної політики. Завищені страхові тарифи, з одного боку, сприяють зростанню їх обсягів, а з іншого боку, підвищують величину страхових премій, зменшуючи попит на страхові послуги. Водночас занижені тарифи призводять до зменшення величини страхових резервів, отже, до формування резервів у недостатніх обсягах для страхових виплат.

Таким чином, виходячи з вищенаведеного, вважаємо правомірним зазначити, що процес формування прибутку має свої особливості, які відрізняють його від інших суб'єктів господарювання. Також особливістю виступає створення страхових резервів, необхідність формування яких зумовлена часовим розривом між отриманням страхової премії та її використанням на виплату страхових відшкодувань.

Дослідимо процес формування прибутку на прикладі страхової компанії «ПЗУ Україна», яка посідає лідируючі позиції на ринку страхових послуг за обсягом сформованих активів та страхових резервів, а також є провідною страховою організацією в Україні [5].

Так, алгоритм розрахунку чистого прибутку СК «ПЗУ Україна» за 2014–2016 рр. наведено у табл. 2.

Аналізуючи дані табл. 2, можемо зробити висновок, що у 2016 р. порівняно з 2014 р.

Таблиця 1

Джерела формування доходів та витрат страхових компаній

Доходи	Витрати
страхові премії за страхуванням, перестрахуванням, співстрахуванням	виплати страхових сум та страхового відшкодування
комісійні винагороди за передачу ризиків у перестрахування	відрахування в технічні резерви, а не в резерв незароблених премій
частки страхових сум і страхового відшкодування, сплачені перестраховиками	виплата комісійних винагород брокерам, посередникам за укладання й обслуговування договорів страхування
повернені суми з централізованих страхових резервних фондів та технічних резервів, а не з резерву незароблених премій	страхові платежі, страхові суми та страхове відшкодування, сплачені перестраховикам

загальна сума зароблених страхових премій збільшилась на 31,5%, тоді як страхові виплати зросли на 7,3%. Це свідчить про те, що обсяг отриманих премій зростає швидшими темпами, ніж обсяг страхових виплат. Відбулося також збільшення інших операційних доходів



Рис. 2. Склад страхових резервів за видами страхування

Таблиця 2

Алгоритм розрахунку чистого прибутку СК «ПЗУ Україна» за 2014–2016 рр.

Знак	Стаття	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2014	
					Абс., тис. грн.	Відн., %
	Премії підписані	503 877	798 862	112 0362	616 485	122,3
–	Премії, передані у перестрахування	134 666	383 049	601 495	466 829	346,7
–	Зміна резерву незароблених премій	41 636	88 136	96 910	55 274	132,8
+	Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	31 647	98 107	50 315	18 668	59,0
=	Чисті зароблені страхові премії	359 222	425 784	472 271	113 049	31,5
–	Чисті понесені збитки за страховими виплатами	155 878	194 027	167 303	11 425	7,3
±	Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	5 462	3 470	-45 331	-50 793	-929,9
+	Інші операційні доходи	14 137	97 110	188 172	174 035	1231
–	Адміністративні витрати	81 860	102 154	122 118	40 258	49,2
–	Витрати на збут	133 455	184 773	268 868	135 413	101,5
–	Інші операційні витрати	27 725	27 799	40 088	12 363	44,6
+	Інші фінансові доходи	37 726	49 194	56 039	18 313	48,5
–	Фінансові витрати	840	1446	0	-840	–
–	Інші витрати	134	36	40	-94	-70,1
–	Податок на прибуток	15 952	12 852	12 874	-3 078	-19,3
=	Чистий прибуток	703	52 471	59 860	59 157	8 415

у 12 разів та інших фінансових доходів на 48%, тоді як адміністративні витрати та витрати на збут збільшились на 49% та 102% відповідно, а інші витрати зменшились на 70%. Податок на прибуток скоротився на 19%, що привело до збільшення чистого прибутку у 84 рази.

Також можна розглядати процес формування прибутку страхових компаній за загальноекономічним підходом. Так, обсяг сукупних доходів складається з доходів від основної, фінансово-інвестиційної та іншої діяльності та розраховується за формулою [6]:

$$\text{Сукупні доходи} = \text{страхова діяльність} + \text{дохід від перестрахування} + \text{доходи від фінансової діяльності} + \text{інші доходи}. \quad (9)$$

Витрати страховика формуються з обсягу сукупних витрат, які складаються з виплат страхових відшкодувань, витрат на обслуговування процесу страхування та на утримання компанії:

$$\text{Сукупні витрати} = \text{витрати на резерв} + \text{сума витрат на страхування} + \text{сума на управління} + \text{суми на перестрахування} + \text{сума комісій} + \text{сума інших витрат} + \text{сума податку на прибуток}. \quad (10)$$

Динаміку сукупних доходів і витрат, а також чистого прибутку СК «ПЗУ Україна» протягом 2014–2016 рр. представлено на рис. 3.

Отже, темп приросту доходів СК «ПЗУ Україна» випереджає темп приросту витрат на 14%, що дає змогу страховій компанії збільшити чистий прибуток у 84 рази.

Основним джерелом доходів страховика є страхова премія, що визначається розміром платежу за страхування, яку страхувальник зобов'язаний внести згідно з договором страхування. Ці кошти лише тимчасово, на період дії договорів страхування, знаходяться в розпорядженні страхової компанії. Потім вони або використовуються на виплату страхової суми, або перетворюються на дохідну базу.

Величина страхової премії розраховується як добуток страхової суми, встановленої за договором страхування, на страховий тариф, який встановлюється у відсотках. З метою визначення частки премій за видами страхування доцільно дослідити структуру премій СК «ПЗУ Україна» за видами страхування (рис. 4).

З рис. 4 бачимо, що найбільша частка страхових премій за аналізований період належить добровільному майновому страхуванню та в середньому складає 45%. Але у 2016 р. питома вага майнового страхування скоротилась на 16%. Поширеність саме цього виду страхування пов'язана з тим, що воно є найширшою галуззю страхового ринку, включає цілий комплекс видів страхування та надає гарантії поновлення порушених майнових інтересів у разі непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ. Через зменшення частки майнового страхування зросла частка недержавного обов'язкового страхування майже на 10%. Незмінною в структурі страхових платежів залишалась частка за добровільним страхуванням відповідальності, яка складала в середньому 5%.

Як було зазначено раніше, страхова діяльність є основною, тому найбільшою витратною статтею є страхові виплати.

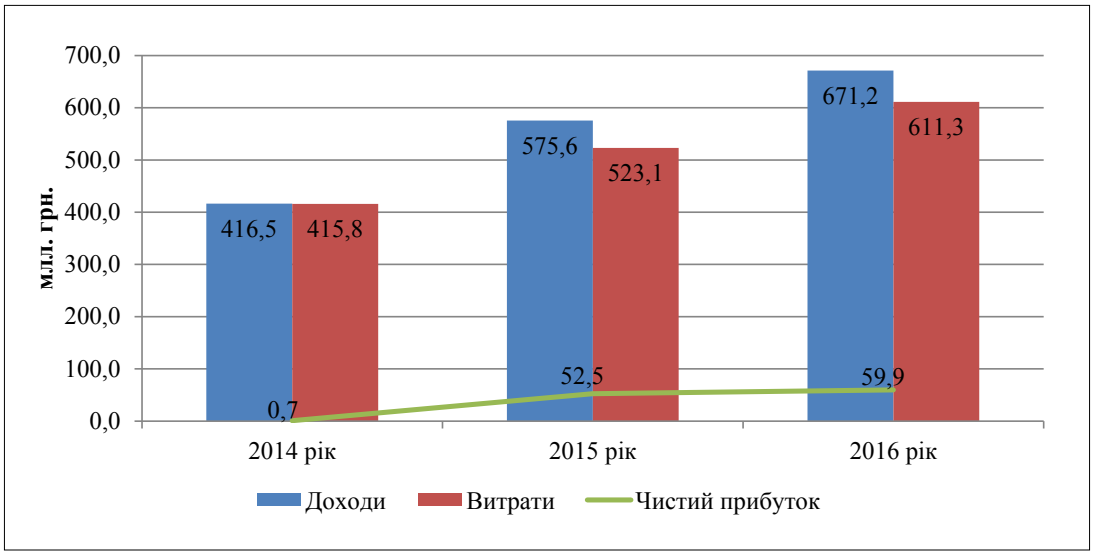


Рис. 3. Динаміка доходів, витрат і чистого прибутку СК «ПЗУ Україна» за 2014–2016 рр.

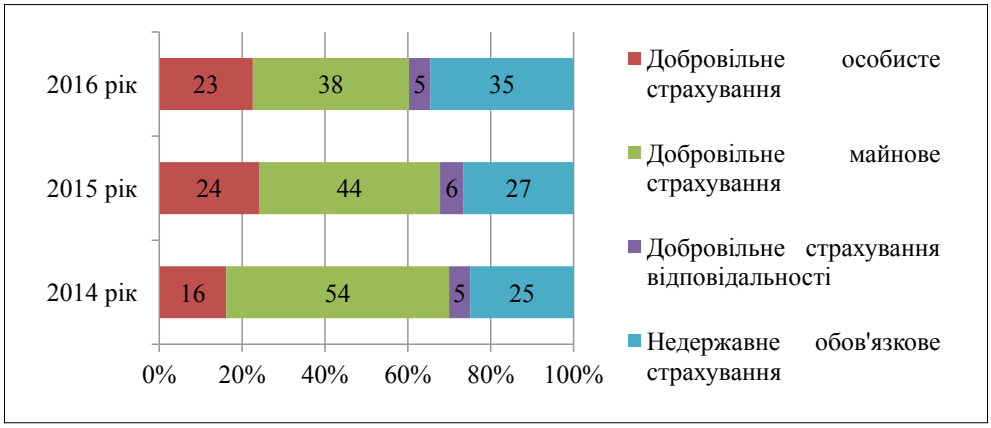


Рис. 4. Структура страхових премій за видами страхування СК «ПЗУ Україна» за 2014–2016 рр.

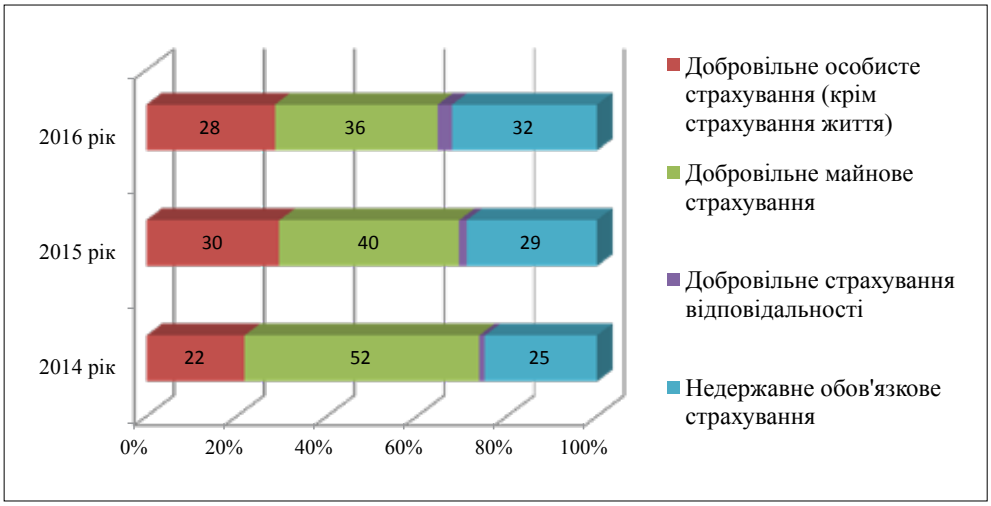


Рис. 5. Структура страхових виплат за видами страхування СК «ПЗУ Україна» за 2014–2016 рр.

Проаналізуємо структуру страхових виплат СК «ПЗУ Україна» за видами страхування протягом 2014–2016 рр. (рис. 5).

З рис. 5 видно, що найбільшу частку займають страхові виплати за майновим страхуванням, що свідчить про настання страхових випадків, пов'язаних з майном, частіше, ніж інших. При цьому їх частка у 2016 р. порівняно з 2014 р. скоротилась на 16%. Частка страхових виплат з недержавного та особистого страхування в середньому складає 27% та 29% відповідно.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що прибуток страховика у загальноприйнятому розумінні є величиною, отриманою від зіставлення сукупних доходів і витрат. Специфічний процес формування прибутку страховика зумовлений тим, що страхування як підприємницька діяльність має свої особливості, такі як акумуляція страхових внесків, формування страхового фонду та перерозподіл ризику щодо нанесення заподіяної шкоди.

Специфіка формування прибутку виявляється у таких положеннях:

– через сферу діяльності страховика у компанії виникає перелік доходів та витрат, які не є характерними для інших суб'єктів господарювання;

– оскільки страхові компанії розподіляються за видами діяльності на страхування життя та ризикове, це зумовлює для кожного виду відмінний алгоритм визначення прибутку від страхової діяльності;

– необхідність формування страхових резервів, яка зумовлена часовим розривом між отриманням страхової премії та її використанням на виплату страхових відшкодувань.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д. Страхова справа : [монографія] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – 6-те вид. – К. : Знання, 2008. – 351 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/elib/economics_f/bazylevych_strahova_2008.p.

2. Страхование и управление рисками: проблемы и перспективы : [монография] / [О.А. Гаманкова, В.В. Тринчук, Т.А. Федорова и др.] ; под ред. С.А. Белозерова, Н.П. Кузнецовой. – М. : Проспект, 2017. – 528 с.

3. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show.

4. Страхування : [навч. пос.] / [В.О. Безугла, І.І. Постіл, Л.П. Шаповал]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 582 с.

5. Офіційний веб-сайт страхової компанія «ПЗУ Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pzu.com.ua/ru.

6. Клепікова О.А. Прогнозування головних показників страхової компанії за методом системної динаміки / О.А. Клепікова // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – № 3. – С. 74–79.

УДК 330.658:005.5

Сучасні тенденції трансформації управлінських підходів у фінансовому менеджменті

Клементьєва О.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Золотарьова О.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

У статті виділено найбільш гострі проблеми, які виникають в управлінській сфері сучасного фінансового менеджменту. Проаналізовано останні дослідження і публікації щодо ефективних багатомірних стилей управління. Систематизовано тенденції трансформації управлінських підходів у фінансовому менеджменті, що дало можливість виокремити перспективи та пріоритетні напрями розвитку управлінської практики вітчизняного фінансового менеджменту.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, управлінські підходи, ринкова вартість підприємства, стиль управління, трансформація, моделі багатовимірних стилів управління, тенденції, перспективи.

Клементьева О.Ю., Золотарква О.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

В статье выделены наиболее острые проблемы, которые возникают в управленческой сфере современного финансового менеджмента. Проанализированы последние исследования и публикации об эффективных многомерных стилях управления. Систематизированы тенденции трансформации управленческих подходов в финансовом менеджменте, что дало возможность выделить перспективы и приоритетные направления развития управленческой практики отечественного финансового менеджмента.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, управленческие подходы, рыночная стоимость предприятия, стиль управления, трансформация, модели многомерных стилей управления, тенденции, перспективы.

Klementeva O.Yu., Zolotaryova O.V. CONTEMPORARY TRENDS OF TRANSFORMATION OF MANAGEMENT APPROACHES IN FINANCIAL MANAGEMENT

The article highlights the most acute problems, that arise in the management of modern financial management. The latest research and publications on effective multidimensional control styles are analyzed. The tendencies of transformation of managerial approaches in financial management are systematized, which made it possible to identify the prospects and priority directions for the development of the management practice of domestic financial management.

Keywords: financial management, management approaches, enterprise market value, management style, transformation, models of multidimensional management styles, trends, perspectives.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Успішна діяльність будь-якого підприємства, його життєздатність протягом тривалого періоду часу залежать від безперервної послідовності управлінських рішень, що приймають передусім фінансові менеджери як індивідуально, так і колективно. При цьому спільною для всіх підприємств є головна мета фінансового менеджменту – забезпечення максимізації добробуту власників капіталу підприємства, що знаходить конкретне втілення у підвищенні ринкової вартості підприємства (або його акцій) [1]. Досягнення зазначеної мети забезпечується не тільки наявністю таких умов, як достатність та оптимальна структура капітала, прийнятний рівень фінансового ризику та фінансові інновації, а й власне управлінський підхід. Даний підхід у сучасних умовах має враховувати вплив низки нових факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Справа в тому, що зміни в суспільному житті прискорюються і стають усе багатогранішими. Зміни політичної обстановки майже миттєво відображаються на економіці, яка, своєю чергою, впливає на соціальні умови і законодавчу базу. Те, що відбувається у цьому замкнутому колі, важко аналізувати і прогнозувати. Основними проблемами, з якими доводиться зіткнутися сучасним керівникам, та які, своєю чергою, формують передумови

© Клементьєва О.Ю., Золотарьова О.В.

для трансформації управлінських підходів, виступають такі:

– прискорений технологічний прогрес – один із найважливіших двигунів змін, який ставить нові завдання перед менеджерами: як упроваджувати інформаційні технології в життя підприємства й як забезпечити їх доступність і при цьому безпеку. Інноваційні технології дають змогу приймати рішення все швидше і швидше, тому реакція на будь-які дії підприємства постійно прискорюється. Водночас скорочується час, через що менеджери переживають ще більший стрес;

– мультинаціональні гравці стають головною силою на світових ринках і висувають власні вимоги до топ-менеджерів. Сьогодні транснаціональні компанії можуть залучати фінансування на американському фондовому ринку, виробляти продукцію на китайських фабриках, розробляти її в Ізраїлі, віддавати IT-потужності на аутсорсинг в Індію і торгувати на ринках по всьому світу. До складу таких компаній входять топ-менеджери – представники різних національностей, що належать до різних культур і мають різне ставлення до роботи. Крім того, керівники повинні мислити стратегічно, враховувати постійне загострення конкурентної боротьби і будувати плани глобально, але при цьому діяти і реагувати локально;

– нині основою працездатного населення виступають представники покоління «У» (люди, що народилися в 1981–2000 рр.), отже, етика і підхід до роботи у молодого покоління принципово відрізняються від прийнятих у людей зрілого віку – тих, хто пам'ятає економічні кризи. Представники покоління «У» зростали за часів достатку, й їх уявлення про те, що таке робота, як її слід виконувати і як вона повинна винагороджуватися, розходяться з уявленнями старших колег, які знаходяться біля керма багатьох компаній. Нове покоління прагне самореалізації, йому потрібні свобода вибору, гнучкий графік, новий підхід до робочих процесів. А старші колеги очікують від них дисципліни, самопожертви, лояльності, вірності одній компанії – нічого із цього міллениали не цінують;

– люди, шукаючи сенс життя, все частіше замислюються про цінності, тому сьогодні неможливо не помічати зростаючого інтересу до духовних практик. Слід ураховувати цей фактор під час найму персоналу та побудови корпоративної культури;

– неминучість конфліктів, оскільки зміни провокують дезінтеграцію – завжди будуть ті, хто здатні обернути зміни собі на користь, і ті, кого нововведення лякають і паралізують. Перші зазвичай забирають більшу частину пирога. Це помітно зі зростаючого розриву між багатими і бідними. Звідси – соціальна напруженість, протистояння рядових співробітників та їх керівників. У результаті одним із головних завдань фінансових менеджерів стає розроблення принципів управління конфліктами.

Таким чином, з окресленими проблемними питаннями не можна не рахуватися. Як справедливо зазначає І. Адізес – консультант, теоретик менеджменту, засновник і президент Інституту Адізеса (США), «…будь-яка теорія народжується у відповідь на гостру проблему. Головне завдання менеджменту в наші дні – управління змінами, і в майбутньому значимість цієї роботи тільки зросте» [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розроблення ефективних управлінських підходів, які формуються на основі моделей багатовимірних стилів управління, достатньо грунтовно займалися такі зарубіжні вчені: І. Адізес [2], Ф. Фідлер [3], Т. Мітчелл [4], Р. Хаус [4], П. Херслі [5], К. Бланшар [5], В. Врум [6], Ф. Йеттон [6], П. Ханзейкер [7], Е. Алессандра [7] (табл. 1).

Нагадаємо, що під стилем керівництва (підходом до управління) доцільно розуміти загальну характеристику способів, за допомогою яких відбувається взаємодія керівників і підлеглих. Він відображає методи роботи керівника, організацію діяльності, взаємини в колективі, переважну систему цінностей, тип корпоративної культури.

Стиль, за якого керівник орієнтується на рішення поставленого перед ним завдання (розподіляє завдання, складає плани і графіки робіт, розробляє підходи до їх виконання, забезпечує всім необхідним), отримав назву інструментального, або орієнтованого на завдання, а стиль, коли керівник створює сприятливий морально-психологічний клімат, організовує спільну роботу, робить акцент на взаємодопомогу, дає змогу виконавцям максимально брати участь у прийнятті рішень, допомагає вирішувати проблеми, заохочує професійне зростання, – орієнтованого на людські відносини або на підлеглих.

Потенційні переваги орієнтованого на завдання стилю керівництва, багато в чому аналогічного авторитарному, полягають у швидкості прийняття рішень і дій, єдності цілей і суворому контролі над роботою підлеглих. Однак цей стиль ставить виконавців

Таблиця 1

Основні моделі багатовимірних стилів управління.

№	Автори моделі	Основні принципи управлінських підходів
1	Ф. Фідлер	Керівник не здатний змінити себе і свій стиль управління, тому потрібно, виходячи із ситуації, створювати йому умови, коли він зможе найкраще себе проявити. Залежно від масштабу повноважень керівників, характеру їх відносин із підлеглими і чіткості структурування завдань виділено кілька типів різних ситуацій: 1) коли завдання чітко сформульовані, посадові повноваження керівника значні, а відносини з підлеглими сприятливі, краще використовувати інструментальний стиль; 2) в умовах нескладних, чітко сформульованих завдань для виконання роботи досить простих указівок керівник може бути автократом; 3) стиль управління, орієнтований на підтримку людських відносин, найбільш підходить у помірно сприятливих для керівника ситуаціях, коли у нього немає достатньої влади, щоб забезпечити співпрацю з підлеглими.
2	П. Херслі, К. Бланшар	Застосування того чи іншого стилю залежить від ступеня зрілості підлеглих, їх здатності відповідати за свою поведінку, освіти і досвіду вирішення конкретних завдань, внутрішнього бажання досягти цілей. Сформульовані чотири основних стилі керівництва: 1) незрілим співробітникам надаються вказівки що й як робити; 2) для співробітників, які мають середній рівень зрілості, коли вони вже бажають брати на себе відповідальність, але не можуть робити цього, керівник повинен одночасно і давати виконавцям вказівки, і підтримувати їх прагнення творчо й самостійно працювати; 3) коли співробітники можуть, але не хочуть відповідати за вирішення поставлених завдань, незважаючи на наявність для цього всіх умов і володіння достатньою підготовленістю, найкращим уважається стиль, що передбачає їх участь у прийнятті рішень; 4) за високого ступеня зрілості, коли люди хочуть і можуть нести відповідальність, працювати самостійно без допомоги і вказівок керівника, рекомендується делегувати повноваження і створювати умови для колективного управління.
3	Т. Мітчел, Р. Хаус	Виконавці будуть прагнути до досягнення цілей організації, якщо отримають від цього якусь особисту вигоду, тому основне завдання керівництва полягає у тому, щоб пояснити, які блага їх очікують у разі хорошої роботи; усунути перешкоди на шляху її здійснення; дати пораду, направити дії по вірному шляху. Залежно від ситуації, переваг і особистих якостей виконавців, ступеня їх впевненості у своїх силах і можливості впливати на ситуацію пропонуються чотири стилі управління: 1) якщо у співробітників велика потреба в самоповазі й приналежності до колективу, то кращий стиль підтримки, аналогічний стилю, орієнтованому на людські відносини; 2) коли співробітники прагнуть до автономії і самостійності, варто використовувати інструментальний стиль. Пояснюється це тим, що підлеглі, особливо, коли від них нічого не залежить, бажають, щоб їм указували, що й як потрібно робити, і створювали необхідні умови работи [8, с. 297]; 3) там, де підлеглі прагнуть до високих результатів і впевнені, що зможуть їх досягти, застосовується стиль, орієнтований на «досягнення», коли керівник ставить перед ними посильні завдання і чекає, що вони без примусу будуть прагнути, в міру можливості, до їх самостійного вирішення; 4) стиль керівництва, орієнтований на участь виконавців у прийнятті рішень, найбільше відповідає ситуації, коли ті прагнуть реалізувати себе в управлінні. Керівник при цьому повинен ділитися з ними інформацією, широко використовувати їх ідеї.
4	П. Хайзенкер, Е. Алессандра	Розробили типологію поведінки працівників і запропонували відповідні стилі керівництва ними, поклавши в основу такі риси характеру людей, як контактність і прагнення до самоствердження, які можуть бути низькими і високими. Власникам експресивного стилю поведінки не слід заважати висловлювати ідеї, а за можливості їх треба підтримувати і спільно розвивати, не критикувати, не розбивати аргументи. Під час постановки завдання зумовлювати і фіксувати деталі майбутньої роботи, а її підсумки і результати ретельно контролювати. Носіям ділового стилю необхідно ставити питання, що дають змогу їм розкритися самим, підтримувати з ними переважно ділові відносини і не намагатися встановити особисті, переконувати фактами, а не емоціями, визнавати насамперед їх ідеї.

Закінчення таблиці 1

4	П. Хайзенкер, Е. Алессандра	По відношенню до таких людей необхідно дотримуватися точності, дисциплінованості, демонструвати підтримку їх цілей. Під час керівництва особами аналітичного стилю поведінки слід ураховувати і підтримувати їх інтелектуальні підходи, добре в них орієнтуватися і вміти чітко й аргументовано показати переваги та недоліки, шукати оптимальні рішення і надавати можливість для перевірки їх ідей та рішень, давати гарантії того, що реалізація рішень не призведе до невдачі або несприятливих наслідків. Нарешті, по відношенню до осіб, яким притаманний доброзичливий стиль поведінки, рекомендується підтримувати їх почуття й емоції, знаходити привабливі риси особистості, розбиратися в їхніх мріях, інтересах і цілях, оперувати не фактами, а їх особистими думками, почуттями, попереджати майбутні незадоволеність і нерозуміння, заохочувати неофіційне співробітництво, пропонувати особисту підтримку.
5	В. Врум, Ф. Йеттон	Під час вибору стилю керівники користуються такими основними критеріями, як: наявність достатньої інформації і досвіду у підлеглих; рівень вимог, що висуваються до вирішення; чіткість і структурованість проблеми; ступінь причетності підлеглих до справ організації і необхідність погоджувати з ними рішення; ймовірність того, що одноосібне рішення керівника отримає підтримку виконавців; зацікавленість виконавців у досягненні цілей; ступінь ймовірності виникнення конфліктів між підлеглими в результаті ухвалення рішень.
6	І. Адізес	Автор стверджує, що ідеального керівника в природі просто не існує, адже одна людина насправді не може впоратися з таким складним процесом, як менеджмент. Успіх вимагає поєднання певних якостей, які часто зовсім несумісні. Але можна й потрібно створити команду, кожен учасник якої доповнюватиме один одного в стилях управління. Виділяються чотири стилі управління: самотній рейнджер, бюрократ, підпалювач і суперпослідовник. Якщо побудувати між ними правильну комунікацію, то навіть неминучі конфлікти вдасться використати для правильних та ефективних рішень.

у стан залежності, підпорядкованості, породжує їх пасивність і в кінцевому підсумку веде до зниження ефективності роботи. Керівник тут переважно інформує підлеглих про їх обов'язки, завдання, визначає, як їх потрібно вирішувати, розподіляє доручення, затверджує плани, встановлює норми, контролює.

Слід ще раз підкреслити той факт, що в сучасних умовах успіх справи зумовлюється не тільки особистістю керівника, але й низкою інших обставин: ситуацією, ступенем зрілості підлеглих, їх ставленням до керівника, готовністю до співпраці, характером проблеми тощо.

Крім того, все частіше науковці привертають увагу до поведінкової економіки та поведінкових фінансів, які вивчають вплив психологічних, соціальних, когнітивних, та емоційних факторів на економічні рішення та наслідки таких рішень для цін, прибутку й розподілу ресурсів. Поведінкові моделі інтегрують аспекти психології, неврології та мікроекономічної теорії. До речі, лауреатом Нобелівської премії з економіки в 2017 р. став американець Річард Талер – саме фахівець із поведінкової економіки.

Постають важливі питання: що чекає фінансовий менеджмент в майбутньому? як управляти компанією в умовах наростання невизначеності та ризиків? які нові теорії і практики можуть виникнути або вже виникають у відповідь на зміни?

На жаль, вітчизняні вчені оминали увагою окреслену проблематику, але з кожним днем загострюється необхідніть перегляду наявність управлінських підходів та їх трансформації відповідно до потреб сучасної практики фінансового менеджменту, що зумовлює актуальність цього дослідження, яке має відповідну як теоретичну, так і практичну значимість.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – окреслення сучасних тенденцій трансформації управлінських підходів у фінансовому менеджменті. Для досягнення цієї мети постають такі завдання: деталізувати основні тнденції в управлінській сфері фінансового менеджменту; сформулювати перспективні напрями подальших змін управлінських підходів у фінансовому менеджменті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, стандартними цільовими орієнтирами під час прийняття управлінських рішень фінансовими менеджерами на українських підприємствах є такі : максимізація рин-

кової вартості підприємства і прибутку, мінімізація витрат, забезпечення рентабельної діяльності підприємства, зростання обсягу виробництва і реалізації продукції, мінімізація фінансових ризиків, підтримання високого рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, оптимізація грошового обороту.

Із цього випливає, що управлінські рішення у вітчизняному фінансовому менеджменті стосуються переважно: розроблення фінансової стратегії підприємства; аналізу і планування операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; формування податкової, амортизаційної та дивідентної політики; управління структурою активів і капіталу підприємства; побудови системи фінансового контролінгу; налагодження взаємовідносин зі стейкхолдерами; формулювання пропозиції щодо зміцнення фінансового стану підприємства, зростання його ринкової вартості і прибутку з одночасною оцінкою й мінімізацією фінансових ризиків; забезпечення дотримання фінансової дисципліни.

Це зумовлює той факт, що фінансові менеджери концентрують увагу в процесі вироблення управлінських підходів тільки на власне управлінні фінансами підприємства, не враховуючи вплив безпосередньо особистості керівника, типу стилю його управління та багатьох важливих поведінкових факторів на діяльність робітників і, як наслідок, на результати прийнятих економічних рішень. Своєю чергою, це негативно відображається на діяльності підприємств, робить фінансовий менеджмент неефективним, причому з «невідомих» причин, які насправді знаходяться на поверхні.

Зважаючи на накопичені проблеми у сфері фінансового управління на підприємствах в Україні, а також напрацьований зарубіжний досвід у цій сфері, можна виділити найбільш вагомі сучасні тенденції трансформації управлінських підходів у фінансовому менеджменті.

1. Неефективність авторитарного стилю управління. Зміни заплутують ситуацію до такої міри, що одноосібно контролювати прийняття рішень, особливо щодо формування й розподілу фінансових ресурсів, сьогодні неможливо [9, с. 98]. Один керівник уже не здатний оцінити всі ризики в хаосі безперервних змін, тому вкрай необхідні узгоджені дії цілої команди. Відповідно, повинна змінитися вся організаційна структура підприємства.

2. Система корпоративної ієрархії не здатна справлятися зі змінами. Компанія сьогодні повинна створювати канали передачі інформації, щоб знання могли вільно поширюватися не тільки зверху вниз, а й знизу вгору і по горизонталі. Сьогодні робиться маса спроб становлення систем, які повністю замінять ієрархію, це і холакратія, і мережеві організації, і плоска структура, і методологія agile, адже в короткостроковій перспективі ієрархія здатна забезпечити ефективну роботу компанії, але коли настануть неминучі зміни, буде тільки заважати адаптуватися до них. Повна ж відсутність ієрархії надає системі гнучкість, допомагає справлятися зі змінами, однак може ускладнити впровадження рішень у життя. Вихід – у подвійній системі: для прийняття рішень потрібна демократія, а для їх реалізації – диктатура [10, с. 43].

3. Акцент на організаційну архітектуру, а не на стратегічне планування. Стає все складніше передбачати майбутнє. Жоден експерт не передбачав нафтову кризу, що трапилася в минулому столітті. Ніхто – навіть центральні банки – не зміг спрогнозувати фінансову кризу, яка сталася вже в наші дні. Чим більш значною є похибка прогнозу майбутніх подій, тим гнучкішим повинен бути менеджмент, щоб у разі чого швидко змінювати напрям роботи. Отже, керівникам важливо вміти вибудовувати гнучку систему, в рамках якої ніхто не тримається за своє крісло до пенсії.

4. Врахування особливостей поведінки представників покоління «У», які починають домінувати на ринку праці. Вони не бажають працювати тільки за гроші – вони хочуть розуміти, що їхня діяльність має сенс і націлена на поліпшення світу, а не тільки на максимізацію прибутку й ринкової вартості підприємства. Таким чином, доведеться коригувати мотиваційні схеми та визначити ключові цінності компанії [11, с. 86].

5. Потреба в консультантах. Описані зміни змусять корпорації додатково навчати персонал і наймати консультантів, чиї знання будуть «перехресно запилювати» різні галузі. Технології консультування теж зміняться: замість того щоб просто описувати те, що відбувається, консультанти встануть на чолі змін. З'являється новий ринок – організаційна терапія, яка змінює неефективні компанії. На думку І. Адізеса, професія консультанта сильно – і не без утрат – трансформується [2]. Раніше консультант нагадував терапевта, виписуючи клієнтові рецепт вирішення проблем. Тепер він стане схожим на психотерапевта. Клієнт сам вирішить, що йому робити, а консультант допоможе прийняти рішення й

утілити його в життя. Початок цього переходу ознаменувала поява такої професії, як коуч.

6. Здоров'я організації як нова корпоративна мета. Керівники переосмислюватимуть корпоративні цілі, і це серйозна зміна, що зачіпає теорію і практику менеджменту. В рамках капіталістичної моделі компанії існують для блага для своїх інвесторів і власників, і до сих пір головним для бізнесу був прибуток у короткостроковій або довгостроковій перспективі. Сьогодні це вже не основна й єдина мета компанії, а лише одна з багатьох. Згодом фінансові менеджери і зовсім перестануть орієнтуватися на вигоду стейкхолдеров. У гонитві за прибутком багато організацій стали неефективними, потерпають від внутрішніх конфліктів, заплуталися у варіантах розвитку і погано впливають на суспільство і навколишнє середовище. Здорова компанія – це гармонійна організація всередині і ззовні [10, с. 112]. Саме такі компанії отримують стабільний прибуток на відміну від роз'єднаних і хаотичних.

7. Ціннісний менеджмент. Зростання добробуту змінює суспільство і людину: матеріальні цілі поступаються місцем духовним, і це не може не впливати на бізнес. В Україні така тенденція на разі ще не реалізується повною мірою, оскільки найбільшою хворобою вітчизняного суспільства є низький рівень життя населення. Але поступово саме цінності стають основним фактором під час прийняття управлінських рішень. Наприклад, у США компанії спрямовують частину доходу на благодійність, і це допомагає їм просувати свою продукцію. Ціла низка керівників виходить на пенсію або передає іншим кермо влади, щоб присвятити себе впровадженню соціально значимих проектів [11, с. 102]. Компанії, націлені виключно на прибуток та інтереси акціонерів, у майбутньому не зможуть залучати кращих фахівців, а в наші дні успіх без них неможливий.

Усі перераховані зміни означають одне: під пресингом реальності керівникам доведеться змінити методи роботи, переконання і критерії самооцінки.

Висновки з цього дослідження. Зважаючи на вищезазначене, можна зробити такі висновки:

1) вітчизняні фінансові менеджери не встигають адаптуватися до сучасних реалій, не кажучи вже про активні зміни, вони й досі намагаються вивчити і застосувати теорії, які викладають у провідних бізнес-школах Заходу. Але вони, як ми переконалися в процесі аналізу найбільш відомих моделей управління, не завжди орієнтовані на пошук нового, а скоріше аналізують старе, вивчають, як компанії добивалися успіху в минулі дні. Для формування бізнес-лідерів майбутнього цього недостатньо. Будь-які інновації у сфері фінансового менеджменту народжуються і фіксуються на практиці. Крім того, вітчизняні керівники й досі надають перевагу авторитарному стилю керівництва. Їм заважають зрівнялівка, кумівство і корупція. У подібному середовищі не потрібні інвестиції в нові знання щодо новітніх управлінських підходів;

2) упровадження управлінських інновацій у фінансовому менеджменті гальмується через те, що в Україні непросто працювати закордонним транснаціональним компаніям, які є провідниками прогресивних здобутків у сфері фінансового управління. Останніми роками внаслідок військової загрози та політичної й економічної нестабільності багато з них пішли з вітчизняного ринку, вилучивши й капітал;

3) менталітет працівників українських підприємств зумовлює відсутність заперечень під час реалізації сумнівних рішень. Підприємства не використовують інтелектуальний потенціал своїх співробітників, оскільки не дають їм можливості приймати участь у розробленні управлінських фінансових рішень. Україна володіє вагомими інтелектуальними ресурсами, її кадри добре освічені, начитані, креативні, заповзятливі. Але під гнітом авторитарного керівництва використовуються всі ці якості рідко;

4) вітчизняним менеджерам заважає ефективно працювати й такий фактор, як одержимість матеріальними цінностями внаслідок низького рівня життя і незадовільного рівня заробітної плати;

5) орієнтація в процесі розроблення управлінських рішень фінансовими менеджерами тільки на класичні пріоритети фінансового управління – максимізацію прибутку і рентабельності, ринкової вартості компанії, високий рівень ліквідності й платоспроможності та ін. – є занадто вузькою й обмеженою, а тому грунтується на застарілих стилях управління та організаційних структурах;

6) ураховуючи окреслені проблеми і тенденції в управлінській сфері фінансового менеджменту, вважаємо за необхідне наголосити, що нині найбільшу увагу треба приділяти поведінковим підходам, активно досліджуючи та використовуючи їх потенціал. Нарешті, потрібно усвідомити глибинний зміст поняття «людський фактор» та його роль у фінансовому менеджменті.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. Т.В. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.

2. Адизес И. На пороге управленческой революции / И. Адизес // Harvard Business Rewier [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hbr-russia.ru/management/upravlenie-izmeneniyami/a18761/.

3. Fiedler F.E. Leadership Experience and Leadership Performance, Alexandria, VA: US Army Research Institute for the Behavioral and Social Sciences, 1997. – 11 p.

4. Robert J. House, Terence R. Mitchell. Faculty of Management Studies, University of Toronto, 1975. – 97 p.

5. Hersey, P.& Blanchard, K.H. Management of organizational behavior (5th Ed.), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1988. – P. 169–201.

6. Vroom Victor H., Yetton, Phillip W. Leadership and Decision-Making, Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1973. – 20 p.

7. Хансейкер Ф., Алессандра Э. Искусство управленя людьми / Ф. Хансейкер, Э. Алессандра ; пер. с англ. В. Кашникова. – М. : Фаир-Пресс, 2004. – 253 с.

8. The Need to Consider Time, Level, and Trends: A Turnover PerspectiveJournal Article: Mitchell, T.R., Burch, T.C., & Lee, T.W., (2014). Journal of Organizational Behavior. – Vol. 35(2). – P. 296–300.

9. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : [навч. посіб.] / Н.М. Гаркуша, О.В. Цуканова, О.О. Горошанська ; 2-е вид. – К., 2012. – 591 с.

10. Адизес И. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем / И. Адизес. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 320 с.

11. Адизес И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные / И. Адизес. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 198 с.

УДК 336.22

Напрями удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні

Кміть В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Волощук О.Г.
студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті проаналізовано місце непрямих податків у структурі податкових надходжень Зведеного бюджету України. Досліджено актуальні питання системи справляння та адміністрування непрямих податків за кордоном та можливість застосування такого досвіду в Україні. Визначені ключові напрями удосконалення системи непрямого оподаткування в контексті створення сприятливих умов для ведення бізнесу в Україні.

Ключові слова: непрямі податки, система непрямого оподаткування, акцизний податок, мито, податок на додану вартість, національна економіка.

Кмить В.М., Волощук О.Г. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НЕПРЯМОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проанализированы косвенные налоги в структуре налоговых поступлений Сводного бюджета Украины. Исследованы актуальные вопросы системы взимания и администрирования косвенных налогов за рубежом и возможность применения такого опыта в Украине. Определены ключевые направления совершенствования действующей системы косвенного налогообложения в контексте создания благоприятных условий для ведения бизнеса в Украине.

Ключевые слова: косвенные налоги, система косвенного налогообложения, акцизный налог, пошлина, налог на добавленную стоимость, национальная экономика.

Kmit V.M., Voloshchuk O.H. DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF IMMEDIATE TAXATION IN UKRAINE

In the article the place of indirect taxes is analysed in the structure of tax receivabless of the Erected budget of Ukraine. The pressing questions of the system of production and administration of indirect taxes are investigational abroad and the possibility of application of such experience in Ukraine. Certain key trends of improvement of the operating system of indirect taxation in the context of creation of favourable terms were determined for doing business in Ukraine.

Keywords: indirect taxes, system of indirect taxation, excise tax, duty, value added tax, national economy.

Постановка проблеми. Сучасна динаміка розвитку державних фінансів, базовими складниками яких є бюджетна та податкова сфери, в Україні характеризується досить показовими тенденціями посилення ролі окремих складників податкового регулювання у вирішенні практичних соціально-економічних завдань держави. Крім того, поглиблення інтеграції національної економіки у світову економіку та торгівлю виявляє зростаючу залежність конкурентоспроможності економіки від рівня ефективності та конкурентоспроможності системи оподаткування в країні. У сучасних умовах цінових та кон'юнктурних коливань на зовнішніх ринках усе помітнішу роль відіграють податки, що безпосередньо стосуються сфери споживання та цінового регулювання. До таких податків належать, зокрема, акцизи, мита та податок на додану вартість (далі – ПДВ). За класичними підходами податкової класифікації йдеться про податки на споживання (consumption axes) або ж непрямі податки (indirect taxes).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню теоретичних основ організації та регулювання податкових відносин присвячені праці низки зарубіжних учених: Р. Багла, Р. Берда, К. Едель, В.Н. Лексина, Р. Масгрейва, Д. Стігліца, А.Н. Швецова та ін. У вітчизняній літературі зазначені питання досліджувались у роботах В. Асадчева, В. Бодрова, О. Дроздовської, О. Кауна, В. Рибака, О. Сидорця, С. Слухая, В. Толуб'яка та ін. Основні принципи побудови податкової системи загалом

© Кміть В.М., Волощук О.Г.

та окремих її складників досить широко розглянуті як класиками економічної науки, так і сучасними вченими. Більшість наукових праць орієнтована на виявлення загальних тенденцій функціонування податкової системи, водночас багато проблем, пов'язаних з опрацюванням заходів з управління системою непрямого оподаткування, аналізом ролі її складників та формуванням її оптимальної структури, залишаються невирішеними і є актуальними донині.

Метою статті є проведення аналізу справляння та адміністрування непрямих податків, а також формування напрямів удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. У нинішніх умовах розвитку національної економіки непрямі податки відіграють надзвичайно важливу роль у загальній системі оподаткування. Саме тому вдосконалення системи непрямого оподаткування є однією із актуальних проблем сьогодення, оскільки непрямі податки відіграють дедалі важливішу роль, що створює умови підвищення еластичності їх впливу як на бюджет, так і на процес формування і розподілу ВВП, що є необхідним із погляду забезпечення умов для стабільного економічного зростання.

Непрямі податки є стабільним джерелом доходів, зокрема, в Україні, оскільки за їх рахунок формується близько 50% доходів Державного бюджету, що особливо важливо в умовах мобілізації основних факторів виробництва в процесі євроінтеграції. Динаміка непрямих податків та їх частка у ВВП та доходах державного бюджету підтверджують їх фіскальну роль у формуванні фінансових ресурсів, необхідних для виконання функцій та завдань, покладених на державу (табл. 1).

Впродовж останніх років в Україні докладалося чимало зусиль для створення та вдосконалення системи непрямого оподаткування, перетворення непрямих податків на дієві важелі національної економіки. При цьому головною метою є створення в Україні стабільної системи непрямого оподаткування, яка б забезпечила достатній обсяг надходжень до бюджету, ефективне функціонування економіки країни та справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків.

Оподаткування доданої вартості – одна з найважливіших форм непрямого оподаткування. У країнах – членах ЄС ПДВ є важливим джерелом прибуткової бази бюджету ЄС. Ставки ПДВ в окремих країнах ЄС різняться, але у більшості країн вони диференційовані, а основна ставка не перевищує 18%.

У Франції, зокрема, діє чотири ставки ПДВ: основна – 18,6%, підвищена – 22%, яка застосовується до оборотів з реалізації автомобілів, алкогольних і тютюнових виробів, хутра та інших предметів розкоші. Зменшені ставки застосовуються в розмірі 7% та 5,5%. Перша ставка – для оподаткування товарів культурного вжитку, друга – для товарів першої необхідності. У Великобританії діє основна ставка 17,5%. Від оподаткування звільнені продовольчі товари і транспортні послуги. У Німеччині застосовується ставка податку 15%, для продовольчих товарів і книжково-журнальної продукції – ставка 7%. Диференційовані ставки застосовуються і в Італії, Іспанії, Греції [1, с. 101].

Таблиця 1

Динаміка та структура формування податкових надходжень Зведеного бюджету в Україні в 2010-2016* рр.

Показники	Роки							Приріст 2015/2014	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*..	абсол	віднос
Доходи бюджету	314,5	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	715,5	196,0	143,0
у % до ВВП	29,1	30,6	31,6	30,4	28,7	32,9	31,6	4,2	
Непрямі податки	175,8	190,4	178,3	196,7	289,5	340,0	92,8	147,2	147,2
у % до ВВП	11,4	13,5	13,5	12,3	12,4	14,6	15,0	2,2	
Податок на додану вартість	86,3	130,1	138,8	128,3	139,0	178,5	230,5	39,4	128,4
у % до ВВП	8,0	10,0	9,8	8,8	8,8	9,0	10,2	0,3	
Акцизний податок	28,3	33,9	38,4	36,7	45,1	70,8	89,8	25,7	157,0
у % до ВВП	2,6	2,6	2,7	2,5	2,8	3,6	4,0	0,7	
Мито	8,9	11,8	13,2	13,3	12,6	40,3	19,6	27,7	319,6
у % до ВВП	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	2,0	0,9	1,2	

Джерело: розраховано за даними Державної казначейської служби України [6]

У системі непрямого оподаткування України також варто відзначити найбільшу фіскальну ефективність ПДВ, який у сучасних умовах господарювання потребує подальшого пошуку напрямів вдосконалення його справляння та адміністрування, що є важливим завданням та однією з актуальних загальноекономічних проблем, що потребує вирішення. Питання удосконалення механізму справляння та адміністрування ПДВ, підвищення рівня його прозорості, погашення заборгованості з відшкодування і запобігання її виникнення у майбутньому – пріоритетні у розробках і в практичній діяльності органів Державної фіскальної служби України.

Згідно із ситуацією, що склалася сьогодні у вітчизняній практиці оподаткування ПДВ, бачимо, що цей процес має певні недоліки, такі як неможливість реального відшкодування з бюджету суми надлишку податкового кредиту над податковим зобов'язанням та низька фіскальна ефективність цього податку. Встановлено, що причини бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ мають комплексний характер: недоотримання запланованих надходжень ПДВ до державного бюджету; прорахунки в процесі планування податкових надходжень; перевищення фактичного рівня сальдо експортно-імпортних операцій над прогнозним значенням, внаслідок чого фактичні вимоги на відшкодування ПДВ виявляються вищими від очікуваних, які опосередковано враховані під час визначення планових надходжень ПДВ; пред'явлення незаконних вимог на бюджетне та експортне відшкодування податку і зниження податкових зобов'язань; зростання частки експорту у ВВП і додатного сальдо зовнішньоторговельного балансу [2, с. 1].

Недоліки оподаткування доданої вартості також пов'язані з виникненням труднощів щодо відокремлення товарів та послуг, які купують безпосередньо споживачі для кінцевого споживання, від тих, які призначені для подальшої переробки та використання, що зумовлює можливості ухилення від сплати ПДВ.

До чинників, що впливають на фіскальну ефективність цього податку, можна віднести рівень податкової ставки; сальдо експортно-імпортних операцій, здатне звужувати чи розширювати податкову базу; обсяг податкових пільг, суму недоїмки, що безпосередньо впливає на величину податкових надходжень. Встановлено, що в перспективі доцільно поступово переходити до диференційованої шкали ставок, керуючись принципом: товари першої необхідності – знижена ставка, усі інші товари – стандартна ставка. Зазначено, що запровадження диференційованих ставок сьогодні буде малоефективним, оскільки зумовить зростання адміністративних витрат щодо обслуговування ПДВ та значно ускладнить механізм його дії. Щодо розміру ставок ПДВ, то це має визначатися не лише бюджетними потребами, а й реальними доходами споживачів. Зважаючи на обмеженість надходжень від прямих податків, відчутно знизити ставку ПДВ досить проблематично. Реалізувати такий захід можна лише надзвичайно виважено та поетапно. На користь цього свідчать і тенденції до гармонізації непрямого оподаткування та введення середньої ставки ПДВ на рівні 15% у межах формування єдиного європейського ринку. Тому з метою наближення норм податкового законодавства України з питань податку на додану вартість до відповідних положень ЄС є підстави встановити стандартну ставку ПДВ на рівні 15% і понижену на рівні 0%. Зниження ставки ПДВ з 20% до 15% можливе за рахунок ліквідації великої кількості пільг, що розширить базу оподаткування. Аналізуючи ситуацію з надання пільг із податку на додану вартість, зазначимо, що із загальної їх кількості в оподаткуванні ПДВ вони становлять близько 80% [2].

На нашу думку, зниження ставки ПДВ можливе, але її оптимальний розмір має бути економічно обґрунтований та підтверджений прогнозними розрахунками соціально-економічних наслідків.

Крім цього, вдосконалення системи непрямого оподаткування загалом і ПДВ зокрема повинне базуватися на вирішенні проблеми забезпечення достатніх надходжень до бюджету за рахунок збільшення обсягів виробництва і споживання, розширення обсягів інвестиційної діяльності, адже саме ПДВ не позначається на інвестиціях та не впливає на рішення щодо інвестування.

Одним із напрямів удосконалення адміністрування ПДВ в Україні є встановлення як об'єкта оподаткування різниці між цінами реалізації товарів (робіт, послуг) і цінами, за якими проводять розрахунки з постачальниками, включаючи суму ПДВ. Така зміна об'єкта оподаткування нівелює одну з найгостріших проблем – відшкодування ПДВ. У результаті цього значно спроститься процедура адміністрування ПДВ як суб'єктам підприємницької діяльності, так і контролюючим органам.

Акцизний податок – непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включається до ціни цих товарів (продукції) [3, с. 12].

Залежно від методу встановлення надбавки розрізняють фіксовані і пропорційні ставки акцизів. Фіксовані – встановлюються в грошовому вимірі на одиницю товару. Пропорційні ставки акцизу встановлюються у процентах до обороту реалізації [4, с. 238].

В окремих країнах надходження від акцизних податків є вагомою статтею бюджетних доходів. У Польщі, Чехії та Угорщині надходження від акцизних зборів становлять 10–15% усіх податкових надходжень, в Канаді – 9,9%, в Японії – 7,3%, у США – 6,8% [3, с. 13].

Важливим аргументом на користь застосування акцизного податку в податкових системах розвинених країн світу є можливість регулювання за допомогою диференціації ставок рівня рентабельності підакцизних товарів та врахування змін, які очікуються на споживчому ринку внаслідок введення чи підвищення ставок цього податку. Наявність властивих акцизам позитивних ознак зумовлює досить чільне його місце в податкових системах розвинених країн світу, досвід яких є корисним для України, особливо зважаючи на обраний нею курс на гармонізацію з податковою системою країн ЄС.

Нині в Україні також порушується регулююча роль оподаткування акцизним податком, оскільки підвищене оподаткування окремих видів товарів зумовило зростання тіньового обсягу, ухилення від оподаткування і, що найголовніше, появу великої кількості неякісної, фальсифікованої продукції. Тому потрібні виважені загальнодержавні заходи протекціоністського характеру: жорсткий контроль за виробництвом і імпортом підакцизних товарів, встановлення державної монополії на виготовлення окремих із них, підвищення відповідальності за ухилення від оподаткування.

Серед напрямів вирішення проблем оподаткування акцизним податком можна виокремити впровадження поступового механізму справляння акцизного податку до вимог ЄС в умовах наближення України до європейського співтовариства; приведення плати за ліцензії до рівня компенсації наданих державою послуг; формування ефективної системи акцизних податків із використанням економічно обґрунтованого рівня і структури ставок; поступове збільшення частки акцизу в ціні реалізованих підакцизних товарів шляхом підвищення ставок акцизного податку на лікеро-горілчані, тютюнові вироби, а також встановлення і поступове збільшення мінімального податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку в твердій сумі з одиниці реалізованої продукції; збільшення частки акцизного податку в дохідній частині бюджету та посилення його регулюючого впливу на ціноутворення на ринку товарів, шкідливих для здоров'я населення, з метою зменшення обсягу їх споживання; поступове запровадження акцизних складів для окремих видів товарів тощо [2].

Останнім часом доведено актуальність поступового зміщення акцентів реформування митно-тарифної політики України відповідно до норм і принципів ЄС та умов ГАТТ/СОТ. Для цього потрібне введення диференційованого підходу до рівня митного оподаткування залежно від того, виробляється товар в країні на недостатньому, достатньому або надлишковому рівні; введення заходів митно-тарифного захисту сільськогосподарського виробництва України, у тому числі шляхом застосування сезонних митних податків; скорочення переліку країн, які користуються пільгами в області митного оподаткування; встановлення меж у 30% для імпортних митних податків і розроблення графіків поступового зниження рівня митного оподаткування імпорту з доведенням протягом 5–7 років до рівня, передбаченого домовленостями в межах ГАТТ; введення єдиного порядку сплати акцизів і ПДВ на імпортні товари. Всі ці заходи спрямовані на адаптацію законодавства України у сфері митно-тарифної політики до норм і правил, що закріплені системою ГАТТ, і поступове входження України в міжнародне торгове співтовариство.

Висновки. Отже, урахування зарубіжного досвіду в частині удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні дасть змогу:

– наблизити вітчизняне законодавство з непрямих податків до вимог ЄС, а саме скоротити перелік пільгових операцій та перехід до диференційованої шкали ставок непрямих податків;

– удосконалити механізм справляння непрямих податків, забезпечуючи стабільність надходжень до бюджетів різних рівнів, а також їх ефективність та простоту в адмініструванні;

– зменшити тінізацію економіки, спростити податкове законодавство, бухгалтерський та податковий облік, зберегти фінансові стимули

для експортерів, зменшити соціальне навантаження та встановити оптимальне співвідношення між непрямими податками.

Вважаємо, що порушена проблематика потребує подальших поглиблених досліджень, результати яких неодмінно мали б бути враховані під час вироблення науково-обґрунтованих підходів до реформування чинної системи справляння та адміністрування непрямих податків зокрема, що забезпечить створення сприятливих умов для ведення бізнесу Україні, здійснення інновацій, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку за одночасного динамічного збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та цільових фондів держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чередниченко О.М. Непряме оподаткування в Україні на шляху інтеграції до Європейського союзу / О.М. Чередниченко // Фінанси України. – № 7. – 2016. – С. 98–104

2. Про схвалення концепції реформування податкової системи: Розпорядження КМУ від 19.04.2007 р. № 56-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/56-2007-%D1%80

3. Єфименко Т.І. Основні напрями трансформації податкової системи в Україні. // Фінанси України. – 2007. – № 9 – С. 11–15.

4. Дєєва Н.М., Редіна Н.І., Дулік Т.О. та ін. Оподаткування в Україні: Навч. посіб. / За ред. Н.І. Редіної. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 544 с.

5. Іванов Ю.Б., Давискиба Е.В. Системи оподаткування зарубіжних країн: Навч. посібник. – Харків, 2015. – 224 с.

6. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua.

УДК 339.54

Роль фінансів зовнішньоекономічної діяльності в економіці країни

Коломийчук Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено теоретичні та прикладні засади фінансів зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Проаналізовано особливості зовнішньоекономічної діяльності з обґрунтуванням її значення в умовах переходу до ринкової економіки.

Ключові слова: фінанси, зовнішньоекономічна діяльність, фінанси зовнішньоекономічної діяльності, міждержавні зв'язки, міждержавні інтеграційні процеси.

Коломийчук Н.М. РОЛЬ ФИНАНСОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

В статье исследованы теоретические и прикладные основы финансов внешнеэкономической деятельности в Украине. Проанализированы особенности внешнеэкономической деятельности с обоснованием ее значения в условиях перехода к рыночной экономике.

Ключевые слова: финансы, внешнеэкономическая деятельность, финансы внешнеэкономической деятельности, межгосударственные связи, межгосударственные интеграционные процессы.

Kolomyychuk N.M. THE ROLE OF FINANCE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE COUNTRY'S ECONOMY

The article deals with theoretical and applied principles of finance of foreign economic activity in Ukraine. Peculiarities of foreign economic activity with the substantiation of its importance in the conditions of transition to a market economy are analyzed.

Keywords: finance, foreign economic activity, finances of foreign economic activity, interstate ties, interstate integration processes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Жодна країна в світі не зможе забезпечити економічне зростання без ефективного використання міжнародного науково-технічного потенціалу та розподілу праці. Нині це особливо актуально, коли набувають інтенсивного розвитку процеси глобалізації світового господарства, міжнародного поділу праці та економічної інтеграції. Зовнішньоекономічна діяльність позитивно сприяє розвитку експортного потенціалу. Пошуки шляхів ефективного інтегрування у світову спільноту з установленням з іншими країнами сталих торговельних зв'язків, із забезпеченням надійного захисту своїх національних інтересів в умовах швидкозмінюваного зовнішнього середовища призводить до того, що зовнішньоекономічна діяльність держав відіграє велику роль в їх економіці. У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність є важливим складником, що формує структуру, динаміку, стійкість національної економіки. Сьогодні жодна держава в світі не може успішно розвиватися без ефективної системи зовнішньоекономічних відносин, що дають змогу інтегруватися у світове господарство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ролі фінансів зовнішньоекономічної діяльності присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, таких як: В. Абрамов, В. Бакуленко, І. Грицяк, М. Дідківський, С. Домбровська, О. Гребельник, Ю. Козак, А. Мельник, І. Луценко, В. Немченко, Б. Одягайло, Н. Писар, Б. Слупський, О. Стельмах, В. Хомутенко, Т. Шлемка та ін.

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території країни, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна діяльність в усіх країнах спрямована на (рис. 1):

– реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік;

– сприяння вирівнюванню темпів економічного розвитку;

© Коломийчук Н.М.

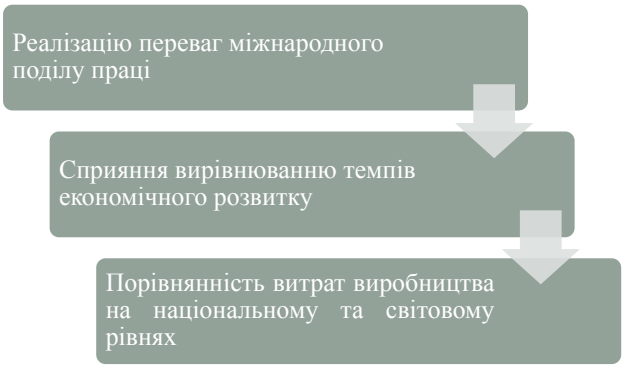


Рис. 1. Основні напрями спрямованості зовнішньоекономічної діяльності

– порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях. Практичне значення зовнішньоекономічної діяльності для країн полягає у можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію [1].

У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність держав являє собою систему економічних відносин, які складаються під час обміну ресурсами між країнами та їх економічними суб'єктами. Економічні відносини запроваджують усі аспекти економічного життя держави: виробництво, торгівлю, інвестиційну сферу та фінанси [2].

Фінанси зовнішньоекономічної діяльності – економічна категорія і використовується для інтеграції у світову економіку. Відомо, що фінансовий механізм, що складається у сфері міжнародних економічних відносин, виступає як засіб реалізації фінансової політики держави в галузі міжнародного співробітництва, тому фінанси в масштабі зовнішньоекономічної діяльності мають певний вплив на економічні інтереси учасників міждержавних зв'язків і виступають як стимул розвитку міжнародної економічної інтеграції.

Роль фінансів у розвитку міждержавних зв'язків проявляється у таких напрямах:

- визначення джерел і мобілізація фінансових ресурсів, необхідних для фінансування різних напрямів міжнародного співробітництва;
- регулювання міждержавних інтеграційних процесів;
- стимулювання розвитку кожного виду міждержавних відносин і безпосередніх учасників цих відносин.

Фінанси зовнішньоекономічної діяльності впливають насамперед на експортно-імпортні операції. З їх допомогою стимулюється випуск конкурентоспроможної продукції, що користується попитом на світовому ринку. За допомогою фінансів відбувається формування частки національного доходу, що реалізується в результаті зовнішньоекономічної діяльності.

Важливим напрямом впливу фінансів на розвиток міждержавних відносин є мобілізація ресурсів іноземних інвесторів. Іноземні інвестиції здійснюються у вигляді залучення коштів іноземних державних інвесторів, іноземних юридичних осіб, міжнародних галузевих компаній.

Фінанси зовнішньоекономічної діяльності мають специфічні риси. Вони втілюються в ресурсах, які формуються не тільки в національній, а й в іноземній валюті. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності включають у себе загальнодержавні фінанси, фінанси підприємств, організацій незалежно від форм власності та осіб, які здійснюють господарську діяльність без створення юридичної особи (суб'єктів господарювання) [3].

Об'єктом фінансів зовнішньоекономічної діяльності підприємств є економічні відносини, що виникають у процесі формування та використання прибутку в національній та іноземній валютах. Суб'єктом же виступає зарубіжний партнер в особі іноземної держави, міжнародної організації, юридичної особи і т. д. Фінансові відносини виходять за межі національних економік і опосередковують міждержавний інтеграційний процес, сприяючи його розвитку і поглибленню [2].

Сутність і специфічні особливості фінансів зовнішньоекономічної діяльності підприємств полягають у тому, що вони являють собою сукупність економічних відносин із приводу формування і використання прибутку і фондів грошових коштів, що виникають у процесі розподілу та перерозподілу частини суспільного продукту і національного доходу, отриманого від їх зовнішньоекономічної діяльності в іноземній валюті [4].

Зовнішньоекономічна діяльність може розглядатися як діяльність держави щодо розвитку співробітництва з іншими державами в галузі торгівлі, економіки, техніки, культури, туризму. Основною правовою формою такого співробітництва є міжнародні договори. Це можуть бути багатосторонні договори, що встановлюють основні принципи і напрями взаємодії держав у названих сферах. Окрім

багатосторонніх, укладаються двосторонні договори, які спрямовані на врегулювання двосторонніх відносин із конкретних питань. При цьому такі договори відіграють значну роль в економічному та іншому співробітництві, оскільки в них не тільки встановлюються права й обов'язки сторін, а й визначаються конкретні аспекти такої співпраці і проблеми, що підлягають урегулюванню.

Двосторонні договори, передусім торговельні, спрямовані, крім того, на встановлення пільгового режиму для осіб, зайнятих у зовнішній торгівлі. При цьому в таких договорах, як правило, передбачається режим найбільшого сприяння, що означає, що фізичним та юридичним особам договірних держав будуть надані права не менш сприятливі, ніж для таких осіб третіх держав.

Держави можуть встановлювати й інші, крім режиму найбільшого сприяння, пільгові режими. Водночас під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється підприємницька діяльність, пов'язана з переміщенням через митний кордон товарів (продукції) та капіталу (фінансових коштів), а також надання послуг і виконання робіт на території іноземної держав.

Правовою формою реалізації цієї діяльності служать зовнішньоторговельні контракти, які є специфічним видом господарського договору. Як приклад, можна назвати договори з експорту або імпорту продукції, договір про будівництво будь-якого об'єкта на території іноземної держави. Крім традиційних видів зовнішньоекономічної діяльності (обмін товарами, надання послуг і т. д.), з'являються й нові види, такі як передача високої якості телефонних, радіо або телебачення за допомогою супутників і кабелів.

Існують форми та методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. В сучасних умовах зовнішньоекономічні зв’язки впливають на рішення соціально-економічних проблем практично в усіх країнах світу. Причому цей вплив виконується як на рівні окремих підприємств, так і на рівні регіонів і держави у цілому. Зовнішньоекономічні зв'язки – це комплексна система різноманітних форм міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів у всіх галузях економіки. Як економічна категорія зовнішньоекономічні зв'язки являють собою систему економічних відносин, що виникають під час руху ресурсів усіх видів між державами й економічними суб'єктами різних держав. Ці двосторонні відносини охоплюють усі сфери економічного життя держави і передусім його виробничу, торгову, інвестиційну та фінансову діяльність [5].

Одночасно зовнішньоекономічні зв'язки виступають інструментом впливу на економічну систему держави, який здійснюється через механізм зовнішньоекономічної діяльності

У сучасному світовому господарстві зовнішньоекономічні зв'язки виступають як чинники зростання національного доходу держави і прискорення науково-технічного прогресу. Через механізм зовнішньоекономічних зв'язків попит на товари і послуги світового ринку переноситься на внутрішній ринок тієї чи іншої держави. Це викликає потребу в розвитку продуктивних сил, що, своєю чергою, сприяє розвитку промисловості, торгівлі, сфери послуг і фінансових установ.

Висновки з цього дослідження. На нашу думку, більш ефективний спосіб для держав, що беруть участь у міжнародних відносинах, є іноземні інвестиції. Інвестиції вигідні тим, що в країну надходить потік іноземної валюти, який стимулює і розвиває економіку, при цьому не треба платити ніяких відсотків. Іноземні інвестиції відразу йдуть у виробництво, несуть із собою нові технології й управлінський досвід і при цьому контролюються власниками з погляду ефективності їх використання.

Компанія, яка вирішила вкласти за кордоном свій капітал, здійснює там і весь виробничий цикл – від створення підприємства до реалізації продукції. Компанія зацікавлена в оснащенні його найбільш сучасним обладнанням і технологією, в передачі ноу-хау, в навчанні робочої сили. У результаті відкривається більш короткий шлях у насиченні місцевого ринку дефіцитною продукцією. Прискорюється розвиток експорту країни, в якій розміщений капітал.

Кожна країна намагається створити сприятливий клімат для іноземних інвесторів, часто вдаючись до утворення вільних економічних зон. Вільна економічна зона – це територія з особливо сприятливим режимом для діяльності іноземного капіталу, переважно орієнтованого на експорт. Таким чином, це ще раз підтверджує, що фінанси відіграють важливу роль у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни. Нині важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не знала впливу зовнішнього середовища. Національні економічні системи можуть ефективно розвиватися лише за умови їх міжнародної взаємодії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посіб.] / Ю.Г. Козак. – Київ : Освіта України, 2012. – 272 с.

2. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / В.П. Хомутенко, В.В. Немченко, І.С. Луценко. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 474 с.

3. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності / О.П. Гребельник. – Київ, 2008. – 432 с.

4. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – Київ, 2013. – 408 с.

5. Писар Н.Б. Економіка та зовнішньоекономічні зв'язки України / Н.Б. Писар. – Івано-Франківськ, 2010. – 160 с.

УДК 336.1:352

Фінансові аспекти розвитку регіону в умовах трансформації сучасних економічних процесів

Круп'як І.Й.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено проблеми розвитку регіону, що спричинені докорінною зміною господарських структур, низьким рівнем галузевої диверсифікації, обмеженістю власних фінансових ресурсів. Проведено аналіз джерел фінансування розвитку регіону та здійснено оцінку його ефективності в умовах трансформації сучасних економічних процесів. Узагальнено стимулюючі фактори залучення інвестицій в економіку регіону, що дадуть змогу підвищити його інвестиційну активність шляхом збільшення реалізованих інвестиційних ресурсів і найефективнішого їх використання в пріоритетних секторах матеріального виробництва та соціальної сфери. Виявлено особливості зміцнення фінансової бази підприємницьких структур, що сприяють зростанню дохідної частини місцевих бюджетів та створюють умови для збалансування розвитку регіону. Окреслено можливості нарощення ресурсного потенціалу банківської системи регіону, яка впливає на формування структури виробництва, вирівнювання норми прибутку, а також на товарно-грошову збалансованість. Обґрунтовано заходи щодо забезпечення належного розвитку регіону в умовах трансформації сучасних економічних, які передбачають: використання системи пільг в оподаткуванні, визначення пріоритетних напрямів інвестування та можливостей залучення кредитних ресурсів; зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, широке запровадження прискореної амортизації основних фондів, реорганізації системи оплати праці; формування ефективної кредитної політики як одного з важелів реформування економіки; розширення практики надання трансфертів із державного бюджету під конкретні заходи соціально-економічного розвитку регіону; збільшення питомої ваги місцевих податків та зборів у структурі доходів місцевих бюджетів; активізацію використання цінних паперів для зменшення коливань в обсягах податкових надходжень; запровадження цільового фінансування у формі дотацій по лінії інвестицій, соціальних виплат.

Ключові слова: розвиток регіону, капітальні інвестиції, джерела фінансування, іноземні інвестори, фінансові результати, банківський кредит, місцеві бюджети, фінансовий потенціал.

Крупьяк И.И. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В статье исследованы проблемы развития региона, вызванные коренным изменением хозяйственных структур, низким уровнем отраслевой диверсификации, ограниченностью собственных финансовых ресурсов. Проведен анализ источников финансирования развития региона и осуществлена оценка его эффективности в условиях трансформации современных экономических процессов. Обобщены стимулирующие факторы привлечения инвестиций в экономику региона, которые позволят повысить его инвестиционную активность путем увеличения реализованных инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных секторах материального производства и социальной сферы. Выявлены особенности укрепления финансовой базы предпринимательских структур, способствующих росту доходной части местных бюджетов и создающих условия для сбалансирования развития региона. Очерчены возможности наращивания ресурсного потенциала банковской системы региона, которая влияет на формирование структуры производства, выравнивание нормы прибыли, а также на товарно-денежную сбалансированность. Обоснованы мероприятия по обеспечению надлежащего развития региона в условиях трансформации современных экономических, предусматривающих: использование системы льгот в налогообложении, определение приоритетных направлений инвестирования и возможностей привлечения кредитных ресурсов; снижение налоговой нагрузки на субъектов хозяйствования, широкое внедрение ускоренной амортизации основных фондов, реорганизации системы оплаты труда; формирование эффективной кредитной политики как одного из рычагов реформирования экономики; расширение практики предоставления трансфертов из государственного бюджета под конкретные меры социально-экономического развития региона; увеличение удельного веса местных налогов и сборов в структуре доходов местных бюджетов; активизацию использования ценных бумаг для уменьшения колебаний в объемах налоговых поступлений; введение целевого финансирования в форме дотаций по линии инвестиций, социальных выплат.

Ключевые слова: развитие региона, капитальные инвестиции, источники финансирования, иностранные инвесторы, финансовые результаты, банковский кредит, местные бюджеты, финансовый потенциал.

© Круп'як І.Й.

Krupiak I.Y. FINANCIAL ASPECTS OF THE REGION'S DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE TRANSFORMATION OF MODERN ECONOMIC PROCESSES

It has been investigated in this article problems of the region's development which are caused by the radical changes of economic structures, by low level of sectoral diversification, by the limited scope of own financial resources. It has been analysed financing sources of region's development and evaluated its efficiency in conditions of modern economic processes transformation. It is generalized stimulating factors of investments attraction into the region's economy, that give opportunity to increase its investment activity by means of increasing of realized investment resources and the most effective use of them in priority sectors of material production and social sphere. It has been found features of the strengthening of business structures' financial base which contribute to the revenue part of local budgets increasing and create conditions for balancing of the region's development. It has been identified opportunities for increasing of the resource capacity of the region's banking system which influences the production structure formation, the equalization of rate of return and also the commodity-money balance. It has been grounded measures to ensure the proper development of the region in the context of transformation of modern economic processes that involve: the use of the benefits' system in taxation, determination of the investment's priority directions and opportunities for the credit resources' attracting; reducing of the tax burden on business entities, widespread introduction of accelerated depreciation of fixed assets, reorganization of the system of remuneration; formation of effective credit policy as one of the leverage to reforming of the economy; expanding of the practice of transfers from the state budget for specific measures of the region's socio-economic development; increasing of the local budgets' share and fees in the structure of the local budgets' revenues; increasing of the use of securities with the aim of reducing of fluctuations in tax revenues; introduction of targeted financing in the form of subsidies through investment, social benefits.

Keywords: region's development, capital investment, financing sources, foreign investors, financial results, bank credit, local budgets, financial capacity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформаційні процеси в економіці України, її інтеграція до світового економічного простору зумовлюють необхідність подолання негативних тенденцій розвитку окремих регіонів, що спричинено докорінною зміною господарських структур цих територіальних утворень, низьким рівнем галузевої диверсифікації, обмеженістю власних фінансових ресурсів. Незбалансований розвиток регіону характеризується кумулятивним процесом, за якого зниження інвестиційного та споживчого попиту призводить до зменшення обсягів виробництва. У цьому контексті доцільним є належне фінансування розвитку регіонів на основі раціонального використання переваг їх економічного потенціалу, позитивних зрушень галузевої, просторової та функціональної систем, зменшення міжрегіональних диспропорцій. Достатнє фінансування розвитку регіонів передбачає макроекономічне збалансування та дає змогу в довгостроковій перспективі забезпечити високий рівень життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів регіонального розвитку та оцінці його ефективності присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків: З. Варналія, М. Вахович [1], В. Галущак, З. Герасимчук [2], В. Горбатова, М. Данилишина, М. Долішнього, О. Другова, Я. Жаліла, В. Замовця, І. Камінської, М. Карліна, Д. Кларка, Л. Круп'як [6], Р. Лукаса, В. Пилипів, Я. Хоменко, С. Юрія.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність багатьох публікацій із проблематики регіонального розвитку, подальшого дослідження потребують фінансові аспекти розвитку регіону з урахуванням специфіки сучасних економічних перетворень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є аналіз стану, особливостей фінансування розвитку регіону та оцінка його наслідків в умовах трансформації сучасних економічних процесів для виокремлення напрямів оптимальної фінансової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови функціонування регіонів характеризуються наявністю великої кількості дестабілізуючих факторів, пов'язаних зі значним скороченням виробництва, зростанням рівня безробіття, падінням реальних доходів та купівельної спроможності населення. Дія цих факторів призводить до виникнення диспропорцій у русі фінансових потоків і є загрозою сталому функціонуванню регіональних систем. Так, важливим джерелом фінансових ресурсів регіонів є залучення коштів іноземних інвесторів, що сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу цих територіальних утворень. За недостатності внутрішніх фінансових ресурсів зовнішні інвестиції означають можливість використання акумульованих за кордоном коштів для розвитку конкрет-

ного підприємства, що сприятиме розвитку економіки регіону. Однак існують об'єктивні причини, які зменшують можливість залучення іноземних інвестицій. Найвагомішими перешкодами залучення інвестицій в економіку як України у цілому, так і окремих регіонів є недосконаліть законодавства стосовно іноземного інвестування та його нестабільність, нерозвиненість інфраструктури, постійні зміни в рівнях митних платежів.

Під час інвестування іноземні інвестори надають перевагу урбанізованим регіонам із розвиненою інфраструктурою та наявною кваліфікацією трудових ресурсів. Найвищий інвестиційний рейтинг характерний для м. Київ: в його економіку в 2012 р. залучено 46,4% загального обсягу іноземних інвестицій, у 2014 р. цей показник зростає до 49,3% та до 57% у 2016 р. Порівняно високі показники мають також Дніпропетровська (16,9% загального обсягу іноземних інвестицій у 2014 р.), Київська (3,8% у 2015 р.), Донецька (понад 5% протягом 2011–2013 рр.) області. Водночас питома вага у загальному обсязі іноземних інвестицій Тернопільської та Чернівецької областей є найнижчою порівняно з іншими регіонами та становить менше 1% протягом шести років [5].

Незначна частка іноземних інвестицій, яка припадає на економіку Тернопільської області в загальному обсязі іноземних інвестицій держави, пояснюється тим, що в межах регіону невирішеними залишаються питання підвищення економічної зацікавленості в інвестуванні вітчизняних та іноземних інвесторів, збільшення обсягів інвестицій з усіх можливих джерел та їх спрямування на реалізацію стратегічних макроекономічних цілей. Недостатність інвестиційних ресурсів у цьому регіоні зумовлена також низкою інших причин. Найважливішою з них є нерозвиненість інвестиційного ринку, наслідком якої є фактична відсутність зовнішніх джерел інвестиційної діяльності для підприємств, що впроваджують інвестиційні проекти [6]. Підтвердженням цього є структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування у Тернопільській області в 2012–2016 рр. (рис. 1). Так, у 2012–2016 рр. основним джерелом фінансування капітальних інвестицій у Тернопільській області традиційно залишалися власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких здійснено більше половини всіх капіталовкладень. У 2012 р. їхня частка у загальному обсязі становила 47,5%, зросла на 3,1% у 2014 р., а в 2016 р.– на 10,3% порівняно з 2012 р. і становила у загальному обсязі 57,8%. Зростав також обсяг капітальних інвестицій за рахунок коштів населення на індивідуальне житлове будівництво – з 889,3 млн. грн. у 2012 р. до 934,1 млн. грн. у 2016 р., однак часка цього показника в загальному обсязі фінансування скоротилася на 7,2% і становила лише 19,1%. Разом із тим практично відсутнє фінансування капітальних інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів, що зумовлене незадовільним інвестиційним кліматом у Тернопільській області. Виняток становить лише 2013 р., коли обсяг іноземних інвестицій становив у загальному обсязі 0,4%.

Кошти державного бюджету, що спрямовуються на капіталовкладення, у 2012 р. стано-

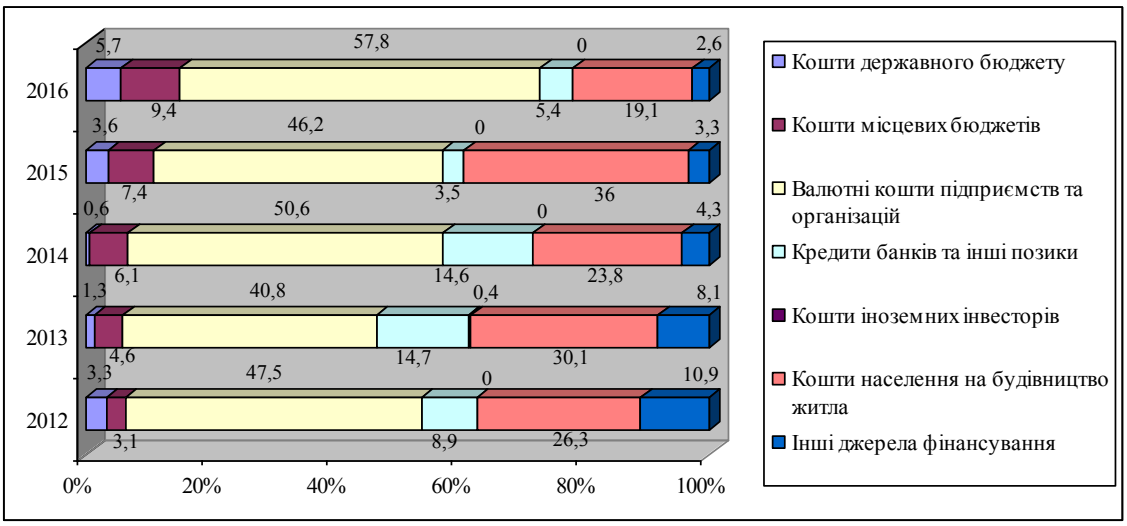


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування у Тернопільській області в 2012–2016 рр.

Джерело: складено автором за даними [3]

вили 111,4 млн. грн., у 2014 р. ця сума скоротилася до 14,8 млн. грн., або з 3,3% до 0,6% загального обсягу інвестицій. Лише в 2016 р. частка коштів державного бюджету зростає до 5,7% у зальному обсязі відповідних інвестиційних ресурсів. За рахунок коштів місцевих бюджетів було освоєно 3,1% загального обсягу капіталовкладень, що є досить низьким показником, проте в 2014 р. значення даного показника зросло до 6,1% та до 9,4% у 2016 р.

Отже, у Тернопільській області фінансування капітальних інвестицій за рахунок власних коштів за незначного бюджетного фінансування і практично відсутнього іноземного фінансування вказує на низький рівень інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіону та свідчить про недостатню стратегічну спрямованість наявного фінансового потенціалу, що суперечить принципам подолання регіональних диспропорцій і вимагає вдосконалення наявних підходів.

Водночас у 2012 р. за видами економічної діяльності частка інвестиції в основний капітал підприємств сільського, лісового та рибного господарства Тернопільської області становила 21,3% від загального обсягу. Разом із тим у розвиток промислових видів діяльності було спрямовано 493,5,7 млн. грн. (14,6% капіталовкладень області). У 2014 р. інвестиції підприємств сільського, лісового та рибного господарства становили 22,8% загальнообласного обсягу. Однак порівняно з 2012 р. їх фактичні обсяги скоротилися на 17,7%. У розвиток промислових видів діяльності було спрямовано 15,7% загального обсягу капітальних інвестицій, обсяги яких порівняно з 2012 р. також скоротилися на 18%. Це зумовлено переважно зменшенням обсягів інвестицій у переробну промисловість на 24,9%. У соціальній сфері спостерігалося зменшення інвестицій в охорону здоров'я та надання соціальної допомоги – на 56,8%, у мистецтво, спорт та розваги – на 44,4%. У 2016 р. значна частка капітальних інвестицій була спрямована в сільське, лісове та рибне господарство (34,2% до загального обсягу), будівництво (21,1%), промисловість (19,6%). Серед промислових видів діяльності найбільше капіталовкладень здійснено в переробну промисловість (15,3% загального обсягу). При цьому капітальні інвестиції в освіту, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги становили лише 2,1% [3].

Таким чином, протягом 2012–2016 рр. у Тернопільській області питома вага капітальних інвестицій за окремими видами економічної діяльності суттєво різниться, однак така диференціація не сприяє підвищенню загального рівня інвестиційного забезпечення розвитку економіки даного регіону.

На думку Л.Б. Круп'як, головними причинами, що зумовлюють зростання нерівномірності показників інвестиційної діяльності, невисоку інвестиційну привабливість регіону, є припинення державного інвестування багатьох сфер економіки, вузькість внутрішнього ринку, високий податковий і адміністративний тиск на бізнес, який намагається конкурувати, а не отримувати ренту, відсутність практичної більшості ринкових інститутів – корпоративного сектору, ринку цінних паперів, відплив трудових ресурсів та капіталу [6].

Низький рівень інвестиційного забезпечення розвитку Тернопільської області в 2012–2016 рр. позначився також на стані фінансових ресурсів її підприємств. Власні кошти підприємств мають велике значення у формуванні та нарощенні їх фінансового потенціалу. Високий фінансовий потенціал підприємств та організацій регіону сприяє зростанню дохідної частини його бюджетів. Оскільки основним джерелом поповнення оборотних коштів суб'єктів господарювання є прибуток, його зростання в усіх галузях економіки регіону активно сприяє його розвитку (табл. 1).

За період 2012–2016 рр. у Тернопільській області змінювалися показники фінансових результатів діяльності підприємств. Так, чистий прибуток збільшився на 43% у 2014 та 2016 рр. порівняно з аналогічним періодом 2012 р. Максимальне значення цього показника (5 641,4 млн. грн.) спостерігалося у 2015 р. Одночасно, але більшою мірою зростали збитки – на 57 % у 2013 р. та на 91% у 2014 р., у 2015–2016 рр. спостерігалося скорочення значення даного показника. Разом із тим у 2014–2016 рр., незважаючи на збільшення питомої ваги прибуткових підприємств, суттєве переважання збитків підприємств над їх доходами сформувало негативне сальдо фінансової діяльності. При цьому за видами економічної діяльності найбільші збитки підприємств регіону мали місце в промисловості, торгівлі, транспорті, охороні здоров'я, сфері комунальних послуг.

Отже, у Тернопільській області в 2012–2016 рр. фінансові результати діяльності підприємств активно знизилися, що поглибило проблему незбалансованого розвитку регіону.

Джерелом фінансового забезпечення розвитку регіону є також банківський кредит, що виражає економічні відносини між банками і суб'єктами кредитування, якими можуть бути

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності підприємств Тернопільської області в 2012–2016 рр.

Показники		2012	2013	2014	2015	2016
Тернопільська область	Прибуток (млн. грн.)	2013,6	2421,1	3502,8	5641,4	3500,8
	Збиток (млн. грн.)	917,0	2123,9	9299,0	7729,4	3556,1
	Сальдо (+,-) (млн. грн.)	1096,6	297,2	-5796,2	-2088	-55,3
	Підприємства, які одержали прибуток (у % до загальної кількості)	70,1	69,1	71,3	77,7	76,7
	Підприємства, які одержали збиток (у % до загальної кількості)	29,9	30,9	28,7	22,3	23,3

Джерело: складено автором за даними [3]

як юридичні, так і фізичні особи. Банківський кредит пов'язаний з акумулюванням тимчасово вільних грошових коштів, а також з емісією грошових знаків в обіг через систему кредитування. Будучи важливим джерелом фінансування основних засобів і оборотних активів, кредит сприяє збалансуванню економіки регіону, оскільки впливає на формування структури виробництва: співвідношення між фондами заміщення, нагромадження і споживання, вирівнювання норми прибутку, а також на товарно-грошову збалансованість.

Нераціональна кредитна політика комерційних банків Тернопільської області в 2012–2016 рр. стала однією з причин обмеження кредитування виробництва та розгортання інфляційних процесів. Високими залишалися процентні ставки плати за кредит та короткі терміни кредитування (короткострокові кредити використовувалися лише для вирішення поточних проблем). Як наслідок, знижувалася віддача на капітал і зменшувалася доступність кредитів для менш рентабельних видів економічної діяльності регіону.

Економічне зростання Тернопільської області та підвищення добробуту її населення залежать від забезпечення цього регіону необхідними фінансовим ресурсами, значна частина яких сконцентрована в місцевих бюджетах. Однак суттєвою проблемою у сфері міжбюджетних відносин є те, що дохідна частина місцевих бюджетів регіону формується переважно за рахунок відрахувань від загальнодержавних податків і зборів, нормативи яких щорічно змінюються. При цьому розрахунок трансфертів здійснюється на основі приросту фактичних доходів та спричиняє скорочення останніх, оскільки збільшення доходів у регіоні передбачає зменшення трансфертів їх місцевим бюджетам із державного бюджету. Таким чином, фактично діючий порядок фінансування витрат місцевих бюджетів регіону є антистимулом до розширення податкової бази. Недосконалим у регіоні є також порядок розподілу трансфертів. Так, щорічний розподіл дотацій місцевим бюджетам області здійснюється на основі суб'єктивних оцінок розриву між прогнозними обсягами доходів та видатків бюджетів, що спонукає місцеві бюджети до нарощування обсягів надходжень до позабюджетних фондів, утримання неефективної соціальної інфраструктури, нагромадження кредиторської заборгованості.

Висновки з цього дослідження. Для забезпечення належного розвитку регіону в умовах трансформації сучасних економічних доцільним є: стимулювання інвестиційної діяльності в регіоні, що базується на використанні системи пільг в оподаткуванні, визначенні пріоритетних напрямів інвестування та можливостей залучення кредитних ресурсів для створення сприятливого інвестиційного клімату; підвищення фінансової самостійності підприємств регіону, що визначає його фінансову самодостатність на основі зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, широкого запровадження прискореної амортизації основних фондів, реорганізації системи оплати праці; формування ефективної кредитної політики як одного з важелів реформування економіки та структурних перетворень шляхом збільшення обсягів кредитів за видами та раціонального їх спрямування; розширення практики надання трансфертів із державного бюджету під конкретні заходи соціально-економічного розвитку регіону; збільшення питомої ваги місцевих податків та зборів у структурі доходів місцевих бюджетів; активізація використання цінних паперів (облігацій внутрішньої та зовнішньої місцевої позики) для зменшення коливань в обсягах податкових надходжень, фінансування поточного дефіциту місцевих бюджетів; запровадження цільового фінансування у формі дотацій по лінії інвестицій, соціальних виплат.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вахович І.М. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів України міжбюджетні відносини та інноваційні інструменти стимулювання : [монографія] / І.М. Вахович. – Луцьк: Волиньполіграфтм, 2014. – 331 с.

2. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : [монографія] / З.В. Герасимчук, В.Г. Поліщук. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.

3. Головне управління статистики в Тернопільській області: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.te.ukrstat.gov.ua.

4. Горбатов В.М. Світовий досвід оцінки соціально-економічного розвитку країн та їх регіонів / В.М. Горбатов, І.В. Ярошенко // Бізнес Інформ. – 2016. –№ 4. – С. 44–50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_4_8.

5. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Круп'як Л.Б. Інвестиційне забезпечення розвитку економіки регіону / Л.Б. Круп'як, І.Й. Круп'як // Ефективна економіка. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4685.

7. Фінанси регіону: теорія, проблеми, практика : [монографія] / М.А. Козоріз [та ін.]. – К. : УБС НБУ, 2010. – 222 с.

8. Юрій С.І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку депресивних територій в умовах трансформації економічних процесів / С.І. Юрій, І.Й. Круп'як // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2008. – Вип. 13. – С. 5–11.

УДК 336.77:336.713

Управління кредитним портфелем комерційного банку

Крючко Л.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Сидоренко А.В.
студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням ефективного управління кредитним портфелем комерційного банку. Досліджено погляди науковців відносно сутності поняття «кредитний портфель». Розглянуто думки вчених стосовно визначення сутності та специфічних особливостей процесу управління кредитним портфелем комерційного банку. Визначено ключові етапи процесу управління кредитним портфелем комерційного банку та важливість кредитного портфелю у забезпеченні прибуткової діяльності комерційного банку.

Ключові слова: комерційний банк, кредитний портфель, ризик, управління, кредитні послуги, методика.

Крючко Л.С., Сидоренко А.В. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Статья посвящена актуальным вопросам эффективного управления кредитным портфелем коммерческого банка. Исследованы взгляды ученых относительно сущности понятия «кредитный портфель». Рассмотрены мнения ученых относительно определения сущности и специфических особенностей процесса управления кредитным портфелем коммерческого банка. Определены ключевые этапы процесса управления кредитным портфелем коммерческого банка и важность кредитного портфеля в обеспечении доходной деятельности коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитный портфель, риск, управление, кредитные услуги, методика.

Krjuchko L.S., Sidorenko A.V. MANAGEMENT BY CREDIT PORTFOLIO OF COMMERCIAL BANK

The article is devoted to topical issues of effective management of a commercial bank's loan portfolio. The views of scientists concerning the essence of the notion “loan portfolio” are researched. Considered the opinions of scientists regarding the determination of the essence and specific features of the process of managing the loan portfolio of a commercial bank. The key stages of the process of managing a commercial bank's credit portfolio are determined. The article defines the importance of a loan portfolio in providing profitable business to a commercial bank.

Keywords: commercial bank, credit portfolio, risk, management, credit services, methodology.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Комерційні банки виступають ключовими елементами в системі ринкових відносин, а їх поступовий розвиток – важлива умова реального функціонування ринкової економіки. В умовах господарювання, які склалися в економіці країни, очевидним є те, що кредитні операції в структурі активних банківських операцій займають провідне місце. Все це зумовлює необхідність теоретичного обґрунтування сутності управління кредитним портфелем комерційного банку, адже від якісної організації кредитних послуг прямо залежить ефективний розвиток банківської системи країни в контексті забезпечення стабільності та прибутковості діяльності комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні основи управління кредитним портфелем комерційного банку у своїх працях досліджували такі вчені-економісти як: О.В. Золотарьова, Є.Г. Рясних, Н.І. Демчук, М.Т. Юрків, Ю.В. Сєрик, П.М. Чуб, Н.В. Рогожнікова, А.А. Пономарьов, М.О. Микитин, В.В. Пірог.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ключовим видом діяльності комерційного банку виступає його кредитна діяльність. Проведення кредитних операцій приносить банку реальний дохід, а отже, дослідження сутності кредитного портфелю комерційного банку та умов його управління має надзвичайне значення, адже більшість банків у сучасних кризових умовах господарювання стикається з глобальною проблемою неповернення кредитів. Отже, необхідність подальшого дослідження сутності даного питання є надзвичайно актуальною.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті виступає дослідження сутності поняття «кредитний портфель» комерційного банку та визначення

© Крючко Л.С., Сидоренко А.В.

його особливостей у діяльності вітчизняних комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитна політика комерційного банку визначається як сукупність певних дій і заходів, котрі виконує комерційний банк, головною метою яких виступає розв'язання стратегічних та тактичних завдань, в основу яких покладено мікроекономічні, макроекономічні, регіональні і галузеві чинники в галузі оптимізації дохідності кредитних операцій та можливого кредитного ризику.

Необхідність формування обґрунтованої та ефективної кредитної політики кожним комерційним банком за сучасних економічних умов пов'язана, перш за все, з важливістю активізації позитивного впливу кредитних відносин на обсяг та структуру грошової маси в країні і, як наслідок, на стабільність грошової одиниці, а по-друге, із забезпеченням потреби в додаткових джерелах фінансування розширеного відтворення [1, с. 108].

Є.Г. Рясних, А.А. Пономарьов, М.О. Микитин пояснюють сутність кредитного портфелю комерційного банку як сукупність кредитів, наданих банком на певну дату для одержання доходу у вигляді відсотків. До заборгованості за кредитними операціями, що становлять кредитний портфель банку, належать:

– строкові депозити, які розміщені в інших банках, та сумнівна заборгованість за ними;

– кредити, які надані іншим банкам, та сумнівна заборгованість за ними;

– кошти, надані суб'єктами підприємницької діяльності за овердрафтом, за факторинговими операціями та прострочена заборгованості за факторинговими операціями;

– кошти, надані суб'єктами підприємницької діяльності за операціями репо та ін.[2, с. 146].

Формування кредитного портфеля виступає одним із ключових моментів у діяльності банку, що дає змогу більш чітко відпрацювати тактику та стратегію розвитку комерційного банку, його можливості кредитування клієнтів і розвитку ділової активності на ринку.

Ключові завдання формування кредитного портфеля комерційного баку наведено на рис. 1.

Кредитний портфель служить головним джерелом доходів банку й одночасно – головним джерелом ризику під час розміщення активів. Від структури й якості кредитного портфеля значною мірою залежать стійкість банку, його репутація, фінансові результати. Оптимальний, якісний кредитний портфель впливає на ліквідність банку та його надійність.

Кредитний портфель комерційного банку не може існувати без ефективного управління ним. У загальному розумінні зауважимо, що сутність поняття «управління» передусім передбачає безпосередній вплив на досліджуваний об'єкт для досягнення визначеної мети за рахунок явищ, процесів, у результаті їх взаємодії в режимі детермінованої чи довільної програми. Отже, передусім важливо акценту-

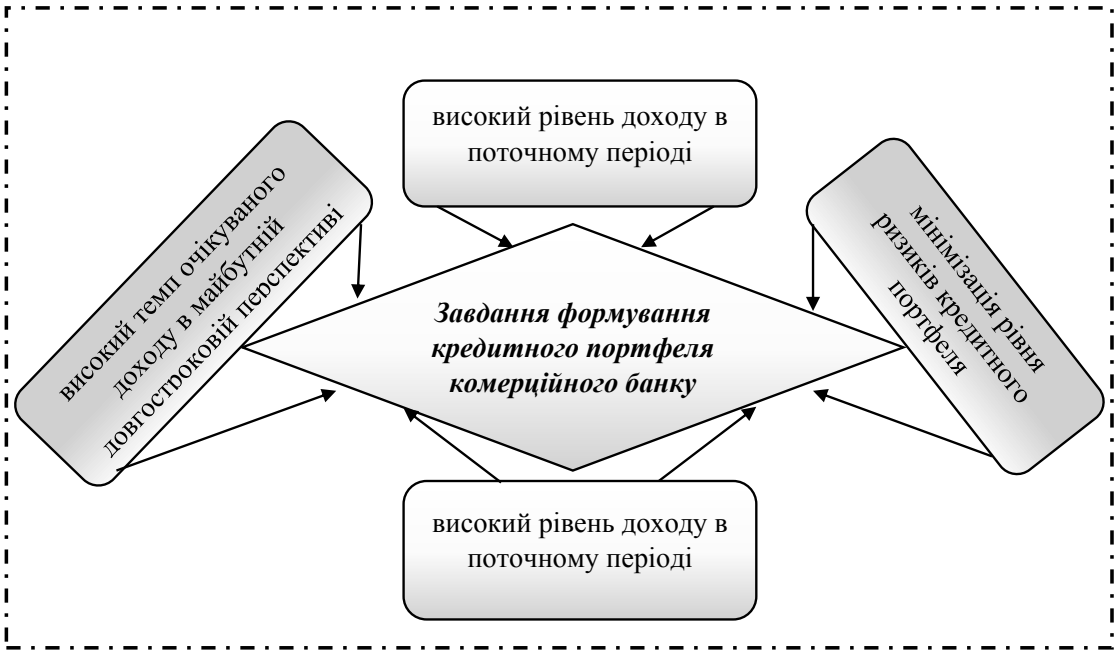


Рис. 1. Ключові завдання формування кредитного портфеля комерційного банку

Джерело: сформовано авторами

вати увагу на тому, що управління кредитним портфелем комерційного банку має тісний взаємозв'язок із ризиком здійснення кредитних операцій.

Н.І. Демчук наголошує на тому, що головним завданням у напрямі налагодження ефективної діяльності функції контролю й управління ризиками є забезпечення виконання поточних цілей і бізнес-планів банку для досягнення стратегічних цілей, запровадження відповідної політики, застосування методів, засобів керування й контролю над ризиками, які генеруються зовнішнім середовищем, структурою активів і пасивів та бізнес-процесами банку [3, с. 1049].

Проблемні кредити не обов'язково асоціюються зі збитками, а правильний підхід до управління ними дає змогу мінімізувати втрати як для банківської установи, так і безпосередньо для позичальника. Правильним підходом у цьому напрямі є професійна робота персоналу банку, створення додаткових стимулів позичальникам для погашення боргів, клопітка робота з кожним клієнтом на партнерських засадах, застосування сучасних і швидких ефективних методів управління проблемними кредитами. Повністю ж уникнути втрат за проблемними кредитами на практиці неможливо, їх значення слід розглядати як своєрідну вартість ризику ведення банківського бізнесу [4, с. 185].

Ю. Сєрик стверджує, що управління кредитним портфелем банку має за мету балансування та стримування ризику всього портфеля, контролювати структуру кредитного ризику, що притаманний тим чи іншим ринкам, клієнтам, позичковим інструментам, кредитам та умовам діяльності [5, с. 71].

Етапи управління кредитним портфелем комерційного банку представлено на рис. 2.

Н. Рогожнікова наголошує, що портфель банківських позик схильний до всіх основних видів ризику, які супроводжують фінансову діяльність: ризику ліквідності, ризику процентних ставок, кредитному ризику. Управління кредитним ризиком вимагає від банкіра постійного контролю над структурою портфеля позик та його якісним складом. У рамках дилеми «прибутковість – ризик» банк змушений обмежувати норму прибутку, страхуючи себе від зайвого ризику. Він повинен проводити політику диверсифікації ризику і не допускати концентрації [7, с. 31].

Надійність банку важлива для акціонерів, підприємств, населення, що є вкладниками і користуються послугами банку. Втрата вкладу стосується численних заощаджень вкладників і капіталу багатьох підприємств. На основі

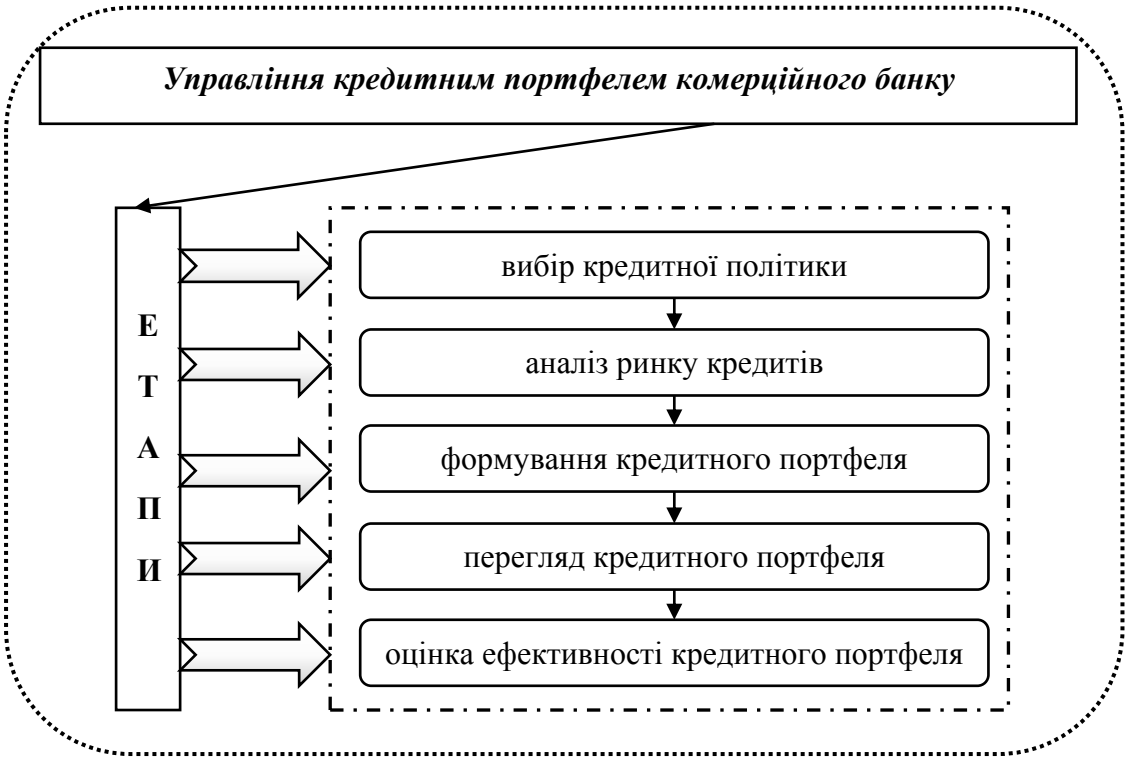


Рис. 2. Етапи управління кредитним портфелем комерційного банку

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

управління якістю портфеля ґрунтується його оцінка на постійній основі і управління ліквідністю, ризиком і прибутковістю, які працюють як єдина система.

Для активізації ролі кредитного портфеля як інструмента реалізації завдань державної кредитної політики доцільно розглядати його з трьох позицій. По-перше, це стратегічний кредитний портфель, який має бути сформованим відповідно до вимог державної кредитної політики, місця та завдань банку в її виконанні. По-друге, це тактичний кредитний портфель, що його формує банк на основі обсягів і структури стратегічного кредитного портфеля. По-третє, це портфель фактично наданих кредитів, що зараз є визнаним [8, с. 230].

Організація кредитного обслуговування клієнтів банку з погляду портфельного підходу дає змогу об'єднати різні види позик, ураховуючи їх рівні ризику, об'єднати та систематизувати інструментарій механізму кредитування клієнтів.

Висновки з цього дослідження. Підводячи підсумки проведеного дослідження зауважимо, що якісне управління кредитним портфелем комерційного банку в перспективі забезпечить поліпшення його ліквідності та сприятиме збільшенню отриманого прибутку. Отже, пріоритетним завданням вітчизняних комерційних банків виступає пошук шляхів удосконалення напрямів кредитування та мінімізації кредитних ризиків. В сучасних умовах діяльності комерційних банків України їх кредитна діяльність потребує вдосконалення, адже значною залишається питома вага проблемних кредитів у загальному кредитному портфелі комерційного банку. Прострочена кредитна заборгованість знецінює активи комерційних банків. Перешкодами на шляху формування кредитного портфеля комерційних банків виступають неякісний моніторинг кредитів, недосконаліть методів визначення кредитоспроможності позичальника та ін. Саме тому надзвичайної актуальності в ситуації, що склалася, набуває вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників із застосуванням методики комплексного аналізу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Золотарьова О.В. Концепція кредитної політики комерційного банку та можливості підвищення її ефективності / О.В. Золотарьова, Ю.В. Півняк, П.Ю. Мартиненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2014. – № 9. – С. 108–112.

2. Рясних Є.Г. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку / Є.Г. Рясних, А.А. Пономарьов, М.О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 146–149.

3. Демчук Н.І. Загальний підхід до концепції та процесу управління банківськими ризиками / Н.І. Демчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 1049–1052.

4. Юрків М.Т. Управління проблемними кредитами банків в Україні: сучасні законодавчі аспекти / М.Т. Юрків // Інноваційна економіка. – 2015. – № 11. – С. 184–188 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_11_29.

5. Сєрик Ю.В. Управління кредитним портфелем банку / Ю.В. Сєрик // Економіка і управління. – 2012. – № 4. – С. 70–75.

6. Чуб П.М. Підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / П.М. Чуб. – Київ, 2003. – 18 с.

7. Рогожнікова Н.В. Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України / Н.В. Рогожнікова // Фінансовий простір. – 2012. – № 1(15). – С. 30–34.

8. Пірог В.В. Оцінювання якості кредитного портфеля банків з урахуванням виконання економічних нормативів НБУ / В.В. Пірог // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 2. – С. 228–235.

УДК 368.91

Динаміка розвитку страхування життя в Україні

Лаврук Н.А.
кандидат економічних наук
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Петрик Є.В.
магістр
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті визначено основні чинники, які негативно впливають на розвиток ринку страхування життя в Україні. Визначено попит населення на страхування життя в Україні. Розглянуто динаміку розвитку страхування життя в Україні протягом 2014–2016 рр. Проаналізовано динаміку страхових премій та страхових виплат за основними видами страхування життя. Установлено перспективи розвитку страхування життя в Україні на майбутні періоди.

Ключові слова: страхування життя, страхування, страхова премія, страхова виплата.

Лаврук Н.А., Петрик Е.В. ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ
В статье определены основные факторы, которые негативно влияют на развитие рынка страхования жизни в Украине. Определен спрос населения на страхование жизни в Украине. Рассмотрена динамика развития страхования жизни в Украине в 2014–2016 гг. Проанализирована динамика страховых премий и страховых выплат по основным видам страхования жизни. Установлены перспективы развития страхования жизни в Украине на будущие периоды.

Ключевые слова: страхование жизни, страхование, страховая премия, страховая выплата.

Lavruk N.A., Petryk E.V. DYNAMICS OF LIFE INSURANCE DEVELOPMENT IN UKRAINE
The article defines the main factors that negatively affect the development of the life insurance market in Ukraine. The demand for life insurance in Ukraine is outlined. The dynamics of life insurance development in Ukraine during 2014-2016 is considered. The dynamics of insurance premiums and insurance payments according to the main types of life insurance is analyzed. The prospects for the development of life insurance in Ukraine for future periods are established.

Keywords: life insurance, insurance, insurance premium, insurance payment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок страхування життя є потужним джерелом інвестиційних ресурсів в економіку у багатьох країнах світу. Для економіки України важливим є аналіз закономірностей його розвитку в умовах глобалізації фінансових ринків з метою розроблення ефективної стратегії і тактики державної політики, спрямованої на зростання конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад страхування життя зробили такі вітчизняні вчені, як С.С. Осадець [1], В.Д. Базилевич [2], О.О. Гаманкова [3], К.С. Базилевич, О.І. Барановський [4], Н.М. Внукова, Л.В. Временко, В.В. Корнєєв.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для України як соціально спрямованої держави надзвичайно важливим є забезпечення більш ефективного функціонування ринку страхування життя, оскільки це дозволить, з одного боку, виконувати й надалі поставлені перед нею соціальні завдання, а з іншого – активізує діяльність супутніх із ним галузей. Задля цього необхідно здійснити аналіз закономірностей розвитку страхування життя у світі з метою модернізації вітчизняної сфери страхування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз динаміки розвитку страхування життя в Україні, визначення чинників, які негативно на нього впливають, та окреслення можливих шляхів розвитку страхування життя.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Важливою проблемою страхових компаній залишається недостатня кількість ліквідних фінансових інструментів

© Лаврук Н.А., Петрик Є.В.

для проведення ефективної політики інвестування коштів. Негативний вплив на розвиток страхового ринку в Україні справляють:

– відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення, дефіцит фінансових ресурсів;

– значна взаємна заборгованість, накопичення неплатежів, збитковість більшості підприємств;

– неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність державних преференцій на страховому ринку, неефективний контроль з боку держави, прояви монополізму;

– високий рівень інфляції (понад 10 відсотків), внаслідок чого здійснення довгострокових (накопичувальних) видів страхування в національній валюті неможливе;

– слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змогу використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів;

– відсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового секторів економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку;

– неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку, довіри населення до страхування [1, с. 347].

Розглянемо, як змінювалася кількість страхових компаній, які займаються страхуванням життя в Україні впродовж 2014–2016 рр., дані для аналізу наведені в табл. 1.

Аналізуючи вищенаведені дані, варто зауважити, що кількість страхових компаній «life», протягом аналізованого періоду поступово зменшувалась. За період з 2014 р. по 2015 р. кількість страхових компаній зменшилася на 8 компаній, а в 2016 р. – на 10 компаній. Отже, загалом за період 2014–2016 рр. в Україні припинили свою діяльність 18 страхових компаній, які займаються страхуванням життя. Оцінивши ситуацію, яка склалася зі страховиками на ринку страхування життя, варто розглянути також бажання страхувальників застрахувати своє життя та убезпечити свій спокій на майбутнє.

З метою оцінки активності населення щодо страхування життя розглянемо, яка ситуація склалася з укладенням договорів за цим видом страхування за період з 2014 по 2016 р. в Україні. Дані зображені на рис. 1.

Якщо ж аналізувати кількість укладених договорів страхування життя, то спостерігається така тенденція: у 2014 році було укладено 481 тис. одиниць, у 2015 році кількість укладених договорів страхування життя зросла на 126% (до 1087,3 тис. одиниць),

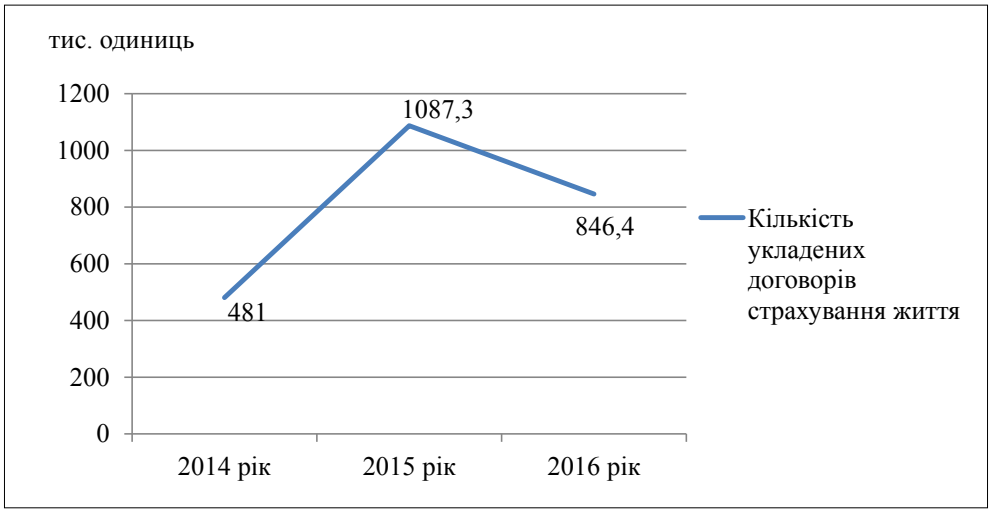


Рис. 1. Кількість укладених договорів страхування життя в Україні за 2014–2016 рр.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній у 2014–2016 рр. в Україні

Кількість страхових компаній	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення	
				2014/2015	2015/2016
Загальна кількість	382	361	310	–21	–51
У тому числі страхових компаній «Life»	57	49	39	–8	–10

проте вже в 2016 році кількість договорів страхування життя зменшилася на –22% (до 846,4 тис. одиниць) порівняно з відповідним періодом попереднього року [5].

Отже, бачимо, що зацікавленість населення в цьому виді страхування дуже різко зросла в 2015 році, що, найімовірніше, було викликано нестабільною військовою ситуацією в країні, а вже в 2016 році дещо зменшилася, проте все одно залишається на досить високому рівні.

Далі розглянемо структуру чистих страхових премій, отриманих страховими компаніями за різними видами страхування за 2014–2016 рр., на рис. 2.

Отже, на рис. 2. видно, що за період із 2014 року по 2016 рік частка аналізованих видів страхування по-різному змінювалася, проте щодо страхування життя варто зауважити, що спостерігається нестабільна тенденція. У 2014 році страхування життя становило 11,6% у структурі страхового ринку України, в 2015 році частка чистих страхових премій зі страхування життя в загальній структурі страхового ринку зменшилася на 1,8%. Якщо ж аналізувати 2016 рік, то частка в структурі страхового ринку загалом становила 10,4%, що на 0,6% більше порівняно з аналогічним періодом 2015 року, проте все одно менше, ніж було в 2014 році. Підсумовуючи отримані дані, можна дійти висновку, що приріст є, проте для сучасного страхового ринку він досить невеликий, у зв'язку з чим виникає потреба в залученні більшої частини населення до страхування життя. Такі різкі зміни попиту на страхування життя можуть бути викликані різними чинниками, зокрема і нестабільною військово-політичною ситуацією в країні.

Оскільки за аналізований період частка страхування життя нестабільно змінювалася, то варто також розглянути динаміку страхових премій та страхових виплат для того, щоб більш детально оцінити попит страхувальників саме на «life»-страхування. Дані для аналізу зображені на рис. 3.

Отже, абсолютний показник чистих страхових премій, отриманих зі страхування життя в 2015 році, збільшився на 26,8 млн. грн. порівняно з 2014 роком, а в 2016 році показник збільшився аж на 567,5 млн. грн., що свідчить про наявність позитивної тенденції для ринку страхування життя в Україні.

Що стосується страхових виплат, то з вищенаведеного можна дійти основного висновку, що за аналізований період обсяги валових страхових виплат зі страхування життя збільшуються, це свідчить про можливість використання страхування життя для підвищення економічних та соціальних аспектів політики держави.

В Україні цей сектор знаходиться на ранній стадії свого розвитку і має деякі проблеми, тому подальший його розвиток має набути

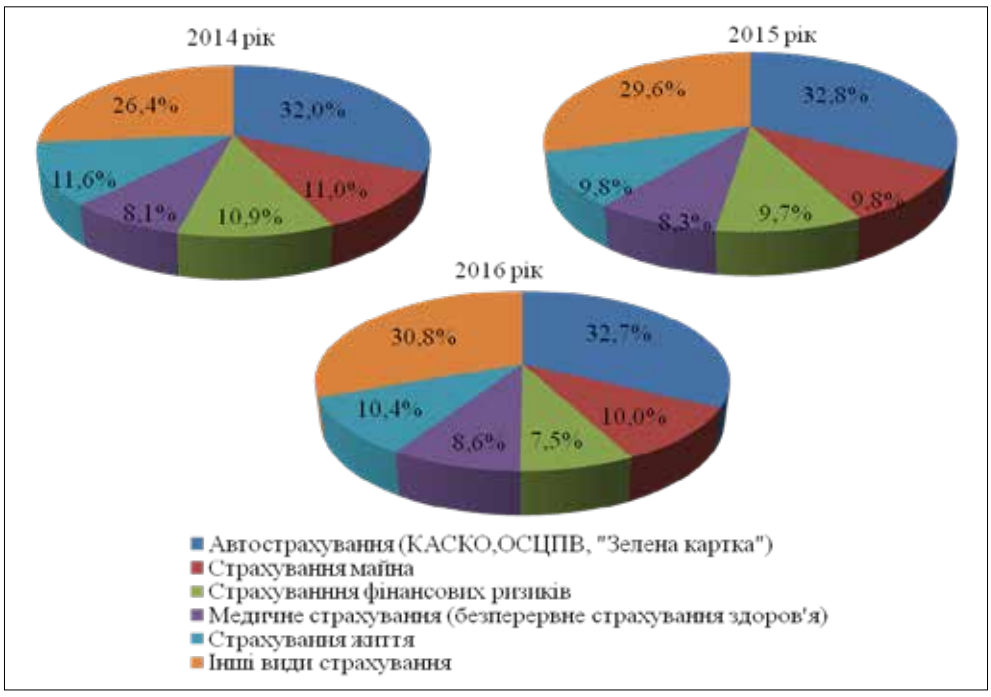


Рис. 2. Структура чистих страхових премій за видами страхування за 2014–2016 рр., млн. грн.

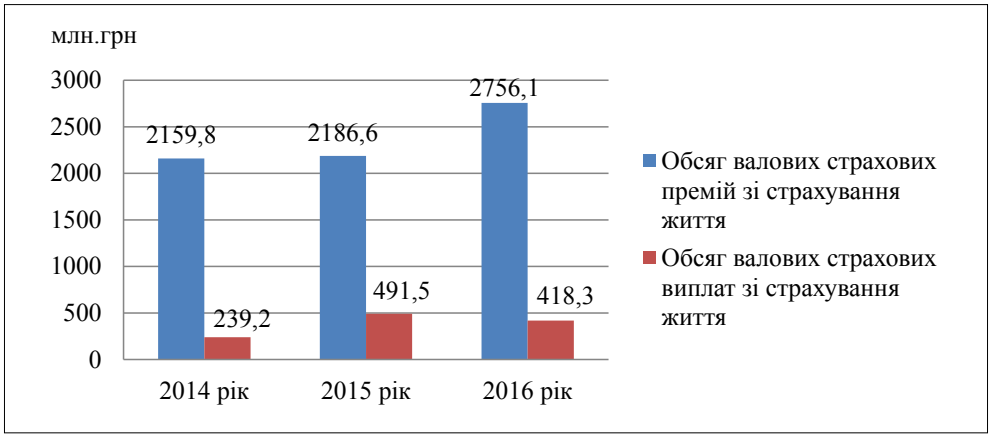


Рис. 3. Динаміка страхових премій та страхових виплат зі страхування життя за 2014–2016 рр.

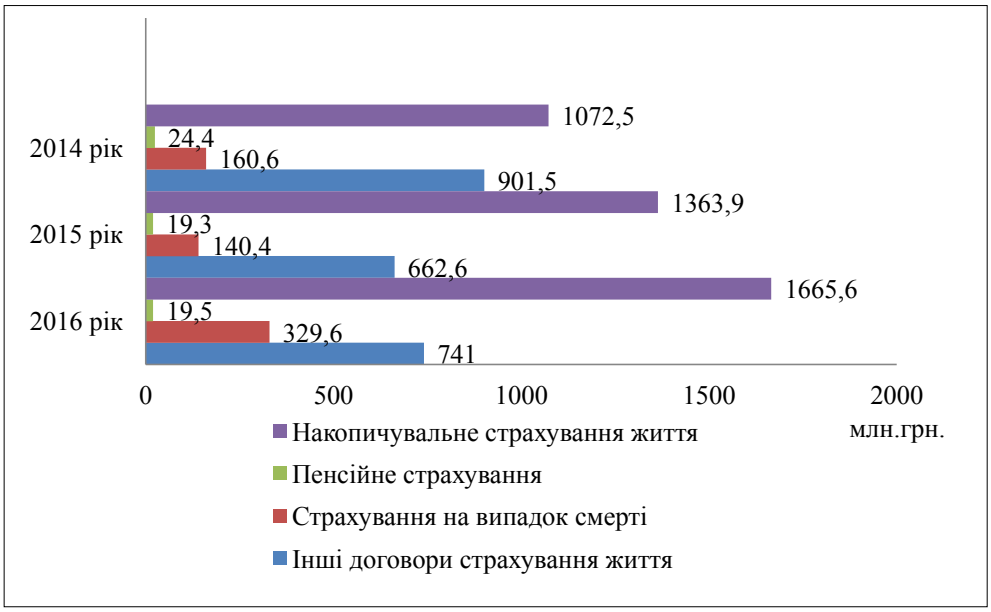


Рис. 4. Страхові премії за видами страхування життя за 2014–2016 рр.

пріоритетного значення в економічному та соціальному аспектах політики держави. Для того щоб визначити можливі шляхи розвитку ринку страхування життя, розглянемо динаміку страхових премій за основними видами страхування життя, щоб оцінити, який вид страхування життя користується більшим попитом в Україні, а які ще перебувають у зоні низького попиту. Дані для аналізу наведені на рис. 4.

Отже, з рис. 4 ми бачимо, що найбільше страхувальників цікавить саме накопичувальне страхування життя, оскільки українці зацікавлені отримати вкладені кошти після завершення терміну страхування. Як бачимо, за період 2014–2016 рр. премії, отримані за накопичувальним страхуванням життя, збільшилися на 593,1 млн. грн., а приріст становить 55%. Крім того, страхування на випадок смерті також займає значну частину страхових премій, отриманих страховиками за аналізований період. Зокрема, значне збільшення обсягу страхових премій спостерігається в 2016 році, порівняно з 2015 роком вони збільшилися на 189,2 млн. грн. Що стосується найнижчих показників, то вони спостерігаються у пенсійному страхуванні, до того ж варто зауважити, що з 2014 року по 2016 рік вони зменшилися на 20% та становили вже 19,5 млн. грн [6].

Страхування життя загалом пропонує страхові гарантії виплат страхових сум та інвестиційні послуги для збільшення цих виплат у межах накопичувального характеру страхування, за допомогою яких людина як страхувальник, застрахований або вигодонабувач може вирішити свої соціальні та фінансові

питання щодо стабілізації своєї життєдіяльності, саме тому цей вид страхування життя користується особливим попитом.

Реалізація соціальних завдань дає змогу подолати недостатність системи державного соціального страхування і доповнити її. Водночас реалізація фінансових завдань, з одного боку, сприяє збільшенню особистих доходів, а з іншого – надає необхідні гарантії під час здійснення цілої низки фінансово-кредитних операцій. Ці завдання так тісно сплетені навколо основної мети страхування життя – запобігання критичного погіршення рівня життя людей, що завдання соціального характеру можна відокремити від фінансових вельми умовно.

Таким чином, страхувальник укладає договір страхування життя або з метою убезпечити рівень сімейного або особистого добробуту в разі передчасної смерті, або з інвестиційними цілями, щоб забезпечити майбутні фінансові потреби, а страховики, що організують страхування життя, забезпечують загальну довгострокову стійку фінансову стабільність свого страхового бізнесу, рентабельність страхових операцій, збалансованість страхового портфеля, розширення інвестиційного портфеля та підвищення його гарантованої прибутковості з одночасною соціальною реабілітацією свого приватного бізнесу, захищаючи його від негативної дії соціальних і політичних ризиків разом із державним соціальним страхуванням [3, с. 33].

Як складник системи страхування, страхування життя вважається стратегічно важливим компонентом страхового захисту життя і здоров'я громадян. При цьому воно є потужним каталізатором розвитку держави через акумулювання значних фондів грошових коштів у формі страхових резервів із їх подальшою алокацією у різних секторах економіки.

Для України як соціально спрямованої держави надзвичайно важливим є забезпечення більш ефективного функціонування ринку страхування життя, оскільки це дасть змогу, з одного боку, виконувати й надалі поставлені перед нею соціальні завдання, а з іншого – активізує діяльність супутніх із ним галузей. Задля цього необхідно здійснити аналіз закономірностей розвитку страхування життя у світі з метою модернізації вітчизняної сфери страхування [4, с. 51].

Розглянемо структуру страхування життя за наведеними вище видами, зображену на рис. 5, щоби проаналізувати, яку частку займає



Рис. 5. Структура основних видів страхування життя на страховому ринку України в 2014–2016 рр.

найпопулярніший серед страхувальників вид страхування життя та який вид займає найменшу частку ринку страхування життя.

Отже, з рис. 5. бачимо, що накопичувальне страхування життя становить основну частку: в 2014 році воно становило 49,7%, а вже в 2015 році частка зросла майже на 13%, проте в 2016 році зменшилася на 2% у зв'язку з різким збільшенням частки страхування на випадок смерті. Якщо розглядати частку страхування на випадок смерті, то бачимо, що в 2014–2015 рр. вона коливалася від 7,4% до 6,4%, але в 2016 році спостерігається збільшення показників майже вдвічі, і вже за підсумками року страхування на випадок смерті становить 12%, що свідчить про суттєве збільшення попиту серед українських страхувальників. Критична ситуація спостерігається із пенсійним страхуванням, частка якого станом на кінець 2014 року була трохи більшою за 1%, а вже на кінець 2016 року становила лише 0,7%. Таку ситуацію із пенсійним страхуванням потрібно змінювати, оскільки ця тенденція може привести до втрати попиту взагалі, хоча варто зауважити, що такий вид страхування є досить перспективним в Україні та може стати хорошою альтернативою державному пенсійному страхуванню.

З огляду на вищевикладене, з метою збільшення частки страхування життя у структурі страхового ринку загалом страховикам потрібно звернути увагу саме на розвиток пенсійного страхування, проте що стосується інших видів страхування, то потрібно продовжувати їх розвивати.

Висновки з цього дослідження. Український сектор страхування життя є досить нерозвинутим та на шляху свого розвитку має певні проблеми. Проте варто акцентувати увагу на тому, що страхування життя дає змогу вирішувати одночасно надзвичайно важливі завдання соціальної стабілізації, інвестування економічного зростання і всіляко повинно підтримуватися державою.

Протягом всього часу розбудови незалежної України ця галузь залишалася поза увагою бізнесменів та уряду. Сьогодні ситуація поступово змінюється на краще, держава посилює свій контроль у цій галузі, але цих заходів недостатньо. Потрібно вживати законодавчих заходів для створення умов розвитку цього виду страхування в Україні вітчизняними страховиками.

В умовах ринкової економіки воно являє собою один із найважливіших механізмів забезпечення економічної та соціальної стабільності. Отже, страхування життя повинно розглядатися не як товар розкоші, а як необхідна передумова стійкого економічного зростання країни. В Україні є все необхідне для цього, тільки страховикам і державі потрібно розробити спільний механізм використання цих ресурсів задля забезпечення розвитку ринку страхування життя та підвищення економічного рівня країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Осадець С.С. Страхування [Текст]: навч. посіб. /. С.С. Осадець. – К.: Вид-во КНЕУ, 2009. – 599 с.

2. Базилевич В.Д. Страховий ринок України: природа та особливості функціонування: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.01.01/ Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 1998. – 35 с. 91. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки. Науковий журнал. ISSN 1028-7507 № 1 (78) 2015. ФІНАНСИ.

3. Гаманкова Ольга Олексіївна. Ринок страхових послуг України. Сутність, тенденції та шляхи розвитку: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.08 / Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К. – 2010. – 33 с.

4. Барановський О.І. Страховий ринок України – 2006 // Альманах фінансових послуг 2007. – С. 48–52.

5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/

6. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.forinsurer.com.ua.

УДК 336.225:330.341.1(477:061.1)

Податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні та Польщі в умовах європейського вибору

Мединська Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

Черевата Р.Ю.
аспірант кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

У статті розкрито сучасні тенденції застосування інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності та здійснено порівняльний аналіз нормативно-правового забезпечення реалізації податкових стимулів інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні та Польщі. Розглядається досвід Польщі з питань податкового стимулювання розвитку економіки у напрямі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, і можливість його використання в Україні. Окреслено основні проблеми та напрями вдосконалення податкового законодавства з метою активізації інноваційних процесів в умовах європейської інтеграції національної економіки.

Ключові слова: податкове стимулювання, інновації, інвестиції, R&D, технологічні парки, податкові інструменти, податковий кредит.

Медынская Т.В., Череватая Р.Ю. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ И ПОЛЬШЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОГО ВЫБОРА

В статье раскрыты современные тенденции применения инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности и осуществлен сравнительный анализ нормативно-правового обеспечения реализации налоговых стимулов инвестиционно-инновационной деятельности в Украине и Польше. Рассматривается опыт Польши по вопросам налогового стимулирования развития экономики в направлении активизации инновационно-инвестиционной деятельности, и возможность его использования в Украине. Очерчены основные проблемы и направления совершенствования налогового законодательства с целью активизации инновационных процессов в условиях европейской интеграции национальной экономики.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, инновации, инвестиции, R&D, технологические парки, налоговые инструменты, налоговый кредит.

Medynska T.V., Cherevata R.Y. TAX STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IS IN UKRAINE AND POLAND IN THE CONDITIONS OF THE EUROPEAN CHOICE

In the article the modern tendencies of application of instruments of tax stimulation of innovative activity are exposed and the comparative analysis of the normatively-legal providing of realization of tax incentives of investment-innovative activity is carried out in Ukraine and Poland. Experience of Poland is examined on questions tax stimulation of development of economy in the direction of activation of innovative-investment activity, and possibility of his use in Ukraine. Basic problems and directions of perfection of tax law are outlined with the aim of activation of innovative processes in the conditions of European integration of national economy.

Keywords: tax stimulation, innovations, investments, R&D, technological parkas, tax instruments, tax credit.

Постановка проблеми. Використання податкових засобів та механізмів з метою стимулювання інноваційної економіки є встановленим фактом в більшості інноваційно розвинутих країн. Постає питання про ефективність такого стимулювання загалом та за умов становлення та розвитку національної інноваційної економіки на теренах нашої держави. На сьогодні в Україні усе більшої актуальності набуває проблема створення ефективної системи оподатковування, здатної забезпечити відповідний рівень стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. При цьому податкове стимулювання має стати важливою складовою державної інноваційної та інвестиційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів вирішення проблем податкового регулювання інноваційної діяльності, можливості застосування різних форм і методів податкового стимулювання для інтенсифікації інноваційної діяльності приділено увагу у працях вітчизняних науковців: О. Білої, З. Варналія, В. Геєця, А. Даниленка, О. Десятнюк, Я. Жаліло, С. Захаріна,

© Мединська Т.В., Черевата Р.Ю.

Т. Єфіменка, М. Мельник, А. Соколовської, В. Федосова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Стратегічний напрям розвитку держави, пов'язаний з інтеграцією України у європейське співтовариство, зумовлює необхідність переходу до соціально орієнтованої інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Важливе місце при цьому приділяється розробці й використанню ефективних методів податкового регулювання, зокрема податковому стимулюванню, що забезпечить активізацію інвестиційних процесів та сталий соціально-економічний розвиток вітчизняної економіки [1, с. 22]. Водночас, в умовах вираженого фіскального характеру вітчизняної системи оподаткування, низка питань щодо посилення стимулюючої ролі оподаткування з метою розвитку інноваційної діяльності залишається невирішеною, особливо недостатньо вивчений досвід нових країн-учасників на європейському ринку, зокрема сусідньої Польщі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сучасних тенденцій застосування інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності та аналіз законодавчих змін в Україні та Польщі. Виокремлення основних проблем та напрямів вдосконалення податкового законодавства з метою активізації інноваційних процесів в умовах європейської інтеграції національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Аналіз досвіду країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку свідчить про широке використання різноманітних інструментів податкового регулювання, а також варіантів їх поєднання з метою створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та індивідуального підприємництва. При цьому у більшості європейських країнах розповсюджене застосування комплексу податкових пільг у поєднанні зі спрощенням процедури реєстрації, ведення обліку, складання звітності для інноваційних підприємств.

Інноваційність є визначальною характеристикою сучасних науково-технічних, виробничих, соціально-економічних та усіх суспільних процесів. Від оволодіння інноваційними механізмами розвитку залежить доля України: чи рухатиметься вона в напрямі входження до числа розвинених країн, чи залишиться стагнуючою країною на узбіччі науково-технічного і соціального прогресу [2, с. 5].

Податкові стимули зарекомендували себе як дієвий інструмент непрямої державної підтримки інноваційної діяльності на її завершальному етапі та з початком серійного випуску інноваційної продукції і отримання прибутків. Надання податкових стимулів дозволяє знизити середньозважену вартість капіталу (за рахунок економії на сплаті податків) лише прибутковим підприємствам. Тому надання податкових стимулів збитковим підприємствам є недоцільним.

Згідно законодавства України, інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [3].

Загалом системними проблемами нормативно-правового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, які мають дестимулюючий вплив на економіку (збільшуються інвестиційні ризики), є такі: можливість неоднозначного трактування, неузгодженість та часті зміни податкового законодавства; громіздкий та суперечливий перелік законодавчої бази, що ускладнює процес прийняття інвестиційних рішень і розробку інвестиційної політики суб'єктів господарювання на середньо- та довгостроковий періоди. Тому, вкрай важливим для активізації інвестиційної діяльності є вдосконалення податкового законодавства шляхом прийняття Податкового кодексу України, адаптації його норм до законодавства ЄС, що дозволить знизити податкове навантаження на економіку і сприятиме підвищенню його стимулюючої ролі в інноваційно-інвестиційній сфері [4, с. 8].

Для національної економіки характерним є переважання самофінансування підприємствами інноваційної діяльності, коли витрати на інноваційну діяльність здійснюють за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання. Фінансування інноваційної діяльності в Україні за різними джерелами подано у табл. 1.

Спостерігаємо в таблиці 1, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2015 р. залишаються власні кошти підприємств, які склали – 97,2%, частка бюджетних коштів у загальному обсязі становить близько 0,4%, обсяг власних коштів, які залучалися на фінансування інноваційної діяльності зріс з 59,35% у 2010 році до 97,2% загального обсягу витрат у 2015 році.

Згідно законодавства Польщі, дослідження і розробки (далі – R&D) включає в себе творчі роботи, які проводяться систематично, що

Таблиця 1

Джерела та структура фінансування інноваційної діяльності підприємств України протягом 2010-2015 рр.

Роки	Загальна сума витрат (млн. грн.)	У тому числі за рахунок коштів							
		Власних коштів		Державного бюджету		Іноземних інвесторів		Інших джерел	
		Сума, млн. грн.	Частка %	Сума, млн. грн.	Частка %	Сума, млн. грн.	Частка %	Сума, млн. грн.	Частка %
2010	8045,50	4775,20	59,35	87,00	1,08	2411,40	29,97	771,90	9,59
2011	14333,90	7585,60	52,92	149,20	1,04	56,90	0,40	6542,20	45,64
2012	11480,60	7335,90	63,90	224,30	1,95	994,80	8,67	2925,60	25,48
2013	9562,60	6973,40	72,92	24,70	0,26	1253,20	13,11	1311,30	13,71
2014	7695,90	6540,30	84,98	344,10	4,47	138,70	1,80	672,80	8,74
2015	13813,70	13427,00	97,20	55,10	0,40	58,60	0,42	273,00	1,98

Джерело: складено авторами за даними [5]

проводяться з метою підвищення знань, включаючи знання про людину, культуру і суспільство, а також для виявлення нових способів використання цих знань [6].

Для більш якісного аналізу необхідне порівняння польського та українського досвіду фінансування R&D відносно ВВП (рис. 1). Рівень фінансування відносно ВВП свідчить про інтенсивність інноваційної діяльності та пріоритети державних стратегій.

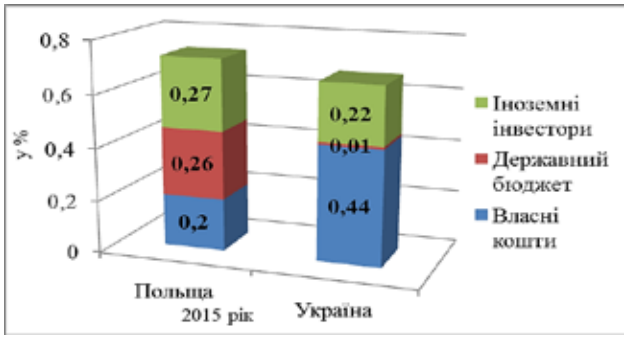


Рис. 1. Витрати на R&D за джерелами фінансування відносно ВВП у Польщі та в Україні, % [7]

За формою впливу на інноваційну діяльність податкове стимулювання належить до непрямих методів державного управління, а його сутність полягає у відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. У свою чергу, зростання обсягів такої продукції приводить до збільшення суми податкових надходжень у наступних періодах. За умови, що зростання податкових надходжень перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним як для суб'єктів інноваційної діяльності, так і для держави [8, с. 86].

Згідно аналізу чинного законодавства України, до загального переліку стимулів для інноваційної діяльності належать [9]: – повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів, проектів технологічних парків; – часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування інноваційних проектів, в т.ч. проектів технологічних парків, за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності; – повна чи часткова компенсація відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності, в т.ч. технологічними парками, комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів; – надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів; – пряме фінансування: виконання окремих інноваційних проектів, реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм, підтримка функціонування та розвитку сучасної інноваційної інфраструктури; державного замовлення, в т.ч. пріоритетний порядок розгляду звернень наукових парків щодо державного замовлення на постачання продукції, виконання робіт і надання послуг для забезпечення пріоритетних державних потреб.

Інструментарій податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні охоплює:

звільнення від перерахування до бюджету сум ввізного мита для суб'єктів інноваційної діяльності технологічних парків та наукових парків [10]; податковий вексель зі строком погашення на 720 календарний день для платників податку, що виконують проекти технологічних парків згідно із Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», при імпорті нових устаткування, обладнання, комплектуючих надається органам митного контролю, а при імпорті матеріалів, які не виробляються в Україні, надається податковий вексель на суму податкового зобов'язання зі строком погашення на 180 календарний день з дня надання векселя органу митного контролю [11]; застосування 20-відсоткової норми прискореної амортизації основних фондів груп 3 і 4 – для суб'єктів технологічних парків; звільнення від оподаткування підприємств енергоефективних технологій 80% прибутку, отриманого від продажу на митній території України товарів власного виробництва за переліком, встановленим Кабінетом Міністрів України; звільнення від оподаткування 50% прибутку, отриманого від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств, що включені до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які здійснюють розроблення, впровадження та використання енергоефективних заходів та енергоефективних проектів (ст. 158 ПКУ) [12].

Потенціал податкового стимулювання інноваційної економіки України можна розкрити за допомогою аналізу показників та індексів, які характеризують її технологічну й інноваційну конкурентоспроможність.

Україна у порівнянні з Польщею має незначний інноваційний потенціал на фоні достатньо пристойного рівня вищої освіти та професійної підготовки через незацікавленість усіх гілок влади у розробці й втіленні інновацій в різних сферах економіки, проте дані показують дещо іншу картину. Враховуючи дані Глобального індексу конкурентоспроможності [13] (The Global Competitiveness Report 2015 – 2016) Україна у 2015 році опустилася на 2 позиції і посідає 79 місце серед 140 країн (34 місце за рівнем вищої освіти і професійною підготовкою, 86 – за технологічним рівнем та 54 – за інноваційним потенціалом). У порівнянні з 2014 роком позиції погіршилися. Польща займає 41 місце з 140 країн та 64 – за інноваційним потенціалом.

У рейтингу країн за Глобальним інноваційним індексом (ГІІ) у 2016 році Україна посіла 56 місце серед 128 країн світу, набравши 35,72 бали зі 100 можливих (у 2015 році Україна посідала 63 місце серед 143 країн світу). У свою чергу Польща займає 39 місце, набравши 40,22 бали. Автори індексу відзначають, що їх дослідження підтверджує тенденцію до збереження глобального інноваційного розриву між десяткою провідних країн та країнами з менш інноваційною економікою, яким важко встигати за темпами прогресу в країнах з високим рейтингом [14].

Компанії, які здійснюють віднесення витрат на діяльність R&D в Польщі, крім визнання таких витрат, як відрахувань на загальні податкові витрати, можуть зробити додаткові відрахування та частини цих витрат з оподатковуваної бази. До таких витрат на відрахування включаються:

- заробітна плата і премії співробітників R&D;
- придбання для R&D матеріалів і сировини;
- доповіді експертів, думки, консультації та інші еквівалентні послуги, а також придбання результатів наукових досліджень, при умові, або виконуванні R&D діяльності;
- безоплатне використання науково-дослідного устаткування, якщо воно використовується для R&D діяльності;
- списання амортизації на R&D основних засобів і нематеріальних активів.

Розглянемо фінансове та податкове стимулювання інноваційної діяльності в Польщі у таблиці 2.

Податкові пільги з податку доходів громадян – PIT (Podatek dochodowy od osób fizycznych від англ. – Personal Income Tax) і податку з прибутку корпорацій – CIT (Podatek dochodowy od osób prawnych, від англ. CIT – Corporate Income Tax), використовувалися до 2015 року з метою сприяння більш технологічних іноземних закупівель, ніж проведення незалежних досліджень і розробок. Донедавна, можна було зменшити частину доходів на половину витрат для закупок нової технології. Скорочення пільг щодо PIT і CIT у зв'язку з придбанням інноваційних технологій раніше використовувалися, але в незначній мірі, в тому числі через важку формалізовану процедуру їх використання (Deloitte 2014 року) [16]. Статус CBR (Centra badawczo-rozwojowe) в даний час мають лише близько 40 об'єктів.

Існуючі з 2006 року пільги для нових технологій в юридичній практиці не функціонують, у 2012 році скористалися нею лише кілька десятків платників податків по CIT і PIT

Таблиця 2

Фінансове та податкове стимулювання R&D в Польщі

Види стимулювання	Правила застосування
Витрати на R&D	Всі витрати, понесені в R&D можуть бути встановлені на 100%. Період амортизації знижується за виконані R&D від 36 до 12 місяців.
Податкові стимули для R&D	R&D може створювати інноваційний фонд. Фонд надходить з щомісячних платежів в розмірі 20% від виручки. R&D також можуть отримати вигоду від звільнення від сплати податку на майно, сільськогосподарського податку і лісового податку.
Податкові пільги на придбання нових технологій	Зменшення податкової бази до 50% витрат, понесених на придбання нових технологій у вигляді нематеріальних активів, таких як права власності відповідно до ліцензій, права відповідно до патентної або корисної моделі. Технології повинні бути придбані для поліпшення існуючих продуктів/послуг. У разі податкового вирахування витрати можуть бути врегульовані за три роки.
Субсидії і гранти	Субсидії, засновані з ЄС і польських урядових фондів покривають до 100% витрат R&D.
Податкові кредити	Фінансування реалізації технології за рахунок кредиту, погашеного підприємцем на основі збільшення податкових надходжень.

Джерело: складено авторами за даними [15]

(рис. 2). Причини лежать у вузькому понятійному визначенні нової технології, її значимості і відсутності довіри до податкових органів [17, с. 167].

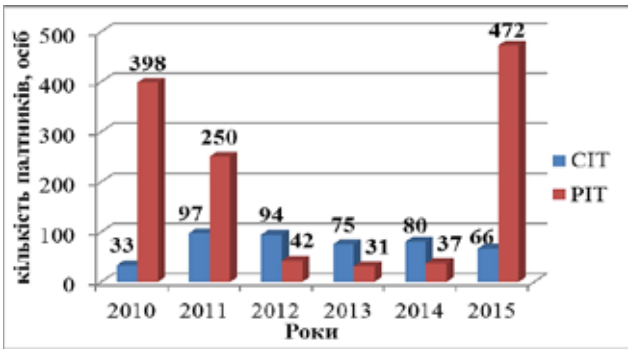


Рис. 2. Кількість платників, які користуються пільгою на закупку нових технологій у Польщі за 2010 – 2015 рр., [18]

На початку січня 2016 року був введений новий податковий кредит для R&D діяльності. Він замінив попередній податковий кредит на покупку нових технологій, який не виявився популярним серед представників бізнесу. Різниця між старим і новим є те, що новий податковий кредит буде для стимулювання виробництва нових рішень польськими підприємствами. Такий підхід в податковому кредитному регулюванні R&D буде виглядати знайомим бізнесу, які працюють на всій території ЄС, так як це запровадили інші держави-члени ЄС.

Пропозиція передбачає [19]:

- скасування прибуткового податку на інтелектуальну власність в компаніях,
- податкове вирахування за вартість отримання патенту для малих і середніх підприємств,
- збільшення кількості прийнятних витрат на R&D, які є податком,
- можливість відняти вартість для R&D не три, а шість років;
- повернути грошові кошти для знову створюваних підприємств, що діють в R&D,
- більш гнучкі правила для розташування з боку держави юридичних осіб IT-інфраструктури, в тому числі дослідження,
- модифікація процедури «вчених виборчих прав» (придбання прав власності на винаходи).

В кінці вересня 2015 р. Міністерством науки і вищої освіти Польщі (Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego), опублікувало Білу Книжку Інновацій (Białą Księgę Innowacji). У співпраці з організаціями, що діють в області інновацій розроблено ряд пропозицій щодо внесення змін, спрямованих на підприємців, вчених, інвесторів та представників уряду, які б сприяли підвищенню інноваційності польської економіки.

Відповідно до змінених польських актів з податку на прибуток та доходів громадян (CIT і PIT), R&D визначається як творча діяльність, в тому числі науково-дослідні або дослідно-конструкторські роботи здійснюється систематично, щоб розширити базу знань, яка потім використовується для створення нових бізнес-додатків.

Це все ознаки сильного про-інноваційного тренда, підкріплені законом від 25 вересня 2015 року про внесення змін до деяких зако-

Таблиця 3

Зміни в законодавстві згідно Białej Księgi Innowacji в Польщі

Законодавчий акт	Введені зміни
Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych	Підвищення привабливості податкових кредитів B + R Впровадження механізмів, таких як patent box. Усунення подвійного оподаткування компаній товариства з обмеженою акціями. Включення підприємців на особливі економічні зони (SSE) до групи осіб, що мають право на використання стимулів для R&D.
Pierwsza ustawa o innowacyjności	Підвищення привабливості податкових кредитів B + R. Звільнення від податку в натуральній формі інтелектуальної та промислової власності.
Druga ustawa o innowacyjności (ew. zmiana ustaw dot. podatków i systemie ubezpieczeń społecznych) i ZUS)	Впровадження інноваційного статусу підприємства та привілеїв. Можливості фінансування. Введення проектів у формі краудфандінга.

Джерело: складено авторами за даними [20]

нодавчих актів у зв'язку з підтримкою інновацій. Відповідно до цього Закону, податок відноситься до доходів венчурних фондів від вибуття часток (акцій), придбаних у 2016 – 2017 роках. Якщо вимоги, передбачені Законом дотримані, цей дохід буде користуватися повним звільненням від податку на прибуток. Отже, якщо фонд венчурного капіталу відповідає вимогам для звільнення, він може отримати цілих 19 % прибутку від продажу часток (акцій). Звичайно, чим вище віддача від інвестицій, тим більшою буде податкова вигода, а у разі значного збільшення вартості акцій, сума економії може бути значною, що показано в таблиці нижче [21].

Експерти зазначають, що перелік витрат, пов'язаних з дослідженнями та розробками, яку компанія може включати у вартість є розпливчастим і невизначеним. Компанії отримали можливість компенсувати витрати на інновації в витратах, але вони повинні рухатися трохи в темряві. Розуміння управління може прийти протягом п'яти найближчих років, що наразі спричиняє стресу серед підприємців [22].

Висновки. Отож, розглянувши національні та польські особливості податкового стимулювання, звузивши перелік проблем, які стосуються інноваційної сфери України в умовах євроінтеграції, можна виокремити такі:

1) незадовільне інституційне забезпеченням розвитку інноваційної діяльності. Взаємодія бізнесу й держави у формуванні й реалізації інноваційної політики поки не носить регулярного характеру, не забезпечує збалансованої реалізації інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо у нових секторах, що формуються;

2) нестабільність й суперечливість нормативно-правової бази у сфері інновацій. Спектр інструментів бюджетно-податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні неодноразово зазнавав змін і звужувався. Зокрема, з прийняттям Податкового кодексу України в 2011 р. технологічним паркам були скасовані такі податкові пільги, як звільнення від сплати податку на прибуток та сплату ПДВ податковим векселем при імпорті;

3) недостатність фінансування інноваційної діяльності. Частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету серед інших джерел фінансування не здатний надати значного імпульсу для активізації інноваційної діяльності в Україні;

4) непропорційність та несправедливість розміру податкового навантаження для суб’єктів господарювання. Фірми, які мають зв’язки з державними органами влади, мають так званий «імунітет» перед органами податкового контролю, що створює можливості для тіньового оподаткування;

5) надмірний податковий тиск з боку органів податкового контролю, а також недостатність роботи інформаційних центрів обслуговування. У разі зміни нормативно-правової бази стосовно податкового регулювання, підприємець не завжди має можливість отримати безкоштовні консультації від податківців на високому професійному рівні, що породжує необхідність проходження платних курсів, семінарів та інших заходів для керівників та головних бухгалтерів фірм;

6) відсутність стабільності державної податкової системи та низька ефективність податкових інструментів, породжена обме-

женою гнучкістю, нерозвиненістю механізмів розподілу ризиків між державою й бізнесом, слабка орієнтованість на стимулювання зв'язків між різними учасниками інноваційних процесів на формування й розвиток науково-виробничих та технологічних партнерств;

7) недостатнє законодавче забезпечення захисту прав інтелектуальної власності. Закони, які регулюються сфери інтелектуальної власності та патентне право знаходяться на стадії доопрацювань, які суттєво впливають на загальний стан інноваційної активності;

8) низькі показники якості життя, які спричиняють відтік кваліфікованих робочих кадрів за кордон. Гідний рівень якості життя всіх категорій населення потребує запровадження та дотримання високих соціальних стандартів, що є однією з основних функцій соціального захисту населення;

9) складність отримання дозвільної документації. Для отримання дозволу на здійснення інноваційної діяльності (реєстрація інноваційного проекту, наукового, технологічного парку) суб'єктам господарювання необхідно пройти і профінансувати досить складні й тривалі за часом процедури експертизи, реєстрації, кваліфікування і конкурсного відбору;

10) відсутність традиційних форм підтримки наукових працівників, у тому числі молодих науковців, обмеженість коштів на наукові відрядження, недостатність механізмів застосування наукових стипендій грантової підтримки новітніх досліджень тощо.

В Україні варто здійснювати податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств для збільшення їх конкурентоспроможності, особливо в умовах євроінтеграції національної економіки у світову. В першу чергу мають бути прийняті податкові преференції щодо податку на прибуток, для підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, та податку з доходів фізичних осіб, що є зайнятими в інноваційному процесі, як свідчить досвід європейських країн, зокрема і Польщі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Біла О. Г. Трансформація вітчизняних умов податкового стимулювання інвестицій в умовах євроінтеграції./ О. Г. Біла, Т. В. Мединська // Економіка. Фінанси. Право. – К., 2010. – № 11. – С. 22-27.

2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.

3. Закон України «Про інноваційну діяльність» N 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

4. Мединська Т. В. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»/ Т.В. Мединська. – Львів, 2010. – 22 с.

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Główny Urząd Statystyczny [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/wroc/Dzialalnosc_badawcza_i_rozwojowa.pdf.

7. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home.

8. Мединська Т. В. Податкове стимулювання розвитку R&D в Україні та Польщі / Т. В. Мединська, Р. Ю. Черевата // Суспільні трансформації і безпека: людина, держава, соціум: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (8 червня 2017 р.). – Львів: Львівський інститут МАУП. – Львів : Львів. МАУП, 2017. – С. 84-88.

9. Закон України «Про інноваційну діяльність» N 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

10. Закон України «Про наукові парки» N 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1563-17.

11. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» N 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/991-14.

12. Податковий кодекс України № 1989-VIII від 23.03.2017: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

13. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/POL.

14. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report#.

15. R&D tax incentives for innovation and managerial decisions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.e-finance.com.

16. Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2016/530_Raport_innowacyjnosc.pdf.

17. Nowak Paweł. Preferencje podatkowe dla innowacyjnych przedsiębiorstw / Paweł Nowak// Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego. – 2014. – 162–183.

18. Ministerstwo Finansów [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mf.gov.pl/.

19. USTAWA z dnia 4 listopada 2016 r. o zmianie niektórych ustaw określających warunki prowadzenia działalności innowacyjnej [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://orka.sejm.gov.pl/opinie8.nsf/nazwa/789_u/$file/789_u.pdf.

20. Biała Księga Innowacji [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2016_09/9ea7c3ea829ba5b606df4381e321.pdf.

21. Poland: Tax exemption for venture capital funds aims to foster innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.dlapiper.com/sv/sweden/insights/publications/2016/05/.

22. Rząd zapowiada ulgi podatkowe na innowacje [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wyborcza.biz/biznes/1,147584,20569844.

УДК 658.14

Диспропорції в управлінні капіталом підприємств корпоративного сектору України

Мельник К.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Вдовиченко А.В.
магістрант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Малицька Н.Ю.
магістрант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена дослідженню структури капіталу корпоративного сектору України та визначенню можливостей її оптимізації з урахуванням специфіки функціонування вітчизняних компаній. Авторами досліджено підхід до оптимізації структури капіталу підприємств за критерієм мінімізації його вартості. В результаті проведеного дослідження авторами визначено основні чинники, що впливають на вартість капіталу українських підприємств, а також призводять до виникнення диспропорцій у його структурі. Запропоновано основні заходи, спрямовані на усунення виявлених диспропорцій та оптимізацію структури капіталу вітчизняних компаній.

Ключові слова: структура капіталу підприємства, середньозважена вартість капіталу, оптимізація структури капіталу підприємства.

Мельник Е.В., Вдовиченко А.В., Малицкая Н.Ю. ДИСПРОПОРЦИИ В УПРАВЛЕНИИ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию структуры капитала корпоративного сектора Украины и определению возможностей ее оптимизации с учетом специфики функционирования отечественных компаний. Авторами исследован подход к оптимизации структуры капитала предприятий по критерию минимизации его стоимости. В результате проведенного исследования авторами определены основные факторы, которые влияют на стоимость капитала украинских предприятий, а также приводят к появлению диспропорций в его структуре. Предложены основные мероприятия, направленные на устранение выявленных диспропорций и оптимизацию структуры капитала отечественных компаний.

Ключевые слова: структура капитала предприятия, средневзвешенная структура капитала, оптимизация структуры капитала предприятия.

Mel'nyk K.V., Vdovychenko A.V., Malyts'ka N.Y. DISPROPORTIONS IN THE CAPITAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF THE UKRAINIAN CORPORATE SECTOR

The article is devoted to exploring of the Ukrainian corporate sector's capital structure and to the identifying the possibilities for its optimization taking into account the peculiarities of domestic companies' functioning. The authors studied the approach to optimization of the company's capital structure by the criterion of minimizing its value. As a result of the study, the authors identified the main factors those affect the value, and lead to disproportions in the capital structure of Ukrainian enterprises. The authors also proposed the main measures aimed at eliminating the revealed disproportions and optimizing the capital structure of domestic companies.

Keywords: company's capital structure, weighted average cost of capital, optimization of the company's capital structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах ведення бізнесу капітал підприємства відіграє надзвичайно важливу роль, оскільки його обсяг, структура та вартість залучення мають істотний вплив на результати діяльності господарюючих суб'єктів. Процес формування та ефективного управління різними джерелами фінансування набуває провідного значення для досягнення стратегічних цілей підприємств, забезпечення їх фінансової стійкості та платоспроможності.

© Мельник К.В., Вдовиченко А.В., Малицька Н.Ю.

Зауважимо, що розвиток фінансів підприємств корпоративного сектору України відбувається за специфічним сценарієм, що характеризується наявністю низки особливостей його функціонування та значним впливом інституційних чинників на результати діяльності вітчизняних підприємств. Перманентні кризові явища, слабкий розвиток фінансового ринку України, висока вартість й обмежений доступ до фінансових ресурсів зумовили появу певних диспропорцій у структурі капіталу підприємств корпоративного сектору національної економіки. У зв'язку з цим визначення оптимальної структури капіталу підприємства як одного з найважливіших показників ефективності фінансового менеджменту набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визначення оптимальної структури капіталу підіймалася в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема, серед українських дослідників слід виділити І.О. Бланка, О.Н. Волкову, Т.В. Головко, А.М. Поддєрьогіна, В.О. Подольську, Г.В. Савицьку, О.О. Терещенка, Г.О. Швиданенко, І.Й. Яремко. Серед науковців інших країн питаннями вартості капіталу та оптимізації його структури займались такі вчені, як, зокрема, І.Т. Балабанова, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, А. Гропеллі, М. Ерхардт, М. Міллер, Е. Нікбахт, Р.Г. Попова, О.С. Стоянова, А.Д. Шеремет.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання визначення оптимального співвідношення власного та позикового капіталу залишається дискусійним у фінансовій літературі. Так, на думку вітчизняних учених, оптимальним є співвідношення 50:50%, за якого досягається найменша середньозважена вартість капіталу або найменша його гранична вартість у разі додаткового залучення коштів. Зарубіжні науковці оптимальним називають таке співвідношення, як 60:40%, тобто 60% власного капіталу та 40% позикового капіталу, за якого забезпечується високий рівень фінансової стійкості та рентабельності капіталу [1, с. 325]. Однак у більшості підприємств корпоративного сектору України переважають боргові джерела фінансування, що вкрай негативно впливає на їхню фінансову стійкість, створює загрозу втрати платоспроможності та загрозу можливості подальшого банкрутства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення основних чинників системних диспропорцій у структурі капіталу підприємств корпоративного сектору України та надання практичних рекомендацій щодо мінімізації їх впливу на результати діяльності вітчизняних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існування системних диспропорцій у структурі капіталу українських підприємств визначається низькою часткою власного капіталу у загальному обсязі джерел їх фінансування. При цьому спостерігається постійна тенденція до її зниження за 2012–2016 рр. (рис. 1).

При цьому у структурі капіталу більшості вітчизняних промислових підприємств переважна частка належала поточним зобов'язанням та забезпеченням (рис. 2).

Враховуючи це, вважаємо за доцільне більш детально розглянути динаміку структури поточних зобов'язань підприємств промисловості України (рис. 3).

Як видно з рис. 3, у структурі поточних зобов'язань та забезпечень за 2012–2016 рр. переважна частка належала кредиторській заборгованості, однак водночас спостерігалася тенденція її зменшення. Частка інших поточних зобов'язань та забезпечень, навпаки, зростала (на кінець 2012 р. вона становила лише 3,83%, а на кінець 2016 р. – 25,07%), а частка короткострокових кредитів банків знаходилася на низькому рівні, а саме в межах 11–14%.

Враховуючи вищезазначене, вважаємо за необхідне дослідити вплив зростання обсягів короткострокового фінансування підприємств на основні показники їх фінансової стійкості, адже зазвичай ризикована структура капіталу підприємства призводить до нестачі робочого капіталу та погіршення основних показників його фінансової стійкості.

Дослідження динаміки робочого капіталу українських підприємств показало, що з 2014 р. відбулось стрімке його скорочення до від'ємного значення до 15 636 млн. грн. При цьому і в 2014–2016 рр. спостерігалась негативна тенденція подальшого збільшення від'ємної величини робочого капіталу українських підприємств (рис. 4).

Деформація структури пасивів українських підприємств також суттєво вплинула на показники їх фінансової стійкості, динаміка яких представлена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, відносні показники фінансової стійкості промислових підприємств України у 2012–2016 рр. знаходились поза рекомендованими межами, до того ж вони мали негативну динаміку зміни своїх значень. Виявлена тенденція свідчить про

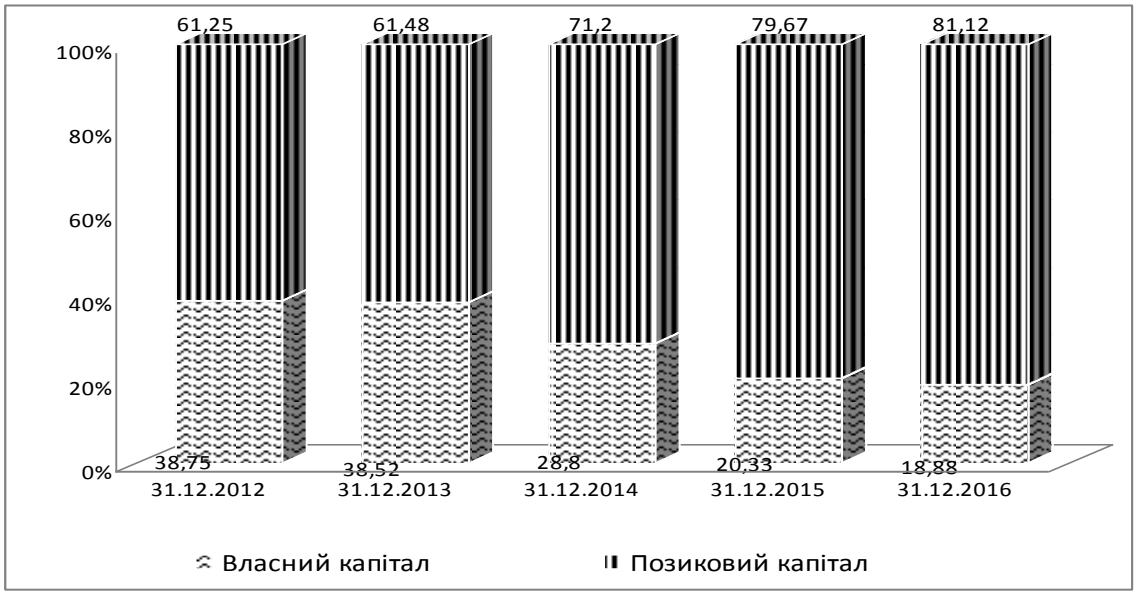


Рис. 1. Динаміка структури капіталу промислових підприємств України у 2012–2016 рр.

Джерело: розраховано авторами на основі даних структури балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2012–2016 рр. [2]

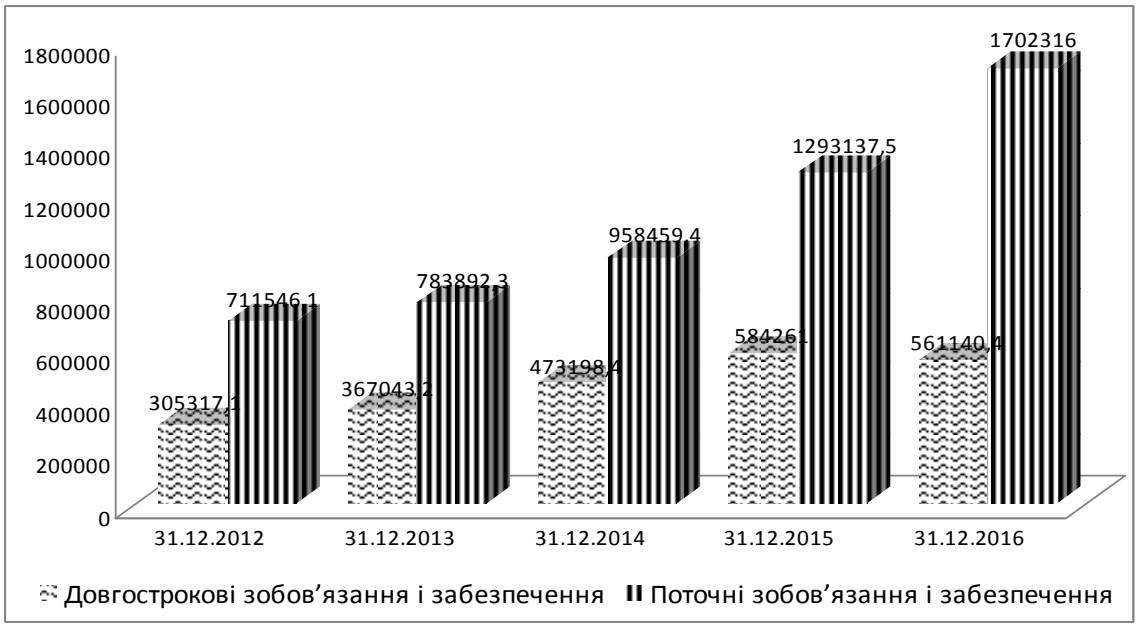


Рис. 2. Динаміка співвідношення короткострокового і довгострокового позикового капіталу промислових підприємств України за 2012–2016 рр., млн. грн.

Джерело: розраховано авторами на основі даних структури балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2012–2016 рр. [2]

підвищення залежності українських підприємств від зовнішніх кредиторів та суттєве погіршення їх фінансової стійкості.

З метою проведення порівняльного аналізу структури капіталу українських підприємств та зарубіжних компаній вважаємо за доцільне розглянути це питання на прикладі інших країн (табл. 2).

Виходячи з даних табл. 2, можна стверджувати, що боргова залежність корпоративного сектору України значно перевищує «нормальний» для країн з емерджентними економіками рівень майже в чотири рази. Якщо порівнювати із показниками структури капіталу західноєвропейських підприємств, діяльність яких характеризується значно вищим, ніж в США

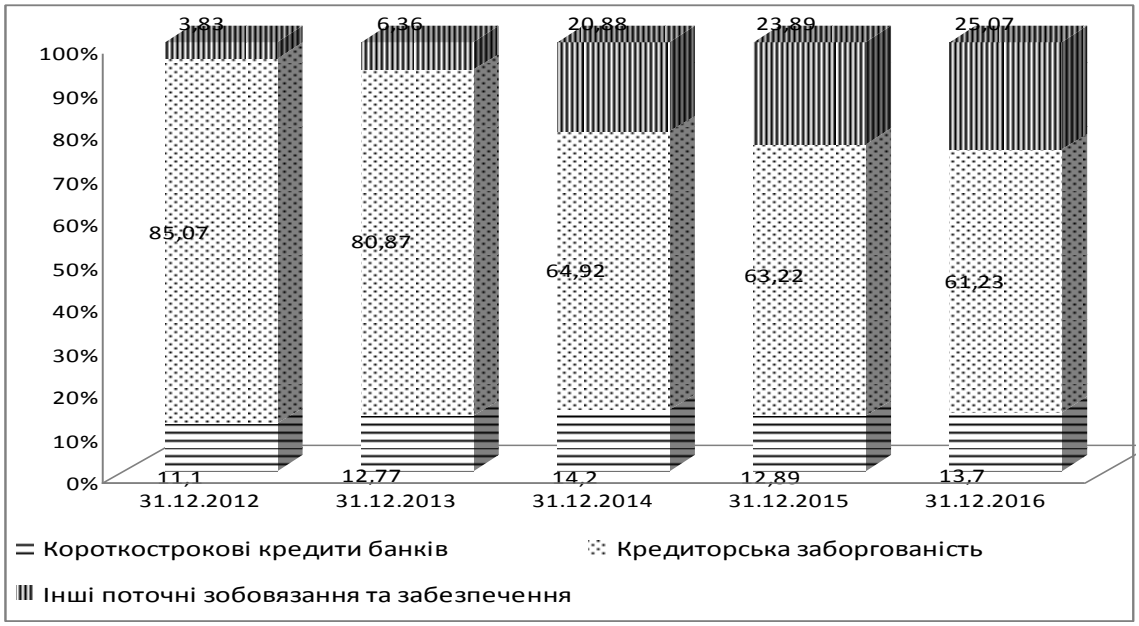


Рис. 3. Динаміка структури поточних зобов'язань та забезпечень промислових підприємств України за 2012–2016 рр., %

Джерело: розраховано авторами на основі даних структури балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2012–2016 рр. [2]

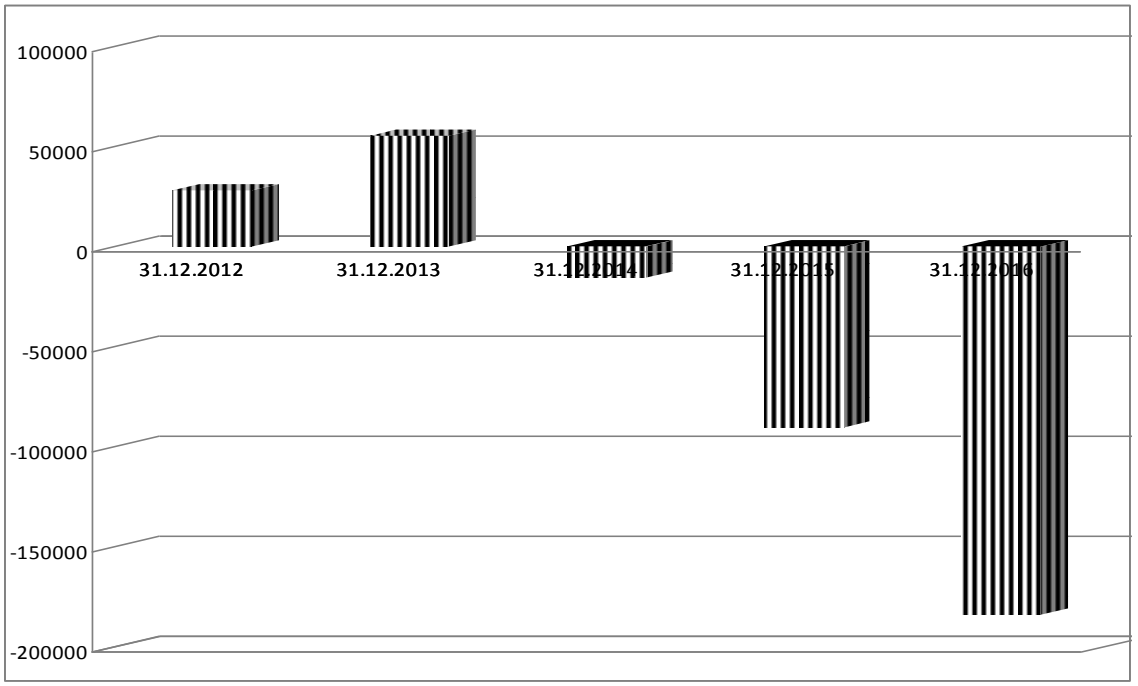


Рис. 4. Динаміка величини робочого капіталу підприємств корпоративного сектору України за 2012–2016 рр., млн. грн.

Джерело: розраховано авторами на основі даних структури балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2012–2016 рр. [2]

та емерджентних країнах, ступенем ризику, то можна побачити, що фінансова стійкість українських компаній все одно є суттєво нижчою. Водночас фінансова стійкість компаній США, Західної Європи та емерджентних ринків у 2013–2016 рр. характеризувалась позитивною динамікою зниження ризикованості їх діяльності.

Таблиця 1

Динаміка показників фінансової стійкості промислових підприємств України у 2012–2016 рр. (на кінець року, відносні частки)

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Рекомендоване значення показника
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,387	0,385	0,288	0,203	0,189	≥0,5
Коефіцієнт фінансового левериджу	1,581	1,596	2,472	3,919	4,296	≤1
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,613	0,615	0,712	0,797	0,811	≤0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	2,581	2,596	3,472	4,919	5,296	<2
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,561	0,581	0,523	0,451	0,39	0,7-0,8

Джерело: розраховано авторами на основі даних структури балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2008–2017 рр. [2]

Таблиця 2

Основні показники структури капіталу корпоративного сектору США, Західної Європи та емерджентних країн (на кінець року, %)

Країна	Показник	Роки			
		2013	2014	2015	2016
США	Коефіцієнт фінансової незалежності	36,54	38,43	37,37	36,79
	Коефіцієнт фінансового левериджу	74,28	66,14	71,49	67,9
Західна Європа	Коефіцієнт фінансової незалежності	45,08	44,57	46,54	67,11
	Коефіцієнт фінансового левериджу	121,81	124,36	114,89	115,5
Емерджентні ринки	Коефіцієнт фінансової незалежності	63,09	65,12	64,35	69,43
	Коефіцієнт фінансового левериджу	58,51	53,56	55,39	62,14

Джерело: розраховано авторами на основі даних [3]

Проведений вище аналіз підтверджує результати досліджень українського вченого В.В. Зимовця про те, що високий рівень боргової залежності підприємств корпоративного сектору України є проявом «квазіринковості» її фінансової системи та нездатності останньої до самозбалансування внаслідок системної інституційної неспроможності [4].

Слід підкреслити, що нині немає єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який, підприємство визначило б оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом.

Фахівці з фінансового менеджменту виділяють три методи оптимізації структури капіталу, такі як:

– оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності;

– оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості;

– оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків [4, с. 173].

На нашу думку, в умовах сучасних українських реалій пріоритетним підходом до визначення та обґрунтування оптимальної структури капіталу підприємств корпоративного сектору є критерій мінімізації його вартості. Сутність цього методу полягає в оцінці вартості власних і позикових джерел фінансування підприємства за різних умов їх залучення та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

Отже, далі проведемо ретроспективну оцінку середньозваженої вартості капіталу підприємств промисловості України за аналізований період та визначимо основні чинники, що впливають на її рівень.

Методика визначення середньозваженої вартості капіталу з урахуванням податкового щита є загальновідомою. Вартість власного капіталу підприємств корпоративного сектору України також пропонуємо визначати на основі загальновідомої моделі оцінки капітальних активів (CAPM):

$$CAPM = rf + (RM - rf) \times \beta L = rf + MRP \times \beta L, \quad (1)$$

де *rf* – безризикова ставка дохідності (Risk-Free Rate);

RM – середня дохідність на ринку капіталів;

MRP – середня премія за ризик на ринку капіталів;

βL – фактор, що характеризує систематичний ризик вкладень в аналізоване підприємство.

При цьому бета-коефіцієнт, який використовується під час оцінювання вартості власного капіталу підприємства, пропонуємо визначати за такою формулою [6]:

$$\beta_L = \beta_u \times (1 + (1 - T) \times D / E)), \qquad (2)$$

де βu – секторальний бета-коефіцієнт;

T – ставка податку на прибуток;

D – величина позикового капіталу підприємства;

E – величина власного капіталу підприємства.

Розрахунок секторального бета-коефіцієнта для вітчизняних промислових підприємств (βL) за 2012–2016 рр. представлений у табл. 3.

Розрахунок вартості власного капіталу представимо в табл. 4.

Зауважимо, що як безризикову ставку дохідності під час розрахунку вартості власного капіталу використаємо облікову ставку НБУ [7].

Як бачимо з табл. 4, вартість власного капіталу підприємств промисловості України у 2013–2015 рр. зазнала стрімкого зростання, а також залишалась надзвичайно високою і в 2016 р.

На нашу думку, основними причинами такого підвищення вимог до необхідного рівня прибутковості капіталу, вкладеного в українські підприємства, є:

– нова хвиля економічної кризи в Україні, яка супроводжувалась девальвацією гривні, значними темпами інфляції та падінням реального ВВП;

– розгортання військового конфлікту на Сході країни;

– політична нестабільність, що виявляється у частих змінах політичної влади в Україні та відсутності виваженої державної політики, спрямованої на економічне зростання та розвиток.

Для визначення вартості позикового капіталу слід зазначити, що ціна його залучення залежить від виду та строку користування (короткостроковий і довгостроковий) борговими джерелами фінансування.

Варто зазначити, що визначення вартості таких складових позикового капіталу, як банківські кредити, облігаційні позики та фінансовий лізинг, не викликає труднощів. При цьому дискусійним питанням залишається визначення вартості кредиторської заборгованості підпри-

Таблиця 3

Розрахунок бета-коефіцієнта промислових підприємств за 2012–2016 рр.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Систематичний ризик вкладень в аналізоване підприємство (βL)	1,66	1,56	2,058	3,23	3,48
Секторальний бета-коефіцієнт (βu)	0,74	0,68	0,68	0,766	0,77
Ставка податку на прибуток підприємств	0,21	0,19	0,18	0,18	0,18
Обсяг позикового капіталу, млн. грн. (D)	1 075 456,5	1 151 080,6	1 431 698,4	1 877 419,7	2 263 487,6
Обсяг власного капіталу, млн. грн. (E)	680 359,3	721 155,3	579 218,9	479 066,6	526 911,9

Джерело: розраховано авторами на основі даних [3]

Таблиця 4

Розрахунок бета-коефіцієнта промислових підприємств за 2012–2016 рр., %

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Безризикова ставка дохідності (rf)	7,5	6,5	14	22	14
Середня премія за ризик на українському ринку капіталу (MRP)	14,8	16,25	20,75	21,94	19,9
Вартість власного капіталу	32,13	31,84	56,71	92,81	83,3

Джерело: розраховано авторами на основі даних [3]

ємства та інших джерел боргового фінансування, на які не нараховуються відсотки.

Щодо визначення ціни залучення таких видів боргового фінансування, то у фінансовій літературі існує кілька підходів, таких як:

1) врахування вказаних позицій на рівні з іншими фінансовими зобов'язаннями із застосуванням при цьому нульової ставки залучення цієї частини капіталу;

2) відсутність врахування під час розрахунків вартості позикового капіталу складових позикового капіталу, на які не нараховуються відсотки за їх користування, якщо частка такого капіталу не перевищує 10% загальної суми капіталу;

3) непрямий метод розрахунку ціни залучення позикового капіталу, який полягає в тому, що в основу вартості таких видів позикового капіталу покладено середню ставку відсотка за короткостроковими кредитами, якими підприємство користується на момент розрахунку витрат на капітал, а також коригується на надбавку за додаткові ризики, пов'язані з комерційним кредитуванням; при цьому, надбавка зазвичай складає 20 відсотків.

На практиці вартість кредиторської заборгованості включає в себе такі витрати:

– втрачені знижки за отримання відстрочки платежу за товари або послуги;

– сплата неустойки (пені, штрафів) за порушення строків оплати;

– інші різні процентні платежі, дизажіо, збори тощо.

Враховуючи зазначене, найбільш прийнятним підходом до визначення вартості позикових джерел, на які безпосередньо не нараховуються відсотки, вважаємо третій варіант.

Для визначення вартості позикового капіталу українських підприємств пропонуємо використати середньорічні ставки за короткостроковими та довгостроковими кредитами за відповідні роки.

Таким чином, представимо результати визначення середньозваженої вартості капіталу українських підприємств за 2012–2016 рр. (табл. 5).

Виходячи з табл. 5, можемо сказати, що найбільш оптимальна структура капіталу підприємств промисловості України за критерієм мінімізації його вартості спостерігалась у 2013 р. за співвідношення власних і позикових коштів 38,5:61,5% відповідно. При цьому середньозважена вартість капіталу у 2013 р. становила 18,94%. В подальшому спостерігалось підвищення середньозваженої вартості капіталу українських підприємств за одночасного скорочення частки власних джерел фінансування.

Таким чином, структура капіталу українських підприємств характеризується постійним скороченням частки власних джерел фінансування у 2012–2016 рр. При цьому вартість власного капіталу підприємств корпоративного сектору є надзвичайно високою і стрімко зростала у 2012–2015 рр. У 2016 р. вартість власного капіталу вітчизняних підприємств дещо знизилась, проте залишалась на дуже високому рівні – 83,29%.

Вартість позикового капіталу є значно нижчою, однак через обмеженість його пропозиції частка кредитів у структурі джерел фінансування українських підприємств протягом досліджуваного періоду залишалась досить низькою. Водночас спостерігалась тенденція

Таблиця 5

Результати визначення середньозваженої вартості капіталу промислових підприємств України у 2012–2016 рр.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Вартість власного капіталу, %	32,13	31,84	56,71	92,81	83,3
Частка власного капіталу, відн. частки	0,387	0,385	0,288	0,203	0,189
Вартість короткострокових кредитів, %	13,9	12,3	13,6	16,5	14,6
Частка короткострокових кредитів, відн. частки	0,045	0,053	0,068	0,071	0,083
Вартість інших видів короткострокового позикового капіталу, %	16,68	14,76	16,32	19,8	17,52
Частка інших видів короткострокового позикового капіталу, відн. частки	0,36	0,365	0,409	0,478	0,526
Вартість довгострокового позикового капіталу, %	12	11,2	12,4	12,7	11
Частка довгострокового капіталу, відн. частки	0,174	0,196	0,235	0,248	0,201
Середньозважена вартість капіталу, %	19,34	18,94	24,95	30,17	26,11

Джерело: розраховано авторами на основі [2; 7]

до зростання значної частки інших джерел короткострокового боргового фінансування підприємств промисловості України.

Висновки з цього дослідження. Отже, підсумовуючи результати дослідження, можна стверджувати, що структура та вартість капіталу підприємств корпоративного сектору України формуються під впливом таких чинників:

– висока вартість та низька частка власних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання;

– обмежена пропозиція кредитних ресурсів на українському ринку капіталу;

– збільшення обсягів короткострокового фінансування підприємств за рахунок кредиторської заборгованості;

– ризикована структура капіталу підприємств та їх суттєва залежність від кредиторів.

Як напрями подальших досліджень рекомендовано визначити комплекс основних заходів загальнодержавного характеру, які б дали змогу зменшити диспропорції у структурі капіталу українських підприємств.

1) Розвиток фондового ринку України через вдосконалення його нормативно-правової регламентації. Це дасть змогу розширити доступ до відповідних джерел фінансування (акцій, облігацій тощо) та забезпечить прозорість функціонування вітчизняного фондового ринку.

2) Коригування ставок податків для підприємств шляхом їх диференціювання (наприклад, залежно від виду діяльності підприємства, рівня його інноваційної активності).

3) Розробка заходів щодо зниження вартості боргового фінансування через надання пільгових кредитів для здійснення підприємствами інноваційних інвестицій особливо в пріоритетних і стратегічних сферах розвитку національної економіки.

4) Встановлення більш жорстких критеріїв реєстрації фінансових посередників на ринку України з метою підвищення прозорості їх взаємодії з господарюючими суб'єктами.

5) Спрощення процедури залучення капіталу через емісію корпоративних прав, популяризація інституту андерайтерів, що стимулюватиме зростання частки власних джерел фінансування українських компаній.

6) Стабілізація курсу і зміцнення національної валюти, що дадуть змогу мінімізувати негативний вплив валютних коливань на результати діяльності підприємств та забезпечать їх фінансову стабільність у довгостроковому періоді.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Патута О.С. Вплив структури капіталу на фінансову стійкість підприємства / О.С. Патута, К.Є. Пришко // Економіка та суспільство. – 2016. – № 2. – С. 323–327.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Damodaran on-line: Home Page [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar.

4. Зимовець В.В. Деформована фінансова модель ведення бізнесу в Україні: інституційний / В.В. Зимовець // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку : зб. матеріалів І Всеукр. наук.-практ. конференції. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kneu.edu.ua/userfiles/zvit_ks/22_06_2016_MATED0A0_KONF.pdf.

5. Ткачик Л.П. Методи оптимізації структури позикового капіталу підприємства / Л.П. Ткачик, В.В. Пфайфер // Молодий вчений. – 2015. – № 12 (2). – С. 173–176.

6. Damodaran A. Applied Corporate Finance / A. Damodaran. – 4th ed. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/acf4E/acf4Ebook.pdf.

7. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua.

УДК 347.278

Державне регулювання та підтримка використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері

Мельник Л.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства та природокористування

Розглянуто питання державного регулювання та підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері. Проаналізовано історичний досвід становлення системи іпотечного кредитування під заставу земельних ділянок у 1871–1917 роках. Виділено та охарактеризовано основні форми і методи державного регулювання та підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері. Наголошено на доцільності впровадження експерименту ыіз застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: державне регулювання, ресурсний потенціал, іпотечне кредитування, державна підтримка, іпотечні цінні папери.

Мельник Л.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Рассмотрены вопросы государственного регулирования и поддержки использования ресурсного потенциала ипотечного кредитования в аграрной сфере. Проанализирован исторический опыт становления системы ипотечного кредитования под залог земельных участков в 1871–1917 годах. Выделены и охарактеризованы основные формы и методы государственного регулирования и поддержки использования ресурсного потенциала ипотечного кредитования в аграрной сфере. Отмечена целесообразность внедрения эксперимента по залогу земельных участков сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: государственное регулирование, ресурсный потенциал, ипотечное кредитование, государственная поддержка, ипотечные ценные бумаги.

Melnik L.V. STATE REGULATION AND SUPPORT OF THE USE OF THE RESOURCE POTENTIAL OF MORTGAGE LENDING IN THE AGRARIAN SECTOR

The issues of state regulation and support of the use of the resource potential of mortgage lending in the agrarian sector are considered. The historical experience of the formation of the mortgage lending system under the bail of land plots in the years 1871–1917 was analyzed. The main forms and methods of state regulation and support of the use of the resource potential of mortgage lending in the agrarian sector have been identified and characterized. It was emphasized on expediency of implementation of experiment on mortgages of agricultural land plots.

Keywords: state regulation, resource potential, mortgage lending, state support, mortgage securities.

Постановка проблеми. Досвід найбільш розвинутих країн світу свідчить, що іпотечне кредитування у всіх його проявах є потужним і важливим інструментом фінансово-економічних перетворень у державі. Суб'єкти іпотечних відносин здатні ефективно використовувати ресурсний потенціал фінансового ринку, ринку нерухомості та страхування, а також суміжних із ними галузей економіки. Значну роль іпотечне кредитування відіграє і в соціальній сфері, сприяючи вирішенню проблеми забезпечення громадян житлом. Важливою є роль іпотечного кредитування і для аграрного сектору економіки, оскільки це один із небагатьох інструментів залучення довгострокових фінансових ресурсів у розвиток аграрного виробництва.

Виходячи з викладеного, дослідження проблем державного регулювання та підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування на загальнодержавному та регіональному рівнях з урахуванням особливостей та можливостей сільськогосподарського виробництва є актуальним науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти функціонування механізму державного регулювання іпотечного кредитування досліджувались багатьма вітчизняними та закордонними вченими. Вагомий внесок у дослідженні механізму державного регулювання і підтримки іпотечного кредитування в агарній сфері та його вплив на розвиток сучасної економіки зробили такі вчені, як М. Дем'яненко, В. Борисова, О. Євтух, В. Лагутін, С. Крукчок, М. Калінчик, П. Макаренко, М. Малік, М. Савлук, П. Саблук,

© Мельник Л.В.

М. Федоров та багато інших. Проте потребують подальшого дослідження сучасні механізми державного регулювання та підтримка використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері.

Метою статті є дослідження системи державного регулювання та підтримки іпотечного кредитування та виокремлення напрямів її удосконалення з урахуванням ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід констатувати, що в умовах дії мораторію на купівлю-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення та обмеження щодо максимального розміру земельної ділянки, що може перебувати у власності юридичних осіб, говорити про повноцінний ринок іпотечного кредитування в агарній сфері неможливо, проте вже сьогодні великий науковий інтерес представляє чинна система державного регулювання і підтримки розвитку іпотечного кредитування з погляду розкриття ресурсного потенціалу саме в агарній сфері.

Систематизація вітчизняного та закордонного досвіду дає можливість виокремити методи і форми державного регулювання та підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері (рис. 1)

Правові засади функціонування іпотечного кредитування в Україні визначено Конституцією України, Цивільним, Земельним та Господарським Кодексами України, а також Законом України «Про іпотеку», який свого часу вважався одним із найпрогресивніших у Центральній та Східній Європі [2, с. 17; 3, с. 51; 4, с. 15–16; 5, с. 18].

Відповідно до Закону України «Про іпотеку» іпотекою визначається вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому Законом [11].

Поняття нерухомого майна (нерухомість) включає в себе земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці і невід'ємно пов'язані з нею, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення. За правилами, визначеними Законом України «Про іпотеку», також регулюється застава повітряних та морських суден, суден внутрішнього плавання, космічних об'єктів, майнових прав на нерухомість, будівництво якої не завершено.

Іпотека виникає на підставі договору, закону або рішення суду. До іпотеки, яка виникає на підставі закону або рішення суду, застосовуються правила щодо іпотеки, яка виникає на



Рис. 1. Форми та методи державного регулювання і підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері

Джерело: узагальнено автором

підставі договору, якщо інше не встановлено законом. Взаємні права і обов'язки іпотекодавця та іпотекодержателя за іпотечним договором виникають з моменту його нотаріального посвідчення. У разі іпотеки, яка виникає на підставі закону або рішення суду, взаємні права й обов'язки іпотекодавця та іпотекодержателя виникають із дня вчинення відповідного правочину, на підставі якого виникає іпотека, або з дня набрання законної сили рішенням суду.

Крім вищезгаданого Закону, належну правову базу державного регулювання і підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері створюють:

1. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», що встановлює відносини у системі іпотечного кредитування, а також перетворення платежів за іпотечними активами у виплати за іпотечними сертифікатами із застосуванням механізмів управління майном [12].

2. Закон України «Про іпотечні облігації», що визначає правові засади місії та обігу іпотечних облігацій, вимоги до їх іпотечного покриття, а також особливості державного регулювання і нагляду у цій сфері [13].

3. Закон України «Про оцінку земель», що визначає правові засади проведення оцінки земель, професійної оціночної діяльності у сфері оцінки земель в Україні та спрямований на регулювання відносин, пов'язаних із процесом оцінки земель, забезпечення проведення оцінки земель, з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки земель, інформаційного забезпечення оподаткування та ринку земель, а також розмежовує питання нормативної та експертної грошової оцінки земельних ділянок [14].

4. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», що регулює відносини, що виникають у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і спрямований на забезпечення визнання та захисту державою таких прав [10].

Крім базових нормативно-правових актів, є і загальні, зокрема Закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про Державний Земельний Кадастр», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про охорону земель», «Про страхування», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» і низка інших.

Незважаючи на наявність великої кількості нормативно-правових актів, велике коло питань залишається невирішеним. Наприклад, питання страхування предмета іпотеки (земельних ділянок сільськогосподарського призначення), оцінка заставної вартості предмета іпотеки, звернення стягнення на предмет іпотеки і багато інших.

У питанні вдосконалення правового забезпечення використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері ми пропонуємо піти альтернативним шляхом, як це було зроблено у 1998 році під час упровадження спрощеної системи оподаткування сільськогосподарських виробників фіксованим сільськогосподарським податком. Так, ФСП з'явився у порядку експерименту в 1998 році у трьох регіонах України: Глобинському районі Полтавської області, Старобешівському районі Донецької області та Ужгородському районі Закарпатської області, а з 1 січня 1999 року його було поширено на всій території країни. Впровадження експерименту із застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення та залучення фінансових ресурсів під цей процес у 2–3 районах або об'єднаних територіальних громадах України дасть можливість за один-два роки виявити всі прогалини у чинному законодавстві та вдосконалити його.

Не менш важливими є й організаційні методи державного регулювання і підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері, що повинні передбачати:

1) систему спеціалізованих іпотечних кредитних інститутів, включаючи державну іпотечну установу;

2) систему державної реєстрації прав на нерухоме майно та іпотеки, державний земельний кадастр;

3) систему нотаріальних послуг; оціночної, страхової, судової діяльності; фондовий ринок та ринки цінних паперів; бюро кредитних історій тощо.

Так, Державна іпотечна установа створена ще у 2004 році відповідною постановою Кабінету Міністрів України з метою рефінансування іпотечних кредиторів (банків і небанківських фінансових установ, які проводять діяльність з надання забезпечених іпотекою кредитів) за рахунок власних та залучених коштів, у тому числі коштів, що надійшли від розміщення цінних паперів, сприяння подальшому розвитку ринку іпотечного кредитування. Проте жодних стандартів та жод-

них методик рефінансування, які б розкривали особливості іпотечного кредитування в аграрній сфері, до цього часу, на жаль, не розроблено.

Щодо спеціалізованих іпотечних кредитних інститутів, то в Україні вперше завдання щодо створення Державного земельного (іпотечного) банку було сформульоване Президентом України ще у 1998 році. Реальна ж надія на вирішення цього питання з'явилася із прийняттям у 2001 році Земельного кодексу України, яким Кабінету Міністрів України було доручено створити такий банк із відповідною інфраструктурою, відповідним чином подавши у шестимісячний термін після опублікування цього Кодексу до Парламенту проект Закону «Про Державний земельний (іпотечний) банк». При цьому у Державному бюджеті України на 2002 рік для створення Державного земельного (іпотечного) банку було навіть виділено 30 млн. грн.

Кабінет Міністрів України постановою № 609 від 02.07.2012 року створив ПАТ «Державний земельний банк». На банк покладалися стратегічні завдання щодо кредитної підтримки підприємств АПК та впровадження відповідних державних програм. Однак в умовах відсутності відповідних змін до законодавства банк з моменту отримання банківської ліцензії майже не здійснював банківську діяльність, передбачену статутом. Відповідно до вимог статті 76 Закону України «Про банки і банківську діяльність» 26 липня 2016 року Правління Національного банку України прийняло рішення № 165-рш «Про віднесення Публічного акціонерного товариства «Державний земельний банк» до категорії неплатоспроможних» [9].

Світовий досвід говорить, що відсутність спеціалізованих кредитних установ не є проблемою для розвитку іпотечного кредитування. У більшості країн світу іпотечним кредитуванням займаються універсальні банки, а якщо взяти до уваги той факт, що сьогодні через ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «Приватбанк» держава контролює більше половини банківського сектору України, то вважаємо недоцільним створення додаткової спеціалізованої кредитної установи.

Збільшення прибутковості сільськогосподарських підприємств сприяло появі фактів рейдерського захоплення земель через недоліки у системі державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень. Як зазначає О. Федотова, зміною процедур проведення державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень навряд чи вдасться повністю захистити власника від рейдерського захоплення майна, адже цю проблему необхідно вирішувати на іншому рівні [15].

Згідно з чинною редакцією Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» відомості, що містяться у Державному реєстрі прав, мають відповідати даним реєстраційної справи у паперовій формі, що містить документовані записи щодо прав на нерухоме майно та їх обтяжень. У разі їх невідповідності пріоритет мають дані реєстраційної справи у паперовій формі. Після набуття змінами чинності пріоритет матимуть не дані реєстраційної справи, а відомості, що містяться в документах, на підставі яких проведені реєстраційні дії. І, на думку окремих експертів, це має посилити захист власника від рейдерських посягань. Втім, на думку О. Федотової, це може якось убезпечити лише від технічних помилок ведення справи, але не від цілеспрямованих протиправних посягань на майно. Для вирішення останньої проблеми визначальною може бути лише якісна робота правоохоронних органів із запобігання, припинення і розкриття злочинів [15].

Крім того, на нашу думку, обов'язковим під час проведення заставних операцій із земельними ділянками сільськогосподарського призначення є страхування титулу власності на земельну ділянку, що дасть додаткові гарантії кредитору.

Що стосується форм, то нами виділяється пряма та непряма форми підтримка і регулювання використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері.

Непряма форма регулювання і підтримки передбачає створення сприятливого макроекономічного середовища для розвитку земельного іпотечного кредитування та підтримку сприятливого інвестиційного клімату в країні. Вищезгадане досягається шляхом використання інструментів грошово-кредитної та фіскальної політики.

1. Кредитно-грошова політика – зміна грошової пропозиції з метою регулювання сукупного обсягу виробництва, зайнятості і рівня цін за допомогою регулювання ставки рефінансування (облікової), проведення операцій на відкритому ринку з державними цінними паперами, регулювання норм резервів комерційних банків.

2. Фіскальна політика – спрямована на стимулювання проведення операцій іпотечними позичальниками, кредиторами та інвесто-

рами в іпотечні папери і полягає у зниженні або скасування окремих податків.

Слід констатувати, що, на нашу думку, в Україні складається сприятлива макроекономічна ситуація для розвитку іпотечного кредитування. Так, завершена стабілізація банківського сектору, і банківські установи мають надмірну ліквідність, знижується облікова ставка. Зниження відсоткових ставок за депозитними внесками (рис. 2) приводить до того, що власники депозитів змушені шукати нові інструменти збереження коштів.

Такими інструментами в найближчий перспективі можуть стати іпотечні облігації та земельні (іпотечні) сертифікати, про які йшлося в попередніх наших публікаціях.

Пряма форма регулювання і підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері передбачає безпосередню участь держави в кредитному процесі.

Застосування різноманітних формі і методів регулювання і підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері не є новим для України. Система земельного іпотечного кредитування має понад 140-річну історію в нашій державі.

Першою в Україні (і загалом у Російській імперії) іпотечною установою було Товариство поземельного кредиту Херсонської губернії (з 1871 р. – Херсонський земський банк). Основний капітал цього банку – 100 тис. крб. – надана урядом позика. Банк діяв у Херсонській, Катеринославській та Бессарабській губернії. Позика під заставу маєтку розміром не менше 50 десятин (1 десятина = 1,0954 га) надавалася на максимальний строк 34 роки 11 місяців під 6,75% річних. Платежі процентних внесків здійснювалися кожне півріччя. Пеня за несвоєчасність платежів становила 1% на місяць. У разі заборгованості в платежах понад 6 місяців маєток виставлявся на продаж з аукціону [1, с. 85].

Іншою установою іпотечного кредиту, яка виникла після відміни кріпосного права, було Товариство взаємного поземельного кредиту в Петербурзі (1866 р). Воно розповсюдило свою діяльність практично на всю Україну, а також на європейську частину Росії. Позика видавалася на 56 років під 5–8% річних. Згодом уряд повністю взяв цю організацію під свою опіку.

Протягом 70–90 рр. XIX ст. в Україні утворилася мережа іпотечного кредитування. У 1871 р. затверджено статут Харківського земельного банку. Через рік розпочав свою діяльність Полтавський земельний банк. Дещо пізніше (з 1905 р.) почали працювати Київський і Бесарабсько-Таврійський земельні банки. За ініціативою уряду було прийнято рішення крім акціонерних утворити державний Селянський (1882 р.) та Дворянський (1885 р.) земельні банки. Суттєво перебудував свою роботу і створений у 1860 р. Державний емісійний банк, який підтримав у кінці XIX ст. ідею про формування у сільській місцевості широкої мережі дрібних кредитних

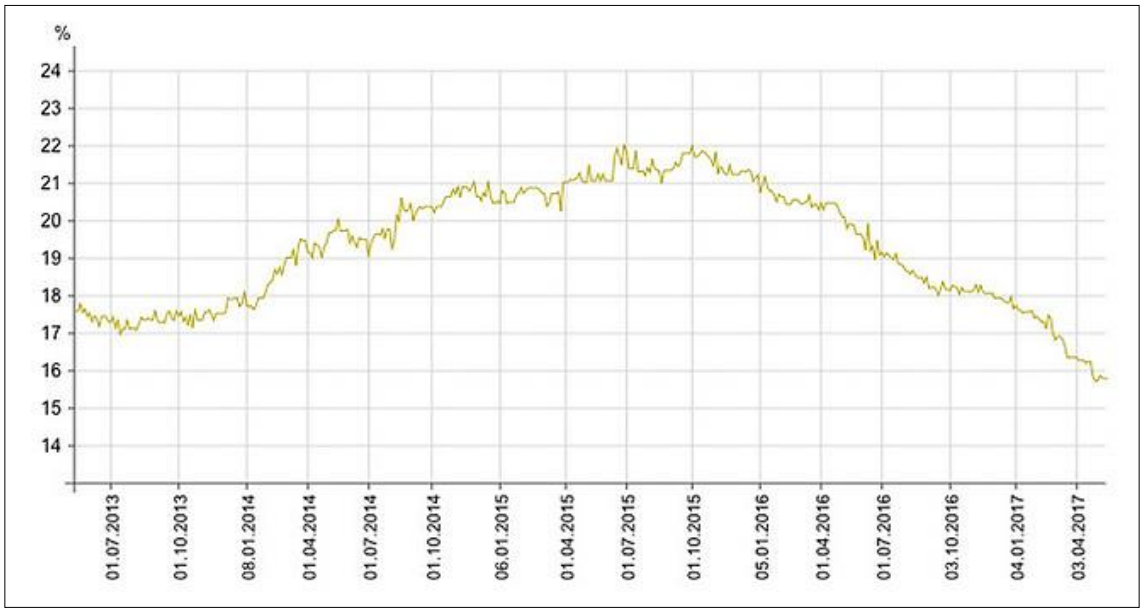


Рис. 2. Динаміка відсоткових ставок за річними депозитами в українській гривні, %

Джерело: побудовано автором за матеріалами www.bank.gov.ua

товариств. При цьому Харківський земельний банк став взірцем для всіх інших. Його основний капітал, який утворився за допомогою 5000 акцій по 200 крб. кожна, становив 1 млн. крб. Коло операцій спершу обмежувалося видачею позик під заставу земель та іншої нерухомості. При цьому розмір кредиту не перевищував 60% ринкової вартості майна, яке бралося під заставу. Кредит видавався на максимальний строк 43,5 року у вигляді довгострокових закладних листів, тоді як короткострокові позики (до 3 років) – готівкою. Крім повернення кожних півроку частини одержаної позики, клієнт сплачував 6% річних за максимального строку і 7,25% – за мінімального [6, с. 66].

Разом з акціонерними у 80–90-х рр. XIX ст. виникають два приватних земельних банки: сільський банк графині О. Браницької в Білій Церкві (1875 р.) та Сумський селянський банк (1885 р.), відкритий на пожертви відомого мецената І. Харитоненка. Це були, по суті, територіальні банки, дія яких обмежувалася в першому прикладі губернією, а в другому – повітом. Банк О. Браницької мав статутний фонд 285,7 тис. крб., видавав кредити до 1 тис. крб. за 6% річних. Максимальний строк кредиту становив 25 років. Закладалася земля під 60% її вартості. Сумський банк І. Харитоненка мав малий статутний фонд – 50 тис. крб., видавав трьохрічну позику фізичним особам (до 300 крб.) та сільським общинам (до 3000 крб.) за 6% річних. Нагляд за діяльністю банку здійснювали сумські повітові збори. Позики видавалися кредитоспроможним особам за наявності відповідної рекомендації (посвідки). Умовою кредитування сільської общини була гарантія повернення кредиту за круговою порукою. Найбільш помітну роль у кредитуванні дрібних товаровиробників відіграв Селянський поземельний банк, організований урядом у 1882 р. Він визначав максимальний розмір позики за общинного землеволодіння в 125 крб. на кожну особу чоловічої статі, а за розрахунку на двори – 500 крб. на кожне господарство. Було визначено два терміни позики: 24,5 і 34,5 року. Клієнти банку повинні були вносити загалом 3,75% від суми позики (2,75 – на приріст, 0,5% – на погашення позики, 0,5% – на затрати з управління банком та утворення запасного капіталу). Пеня за несвоєчасність виплат становила 0,5% з невиплаченої суми за кожний місяць. Банк спершу діяв у 9 губерніях, у тому числі в 6 українських: Полтавській, Чернігівській, Київській, Волинській, Подільській та Катеринославській. З 1885 р. – в Харківській, а з 1906 р. практично на всій Україні [7, с. 52].

Якщо оцінювати діяльність Селянського банку загалом, то за період 1883–1915 рр. він видав селянам України 113 682 позики (54 749 на Лівобережжі, 43 459 – на Правобережжі і 15 474 – на Півдні), що дало змогу купити 4 038 914 дес. землі (близько 20% всієї орної землі в Україні). Основна частина кредитів – 81,7% – була надана індивідуальним землевласникам, менша – 17,6% товариствам, що утворювалися для купівлі поміщицьких земель. Сільські общини використали тільки 0,7% позик. При всьому цьому операції Селянського банку поступалися іншим іпотечним банкам.

При цьому найбільші площі землі були закладені на Півдні – 45%, на Правобережжі – 32,1%, а на Лівобережжі – всього

Таблиця 1

Кількість землі, закладеної в іпотечних банках України в 1908 році, десятин

Губернії	Закладено, всього	У Дворянському банку	В акціонерних та приватних банках	У Сільському банку
Харківська	1092,5	591,2	341,6	159,7
Полтавська	1243,3	665,9	367,4	210,0
Чернігівська	811,6	370,6	224,6	216,4
Київська	1314,4	566,4	588,4	159,6
Подільська	1186,2	434,1	618,4	133,7
Волинська	1911,4	662,1	1112,7	136,6
Херсонська	2656,6	633,1	1873,8	149,7
Таврійська	1442,1	247, 8	1109,1	85,2
Катеринославська	2078,9	829,2	942,8	306,9
Всього по Україні	13 737	5,4	7178,8	1557,8
У відсотках	100	36,4	52,3	11,3

Джерело: за матеріалами [1; 6; 7; 8]

Таблиця 2

Видача іпотечними структурами в Україні позик під заставу землі в 1908 році, тис. крб.

Губернії	Закладено, всього	У Дворянському банку	В акціонерних та приватних банках	У Сільському банку
Харківська	66 219,8	35 783,5	17 981,4	12 454,9
Полтавська	92 758,4	47 428,8	23 935,3	21 394,3
Чернігівська	39 651,7	16 151,1	8339,2	15 161,4
Київська	93 439,1	43 170,6	36 902,1	13 366,4
Подільська	92 412,6	35 207,5	42 804,5	14 400,6
Волинська	68 793,8	24 855,5	36 325,1	7613,2
Херсонська	162 768,4	39 64,4	109 825,7	13 378,3
Таврійська	74 337,2	11 017,8	54 587,0	8732,4
Катеринославська	110 551,5	36 889,6	51 539,1	22 122,8
Всього по Україні	800 932,5	290 068,8	382 239,4	128 624,3
У відсотках	100	36,2	47,7	16,1

Джерело: за матеріалами [1; 6; 7; 8]

12,9%. Цю ж залежність можна простежити і під час аналізу кредитів, отриманих землевласниками за цей період. Скажімо, в 1908 р. всього під заставу землі в Україні було видано 800 932,5 крб., з яких на комерційні банки припадало 47,7%, на Дворянський банк – 36,2%, а на Селянський – 16,1%. Видані кошти, зрозуміло, корелюють із площами закладених земель по регіонах – на Півдні це 347 657,1 крб. (43,4% всіх позик), на Правобережжі – 254 645,5 крб. (31,8%) і 198 629,9 крб. (24,8%) – на Лівобережжі [198].

Частка кожної структури іпотечної мережі показана в таблиці 2.

Таким чином, проведений історичний аналіз розвитку системи іпотечного кредитування свідчить:

– по-перше, кредитування під заставу земельних ділянок на початку 20 століття становило майже 70% всіх позик, що були видані того часу;

– по-друге, держава змогла створити ефективну систему регулювання і підтримки іпотечного кредитування, що давало можливість повністю використовувати його ресурсний потенціал;

– по-третє, в період революції 1917 року і в роки соціалістичного будівництва система кредитно-фінансових установ була повністю зруйнована.

Висновки. Проведені дослідження дають можливість дійти висновку, що Україна вже має історичний досвід побудови ефективної системи іпотечного кредитування під заставу земельних ділянок. Розглянувши форми та методи державного регулювання і підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері на сучасному етапі його розвитку, пропонуємо впровадити експеримент із застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення та залучення фінансових ресурсів під цей процес у 2–3 районах або об'єднаних територіальних громадах України, що дасть можливість за один-два роки виявити всі прогалини у чинному законодавстві та вдосконалити процес надання позик під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Анісімов В.В. Земельні банки України / В.В. Анісімов // Вісник університету банківської справи. – 2015. – № 1 (22). – С. 82–88.

2. Блідченко В. Правові аспекти іпотечного кредитування / В. Блідченко // Юридична газета. – 2004. – № 8 (20). – С. 17.

3. Волков С. Перспективи розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні / С. Волков // Вісник НБУ. – 2003. – № 6. – С. 49–55.

4. Грищук Н. Правове регулювання іпотечного кредитування та іпотечних ринків в Україні / Н. Грищук // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 15–19.

5. Гузенко О. Правовий аспект іпотечного кредитування в Україні / О. Гузенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 4. – С. 15–19.

6. Краснікова О.М. З історії становлення і функціонування земельних банків в Україні (1861–1918 рр.). / О.М. Краснікова // Український історичний журнал. – 1999. – № 6. – С. 64–69.

7. Міщенко В.І. Становлення і розвиток кредитно – фінансової системи на Сумщині (XIX – поч. XX ст.) / В.І. Міщенко, Г.І. Корогод – Суми: «Слобожанщина», 1999. – 76 с.

8. Опря А.В. Роль Селянського поземельного банку в проведенні столипінської аграрної реформи в Україні / А.В. Опря. – Кам'янець-Подільський : К-ПДУ, редакційно-видавничий відділ, 2006. – 140 с.

9. ПАТ «Держзембанк» віднесено до категорії неплатоспроможних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article? art_id=34345367

10. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно: Закон України від 01.07.2004 № 1952-IV, редакція від 01.01.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3. rada.gov.ua/laws/show/1952–15

11. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 № 898-IV, редакція від 06.11.2014, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0. rada.gov.ua/laws/show/898–15

12. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: Закон України від 19.06.2003 № 979-IV, редакція від 06.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3. rada.gov.ua/laws/show/979–15

13. Про іпотечні облігації: Закон України від 22.12.2005 № 3273-IV, редакція від 18.08.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5. rada.gov.ua/laws/show/3273–15

14. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003 № 1378- IV, редакція від 02.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5. rada.gov.ua/laws/show/1378–15/print1453789251116969

15. Федотова О. Зміна процедури реєстрації майна не гарантує повного захисту власників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/print/126018-zmina_proceduri_reestracii_mayna_ne_garantue_povnogo_zahistu.html

УДК 336.143.2

Бюджетна політика регіонального розвитку в умовах децентралізації влади в Україні

Мельник Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства та природокористування

Ляшенко В.М.
кандидат наук з державного управління, викладач,
Національна академія сухопутних військ імені гетьмана Петра Сагайдачного

Визначено сутність та види децентралізації. Проведено аналіз доходів та видатків місцевих бюджетів у процесі здійснення реформи місцевого самоврядування на засадах децентралізації. Окреслено проблеми щодо формування доходів місцевих бюджетів та виконання делегованих повноважень. Визначено основні завдання бюджетної політики, спрямовані на підвищення автономії регіонів.

Ключові слова: місцеві бюджети, децентралізація, бюджетна політика, міжбюджетні відносини.

Мельник Л.М., Ляшенко В.М. БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ В УКРАИНЕ

Определена сущность и виды децентрализации. Проведен анализ доходов и расходов местных бюджетов в процессе осуществления реформы местного самоуправления на основе децентрализации. Охарактеризованы проблемы формирования доходов местных бюджетов и выполнения делегированных полномочий. Определены основные задачи бюджетной политики, направленные на повышение автономии регионов.

Ключевые слова: местные бюджеты, децентрализация, бюджетная политика, межбюджетные отношения.

Melnik L.M., Lyashenko V.M. BUDGET POLICY OF REGIONAL DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF POWER IN UKRAINE

The essence and types of decentralization are determined. The analysis of revenues and expenditures of local budgets in the process of implementation of the local self-government reform on the basis of decentralization is carried out. Problems concerning the formation of revenues of local budgets and the implementation of delegated authority are outlined. The main tasks of the budget policy aimed at increasing the autonomy of the regions are determined.

Keywords: local budgets, decentralization, fiscal policy, intergovernmental relations.

Постановка проблеми. Ефективний соціально-економічний розвиток регіонів у ринкових умовах потребує належного фінансового забезпечення. Водночас система місцевого самоврядування, що існує в Укпаїні, вирізняється неефективністю та нездатністю задовольнити потреби суспільства в наданні високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг. Сформовані в Україні 11 тисяч територіальних громад переважно неспроможні виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування, а необхідність у їх фінансовій підтримці через дотації є тягарем для державного бюджету. Невирішеними залишаються проблеми надмірної централізації бюджетно-фінансового управління, що приводить до залежності місцевих бюджетів від центральних органів влади у частині формування місцевих бюджетів, через що органи місцевого самоврядування мають низький рівень фінансово-ресурсної бази для реалізації власних повноважень.

Так, якщо у структурі видатків місцевих бюджетів видатки на власні повноваження в Польщі становлять 26,6%, у Латвії – 34,2%, у Словаччині – 31,6%, то в Україні частка видатків місцевих бюджетів на реалізацію власних повноважень є найменшою серед країн Європи і становить всього 9,2% [1]. Тому проведення реформи державного управління, спрямованої на делегування повноважень і ресурсів від центральних органів влади органам місцевого самоврядування та надання фінансової самостійності місцевим бюджетам є вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень щодо формування та удосконалення теоретичних основ побудови місцевих бюджетів в умовах децентралізації влади в Україні висвітлювалися в наукових працях таких вітчизняних учених,

© Мельник Л.М., Ляшенко В.М.

як С. Буковинський, О. Василик, З. Варналій, О. Кириленко, І. Луніна, Л. Тарангул, С. Писаренко, І. Сторонянська, В. Федосов, С. Юрій, Ф. Ярошенко та інші. Проте, на нашу думку, питання аналізу стану місцевих фінансів у контексті реформування міжбюджетних відносин та територіальної організації влади в Україні залишаються актуальними та потребують подальшого вивчення.

Метою статті є аналіз тенденцій і проблем у формуванні та використанні бюджетних ресурсів у регіонах та визначення напрямів розширення процесу децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах реформування системи місцевих фінансів, спрямованого на децентралізацію та забезпечення реальної самостійності місцевих бюджетів, підвищується значення регіональної бюджетної політики. Адже оптимально побудована система бюджетних відносин є запорукою підвищення ефективності функціонування бюджетної системи України загалом. Бюджетна політика регіонального розвитку є важливим складником фінансової політики держави поряд з інвестиційною, грошово-кредитною, соціальною, еколого-економічною політикою.

Бюджетну політику держави доцільно поділити на політику органів місцевого самоврядування, тобто ту, що розробляється і проводиться самими органами місцевого самоврядування, та державну регіональну політику, яка забезпечує дієвість бюджетної політики на місцях. Бюджетна політика держави містить систему заходів, спрямованих на зміцнення доходної частини державного бюджету, досягнення збалансованості між державним та місцевими бюджетами, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів та повного фінансування всіх передбачених бюджетом видатків задля зниження диспропорцій соціально-економічного розвитку територій та забезпечення сталого розвитку регіонів і держави загалом.

Найбільш повне визначення бюджетної муніципальної політики дає проф. В.І. Кравченко. На його думку, це комплекс взаємоузгоджених заходів, які розробляються і здійснюються представницькими та виконавчими органами місцевого самоврядування, а також органами виконавчої влади з метою забезпечення гармонійного соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, фінансового забезпечення регіональних та місцевих програм та проектів, фінансування та утримання об'єктів соціально культурної сфери та житлово-комунального господарства, що знаходяться у комунальній власності, а також соціального забезпечення жителів відповідних територіальних громад, фінансування управлінських, економічних та соціальних послуг [2, с. 13–14].

Особливо зростає роль та значення бюджетної політики як на рівні держави, так і на рівні органів місцевого самоврядування в умовах переходу до децентралізації державного управління. Під децентралізацією розуміють розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів за одночасного звуження прав, повноважень відповідного центру. Словник іншомовних слів термін «децентралізація» (від латинського de – «заперечення», centralize – «середній, центральний») визначає як «знищення, скасування або ослаблення централізації і розширення прав низових органів управління» [3, с. 164].

У Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» метою децентралізації визначено відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудову ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізацію повною мірою положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності і фінансової самодостатності місцевого самоврядування [4].

У сучасній економічній літературі вирізняють два типи децентралізації: адміністративну (бюрократичну) і демократичну [5, с. 7]. Адміністративна децентралізація означає розширення компетенції місцевих адміністративних органів, які отримують право на самостійну діяльність щодо центральної влади, хоч і призначаються центральним урядом. Такий спосіб децентралізації означає не децентралізацію, а деконцентрацію влади.

Демократична децентралізація передбачає створення розгалуженої системи місцевого самоврядування, за якої вирішення місцевих справ покладається не на представників центрального уряду, а на осіб, обраних населенням відповідних громад чи регіонів.

Децентралізація може виникати в різних сферах діяльності, наприклад, у політичній, фінансовій, адміністративній. Відповідно, децентралізація може бути політичною, адміністративною, фінансовою тощо. Причому під фінансовою децентралізацією, як правило, розуміють можливість самостійного розпоряджання фінансовими ресурсами, що пере-

бувають у власності територіальної громади. Фінансова децентралізація включає децентралізацію доходів; децентралізацію видатків; організаційну самостійність.

Реформа місцевого самоврядування на засадах децентралізації розпочалася із прийняттям Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Практичним кроком у напрямі фінансової децентралізації стало прийняття змін до Бюджетного та Податкового кодексів. Ці законодавчі акти встановлюють новий порядок бюджетних правовідносин на основі децентралізації фінансів, розширення повноважень територіальних громад, розширення доходної бази місцевих бюджетів через закріплення окремих податкових платежів та зборів за місцевими бюджетами. Так, на місцевий рівень передано переважну частину податку на доходи фізичних осіб; віднесено до розряду місцевих податків плату за землю; запроваджено акцизний податок із роздрібного продажу алкогольних напоїв, тютюнових виробів на нафтопродуктів, кошти від надходження якого зараховуються до місцевих бюджетів; впроваджено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, тощо.

З 2015 року, коли була розпочата фінансова децентралізація, місцеві бюджети зросли на 52%. Згідно з даними бюджетного моніторингу в 2016 році до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) надійшло 170,6 млрд грн, що на 50,2 млрд грн, або на 41,7%, більше, ніж у 2015 році. Річний план доходів, затверджений місцевими радами, виконано на 116,8%. Перевиконання річного плану відбулося за всіма основними податковими джерелами наповнення місцевих бюджетів: податком на доходи фізичних осіб (108,5%), акцизним податком на роздрібний продаж підакцизних товарів (110,9%), рентною платою та платою за використання інших природних ресурсів (112,0%), податком на прибуток підприємств (125,3%), орендною платою за землю, що сплачується юридичними особами (109,0 %), єдиним податком (115,9 %) тощо [6, с. 11].

Але, незважаючи на ці позитивні зрушення, доводиться констатувати, що частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України знижується. Так, якщо в 2013 році частка доходів місцевих бюджетів становила 23,8% (без урахування трансфертів), то в 2015 році – 18,5%. У 2016 році відбувається незначне зростання частки доходів місцевих бюджетів – до 21,8%, проте залежність місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету від цього не зменшилася [6, с. 31].

Не є винятком із цього правила і регіональний бюджет Рівненської області. Якщо в 2014 році частка дотацій та субвенцій в зведеному бюджеті області становила 70,2%, то в 2015 році – 71,6%, а в 2016-му незначно зменшилася – до 67,7%. Щоправда, змінилася структура міжбюджетних трансфертів: до 2014 року в їх структурі було більше дотацій, а з 2015 року – значно переважають субвенції.

Для надання реальної незалежності регіональним і місцевим органам влади бюджетна політика держави повинна бути спрямована насамперед на стабілізацію надходжень до місцевих бюджетів.

Для цього важливо розширити місцеву базу оподаткування шляхом підвищення ефективності місцевих податків і зборів. Доцільно віднести до розряду місцевих податків і повністю передати в розпорядження місцевих бюджетів податок на доходи фізичних осіб. Розподіл доходів від справляння ПДФО між адміністративно-територіальними одиницями варто проводити з урахуванням чисельності офіційно зареєстрованого населення, кількості дітей дошкільного віку, питомої ваги громадян пенсійного віку, оскільки витрати місцевих бюджетів пов'язані з цими показниками. Крім того, з урахуванням світового досвіду варто передати надходження за податком на доходи фізичних осіб за місцем фактичного проживання особи.

Необхідно удосконалювати систему адміністрування майнових податків через проведення інвентаризації земель та формування повноцінного земельного кадастру, проведення грошової оцінки земель з урахуванням ринкового фактора, встановлення реальної вартості нерухомого майна. Також удосконалення потребує й адміністрування інших місцевих податків через розвиток електронних сервісів для платників податків, введення самооподаткування, розроблення механізму протидії ухилянню від сплати податків.

Доцільно, на наш погляд, також диференціювати ставки податку на прибуток залежно від завдань і пріоритетів розвитку економіки, від розміру цього прибутку. Це буде особливо ефективним для підприємств малого та середнього бізнесу. Крім того, податок на прибуток повинні сплачувати всі господарські суб'єкти, а кількість пільг має бути мінімальною. Податкові пільги слід запровадити щодо оподаткування прибутку, спрямованого на розвиток виробництва і його модернізацію, що буде

сприяти здійсненню реструктуризації підприємств. Гнучкість податкової системи у вигляді податкових пільг, канікул повинна проявитися і щодо стимулювання розвитку наукомістких та експортних виробництв, а також таких, що потребують значних капіталовкладень.

Вдосконалення потребує і механізм визначення та сплати податку на додану вартість. Хоча підприємства перераховують до бюджету різницю між сплаченими й отриманими сумами ПДВ, а решту платять покупці, вони виступають не тільки як платники власного податку, але і як його збирачі з населення. Тому ПДВ, підвищуючи ціни, скорочує не тільки виробництво, але й споживання. Для зменшення впливу ПДВ на платоспроможність покупців доцільно диференціювати ставку ПДВ залежно від виду продукції. У більшості країн із розвинутою ринковою економікою одночасно використовують стандартну, підвищену, знижену, пільгову ставку ПДВ.

Бюджетну політику потрібно здійснювати у поєднанні з податковою, оскільки збільшення бюджетних надходжень безпосередньо залежить від тієї податкової системи, що склалася в державі. Відсутність чіткого взаємозв'язку між обсягом податків, що збираються у регіоні, та доходами місцевих бюджетів позбавляє місцеві органи влади і жителів відповідних населених пунктів стимулів до збільшення доходів місцевих бюджетів. В органах місцевого самоврядування зникають стимули щодо повного використання власних доходних джерел та вжиття заходів, спрямованих на збільшення податкового потенціалу відповідних регіонів. До того ж не тільки в окремих підприємств у регіоні, але й в органів місцевого самоврядування виникає зацікавленість у лобіюванні податкових пільг або списань податкових заборгованостей для підприємств регіонів. Усе це зумовлює порушення принципу нейтральності оподаткування та приводить до деформації механізмів територіального розподілу податкових надходжень, заважає формуванню економічно ефективної системи міжбюджетних відносин на умовах фіскальної справедливості та створенню жорстких бюджетних обмежень для місцевих органів влади.

Податкова система повинна створювати оптимальні умови для виробничої і фінансової діяльності підприємств, а через це – стимулювати розвиток продуктивних сил загалом. Зменшення податкового навантаження на підприємства малого та середнього бізнесу у промисловості, а також в інших галузях економіки дасть їм можливість акумулювати кошти і вкладати їх у розвиток виробництва. Звідси і запровадження нових технологій, розширення виробництва та асортименту, збільшення заробітної плати працівникам, поліпшення зайнятості.

Як справедливо зазначає С. Буковинський, самостійність бюджетів має забезпечуватися не лише шляхом реалізації права органів влади на самостійний розгляд і затвердження своїх бюджетів, а й насамперед шляхом закріплення за бюджетами кожного рівня такого обсягу доходів, якого було б достатньо для фінансування мінімально необхідних видатків, визначених відповідно до державних соціальних норм і стандартів [7, с. 26]. Розмежування видатків між ланками бюджетної системи має на меті забезпечення стабільного й уніфікованого використання коштів, встановлення відповідальності за якість надання бюджетних послуг та їх максимального наближення до безпосереднього споживача.

Наразі місцеві бюджети не мають достатніх ресурсів для виконання власних повноважень та реалізації бюджетної політики щодо забезпечення високого рівня життєдіяльності населення на власних територіях. Так, видатки місцевих бюджетів в 2016 році становлять 350 млрд. грн., що 25% більше, ніж у попередньому році. Але якщо частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті становила 21,8%, то частка видатків – 41,4%, тобто майже в 2 рази більше [6, с. 64].

Видаткова частина місцевих бюджетів представлена переважно делегованими повноваженнями, виконання яких регламентується різноманітними нормами місцевих бюджетних витрат, які встановлюються централізовано. Держава дозволяє місцевим бюджетам розпоряджатися коштами на соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, культуру та мистецтво, фізичну культуру і спорт. У звітному періоді сукупна частка цих видатків у структурі видатків місцевих бюджетів становила 78,7%. У Рівненській області на соціально-культурні заходи витрачається ще більше коштів – 84,7% від усіх видатків зведеного бюджету області. Проте за цими видатками місцева влада не визначає ні принципів їх формування, ні механізму розподілу, ні самого обсягу витрат, а тому їх ефективність вкрай низька. Для порівняння зазначимо, що у країнах ЄС на соціально-культурну сферу витрачається у середньому 52,3% всіх коштів муніципальних бюджетів. В Україні є меншою частка видатків інвестиційного спрямування,

які можна використовувати у тому числі для підвищення якості послуг, що надаються населенню, розбудови інфраструктури, сприяння економічному зростанню.

З метою ефективного використання бюджетних коштів необхідно чітко розуміти, за рахунок яких ресурсів та в яких обсягах здійснюватимуться відповідні повноваження органів місцевого самоврядування. Зазначимо, що держбюджет 2017 року, як і в минулі роки, не забезпечує стовідсоткового фінансування делегованих місцевому самоврядуванню повноважень. Так, не передбачено субвенції на пільгове перевезення окремих категорій громадян, що фактично позбавляє пенсіонерів, дітей війни, учасників війни, ветеранів праці тощо державних гарантій на безплатний проїзд. Крім соціальних пільг, в органів місцевого самоврядування у 2017 році виникають серйозні проблеми з необхідністю здійснення видатків у сфері житлово-комунального господарства, з фінансуванням видатків непедагогічному персоналу закладів освіти, видатків на енергоносії в галузі освіти та охорони здоров'я. З огляду на це органи місцевого самоврядування змушені відволікати власні ресурси для забезпечення належного фінансування делегованих повноважень у цих сферах. Запропоновані новації не враховують того, що органи місцевого самоврядування, крім галузі освіти та охорони здоров'я, мають інші витрати, які бюджетним пакетом не компенсуються.

До того ж досі не розв'язана проблема неефективного витрачання бюджетних ресурсів через існування застарілих механізмів фінансування бюджетних установ. Мова йде про кошторисне фінансування, за яким витрачається до 70% видатків місцевих бюджетів. Чинний механізм фінансування бюджетних установ не передбачає залежності обсягів фінансування від показників ефективності їхньої роботи, обсягів та якості наданих суспільних благ.

Таким чином, можна виокремити такі проблеми використання коштів місцевих бюджетів в умовах децентралізації, як:

– невідповідність між обсягом доходів бюджетів і реальними потребами у фінансуванні поточних видатків;

– переважання поточних видатків місцевих бюджетів над видатками розвитку;

– відсутність чіткого розподілу функціональних повноважень і відповідальності за надання послуг між рівнями влади.

Уряд на своєму засіданні 14 червня 2017 року схвалив проект Основних напрямів бюджетної політики на 2018–2020 роки. Відповідно до проекту Основних напрямів передбачено до 2020 року ріст економіки України на 4%, зниження інфляції до 5%, зниження дефіциту бюджету до 2% та зниження частки боргу до 55% ВВП.

Пріоритетом державної бюджетної політики визначено забезпечення самостійності місцевих бюджетів, зміцнення їх фінансової спроможності, підвищення прозорості та ефективності управління бюджетними коштами на місцевому рівні. Досягти цього планується шляхом:

– збереження позитивної динаміки показника, що характеризує частку доходів місцевих бюджетів у загальному обсязі доходів зведеного бюджету (значення показника не повинно бути менш ніж 20%). На нашу думку, це замало. Приміром, в Австрії, Польщі, Німеччині цей показник становить 33–39%. Так, у Польщі після проведення реальної децентралізації часка доходів місцевих бюджетів збільшилась із 23% у 1995 році до 36% у 2010 році. У країнах ЄС власні ресурси місцевого самоврядування близькі до їх витрат, а у Швеції чи Естонії навіть істотно їх перевищують. А тому в Україні норматив частки власних доходів місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) у зведеному бюджеті повинен становити, на нашу думку, не менш ніж 30%;

– зменшення диспропорцій у податкоспроможності місцевих бюджетів через механізм горизонтального вирівнювання;

– відмови від практики передачі коштів з державного до місцевих бюджетів у разі перевиконання щомісячних показників надходжень, визначених у розписі державного бюджету;

– зміни підходів до розподілу обсягів міжбюджетних трансфертів за результатами реалізації структурних реформ у галузях бюджетної сфери;

– створення дворівневої системи міжбюджетних відносин;

– запровадження елементів середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні для підвищення передбачуваності і послідовності бюджетної політики.

Висновки. Здійснення цих заходів дасть змогу вдосконалити міжбюджетні відносини, розширити можливості використання регіональних факторів економічного зростання на основі фінансової автономії регіональної влади та сприяти нарощуванню фінансового потенціалу у регіонах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Напрями реалізації політики децентралізації в умовах розширення прав місцевих органів влади і забезпечення їх фінансової та бюджетної самостійності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/ files/politika _desentralizasii-b1814.pdf

2. Кравченко В І. Основи муніципальної бюджетної політики: [навч. прог. для працівників місцевого самоврядування. Кн. 5] / В.І. Кравченко, О.Я. Лилик. – К. Асоціація міст України та громадян, 2006. – 142 с.

3. Словник іншомовних слів [Текст] / Уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкарлупа. – К. : Наук. думка, 2000. – 680 с.

4. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна–2020»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (http://www.president.gov.ua/ documents/18688.html).

5. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування : навч. посіб. [для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування].– К.: ПРООН/МПВСР. – 2007. – 269 с.

6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2017. – 92 с.

7. Буковинський С.А. Концептуальні підходи до формуванняперспективного бюджетного плану / С.А. Буковинський // Фінанси України.–2006.– № 3. – С. 21–28.

УДК 336.7

Аналіз операцій НБУ протягом 2015–2017 рр. у світлі валютно-курсової політики

Нєізвєстна О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Бойко О.О.
студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Статтю присвячено аналізу операцій НБУ протягом 2015–2017 рр. у світлі валютно-курсової політики. Проаналізовано зміну курсу гривні та охарактеризовано наслідки нестабільних коливань національної грошової одиниці. Визначено специфіку інструментів валютно-курсової політики, що були задіяні НБУ протягом аналізованого періоду. Узагальнено та доопрацьовано основні завдання у сфері валютної політики задля забезпечення стабілізації ситуації на валютному ринку.

Ключові слова: валютна політика, валютний ринок, валютний курс, міжнародні резерви, валютні інтервенції, режим плаваючого курсоутворення.

Неизвестная Е.В., Бойко О.А. АНАЛИЗ ОПЕРАЦИЙ НБУ НА ПРОТЯЖЕНИИ 2015–2017 ГГ. В СВЕТЕ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена анализу операций НБУ на протяжении 2015–2017 гг. в свете валютно-курсовой политики. Проанализированы изменения курса гривны и охарактеризованы последствия нестабильных колебаний национальной денежной единицы. Определена специфика инструментов валютно-курсовой политики, которые были задействованы НБУ на протяжении анализируемого периода. Обобщены и доработаны основные задачи в сфере валютной политики для обеспечения стабилизации ситуации на валютном рынке.

Ключевые слова: валютная политика, валютный рынок, валютный курс, международные резервы, валютные интервенции, режим плавающего курсообразования.

Nieizviestna O.V., Boiko O.O. ANALYSIS OF NBU OPERATIONS DURING 2015–2017 IN THE LIGHT OF EXCHANGE RATE POLICY

The article is devoted to the analysis of operations of the NBU during 2015–2017 years in the light of exchange rate policy. The hryvnia exchange rate is analysed and consequences of unstable fluctuations of the national currency unit are described. Specific features of the exchange rate policy instruments that were used by the NBU during the analysed period are determined. The main tasks in the field of foreign exchange policy to ensure stabilization of the situation in the foreign exchange market are generalized and elaborated.

Keywords: exchange rate policy, exchange market, exchange rate, international reserves, currency interventions, flexible exchange-rate regime.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансово-економічна криза, яка охопила економіку України в 2013–2015 рр., викликала поглиблення розбалансованості економіки, поступове знецінення гривні, що призвело до падіння рівня життя населення і посилення соціальної напруги. У таких умовах проведення зваженої й обґрунтованої валютної політики покликане вирішити проблему нестабільності національної грошової одиниці, а також запровадити ефективний процес курсоутворення.

Кожна країна стикається з низкою факторів, що так чи інакше впливають або можуть вплинути на встановлення курсу національної валюти. Досліджуючи вплив таких факторів та вчасно реагуючи на їх позитивні або негативні тенденції, можна досягти значних успіхів у досягненні основної мети діяльності центрального банку країни – Національного банку України (НБУ) – забезпечення стабільності грошової одиниці, якою є гривня [1, с. 44].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у структурне дослідження валютно-курсової політики Національного банку України зробили такі відомі вітчизняні науковці та практики, як О. Береславська [2], А. Гальчинський [3] та ін. Дослідження впливу

© Нєізвєстна О.В., Бойко О.О.

валютно-курсової політики на макроекономічні показники сучасної економіки України знайшло відображення у працях О. Ігнатової [4], С. Кучеренка [5], О. Петрика [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки чинники впливу на курс гривні фінансового та нефінансового характеру постійно змінюються, то дослідження проблем, що викликають нестабільність та значну волатильність валютного курсу, є необхідним для розуміння і пошуку заходів підтримки стабільності національної валюти та вдосконалення валютної політики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей проведення валютно-курсової політики Національним банком України в 2015–2017 рр. та окреслення заходів щодо підтримки оптимального режиму валютного курсоутворення в умовах сучасного стану національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Валютно-курсова політика національної економіки нинішньому етапі історичного розвитку націлена на реалізацію регулятивного впливу держави, а саме НБУ, на стан і можливості коливання обмінного курсу національної грошової одиниці щодо долара США. Саме тому динаміка валютного курсу гривня/долар найбільш точно відображає зміни у валютно-курсовій політиці НБУ [5, с. 328].

Важливим інструментом впливу НБУ на валютний курс залишаються валютні інтервенції, масштаби здійснення яких передусім визначаються наявністю необхідних міжнародних резервів. Міжнародні резерви прямо не впливають на динаміку курсу, а діють опосередковано – через створення можливостей для здійснення валютних інтервенцій.

Згідно з даними табл. 1, можна побачити, що 2016 р. став роком зростання міжнародних резервів України. Так, величина офіційних резервних активів порівняно з 2015 р. зросла на 16,84%, серед них обсяги резервів у золоті зросли на 1,05%, СПЗ – на 30 555,9%. Тенденція до зростання продовжилася і 2017 р. Темп приросту офіційних резервних активів станом на вересень 2017 р. порівняно з груднем 2016 р. становив 19,94%, серед них резервів в іноземній валюті – 24,37%, обсягів золота – 11,03%, СПЗ – 1,96%.

За період 2015 – вересень 2017 р. курс гривні відзначався високою волатильністю. Гривня по відношенню до долара здешевіла майже в чотири рази. За період 2014 р. – І півріччя 2015 р. офіційний курс національної валюти зменшився з 979,93 грн./100 дол. США станом на 01.01.2014 до 2100,5 грн./100 дол. США станом на 01.07.2015. Протягом указаного проміжку часу пікове значення офіційного курсу було зареєстроване 26 лютого 2015 р. – 3001,01 грн. за 100 дол. США.

За 2015 р. офіційний курс національної валюти зменшився з 1576,86 грн./100 дол. США станом на 01.01.2015 до 2400,07 грн./100 дол. США станом на 01.01.2016. Протягом указаного проміжку часу пікове значення офіційного курсу було зареєстроване 26 лютого 2015 р. – 3001,01 грн. за 100 дол. США. Сукупний обсяг інтервенцій НБУ на міжбанківському валютному ринку за підсумком 2015 р. (4 250,7 млн. дол. США) є значно меншим, аніж аналогічний показник за 2014 р. (11 127,0 млн. дол. США) [8].

Починаючи із серпня 2015 р. реальний курс долара по відношенню до гривні зростає. Із цього часу офіційний курс НБУ слідує за комерційним курсом та перестає бути орієнтиром для фінансових установ (табл. 2).

На протязі 2016 р. на валютному ринку спостерігалося здебільшого стабільне становище, у кінці року і на початку 2017 р. відбулося посилення девальваційного тиску на

Таблиця 1

Обсяги міжнародних резервів України за окремі періоди 2015–2017 рр.(млн. дол. США)

Показники	2015 р. (грудень)	2016 р. (грудень)	2017 р. (вересень)	Темп приросту 2017 р. до 2016 р.	Темп приросту 2016 р. до 2015 р.
Офіційні резервні активи	13299,99	15539,33	18637,48	19,94	16,84
Резерви в іноземній валюті	12359,23	11893,74	14834,95	24,73	-3,77
Резервна позиція в МВФ	0,03	0,03	0,03	0	0
Спеціальні права запозичення (СПЗ)	8,82	2703,85	2756,88	1,96	30555,9
Золото	931,91	941,71	1045,62	11,03	1,05
Інші резервні активи	-	-	-	-	-

Джерело: складено авторами на основі [7]

Таблиця 2

Окремі показники валютного ринку України за період із серпня 2015 р. до грудня 2015 р.

Показники валютного ринку України за 2015 р.	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень
Середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою:					
- до долара США (за 100 од.)	2118,54	2152,754	2290,398	2388,465	2400,066
- до євро (за 100 од.)	2387,17	2411,946	2503,405	2526,996	2622,312
- до російського рубля (за 10 од)	3,1868	3,2501	3,5693	3,6058	3,2931
Середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою:					
Курс гривні за операціями продажу:					
- долар США	2323,16	2301,906	2333,259	2473,392	2498,763
- євро	2572,04	2592,605	2621,922	2672,477	2725,659
Курс гривні за операціями купівлі:					
- долар США	2244,73	2248,528	2257,537	2405,137	2442,211
- євро	2480,97	2522,752	2522,190	2612,838	2651,785
Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України:					
із безготівковою іноземною валютою (млн. дол. США в еквіваленті):					
продажу	5261,52	5915,46	6334,55	5949,85	6564,63
купівлі	5935,86	6150,73	6670,73	5973,38	7342,43
Сальдо (продаж мінус купівля)	-674,3	-235,3	-336,2	-23,5	-777,8

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

гривню, незважаючи на сприятливі зовнішні фактори.

Така ситуація була викликана збільшенням виплат підприємств за кредитами в іноземній валюті, збільшенням бюджетних видатків наприкінці року, психологічними факторами з боку населення через певне посилення політичної напруги та націоналізацію «ПриватБанку». Остання подія спричинила виток на ринок великого обсягу готівкової гривні вкладників банку.

НБУ намагався нівелювати надмірні коливання валютного курсу через проведення операцій на міжбанківському валютному ринку, не заважаючи домінуючим трендам. У жовтні-листопаді офіційний курс гривні до долара США знов девальвував на 2,2%, і це незважаючи на чисту купівлю НБУ іноземної валюти. У грудні відбулася чергова девальвація гривні на 2% (табл. 3).

Коливання валютного ринку призвели до низки негативних наслідків, серед яких: подорожчання проїзду транспорту, підвищення комунальних тарифів, зростання цін на товари, послуги та пальне тощо. Таке становище з курсом національної валюти діє у цілому на всю економіку країни, створюючи негативні інфляційні очікування [9, с. 188].

Характерні зміни для валютного ринку впродовж 2016 р. вимагали від Національного банку України проведення оперативних та виважених дій із метою нівелювання різких курсових коливань гривні для упередження розбалансування ситуації на валютному сегменті грошово-кредитного ринку. У січні 2017 р. НБУ розпочав проведення валютних інтервенцій за новою формою – запиту щодо найкращого курсу, запровадження якої передбачено Стратегією валютних інтервенцій на 2016–2020 рр. Перевагою нової форми валютних інтервенцій є швидкість застосування, що робить її найбільш ефективним інструментом для згладжування коливань на міжбанківському валютному ринку. Також Національний банк продовжував нарощувати золотовалютні резерви; крім того, ситуація на ринках сировини на початок 2017 р. суттєво поліпшила стан надходжень від зовнішньої торгівлі навіть за умов скорочення її обсягів, що дало змогу стабілізувати курс гривні до долара на рівні 26,30 грн./дол. (табл. 4).

Таким чином, можемо відзначити, що для підвищення стабільності національної валюти НБУ доцільно дотримуватися режиму плаваючого обмінного курсу. Крім того, для забезпечення стабілізації ситуації на валютному ринку доцільно зосередитися на таких напрямах:

– розвивати фінансовий ринок та якісні інструменти для заощаджень;

– створювати інституційно-правове середовище, яке б забезпечувало приплив іноземного капіталу;

Таблиця 3

Окремі показники валютного ринку України за період із серпня 2016 до грудня 2016 р.

Показники валютного ринку України за 2016 рік	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень
Середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою:					
- до долара США (за 100 од.)	2565,2241	2591,188	2549,595	2559,9374	2719,0858
- до євро (за 100 од.)	2864,8423	2907,572	2784,668	2707,3898	2842,2604
- до російського рубля (за 10 од)	3,9521	4,1027	4,0532	3,9417	4,5113
Середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою:					
Курс гривні за операціями продажу:					
- долар США	2542,21	2636,008	2598,123	2654,3282	2703,7423
- євро	2850,8311	2964,084	2879,346	2890,3282	2893,9774
Курс гривні за операціями купівлі:					
- долар США	2516,9867	2607,858	2575,314	2624,3521	2658,2322
- євро	2792,7999	2923,269	2835,671	2836,3906	2797,6434
Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України:					
із безготівковою іноземною валютою (млн. дол. США в еквіваленті):					
продажу	5955,2679	6247,427	5804,942	3306,8744	3179,0227
купівлі	5798,1321	6026,006	6027,392	3306,8744	3179,0227
Сальдо (продаж мінус купівля)	157,13578	221,4208	-222,4492	0	0

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

Таблиця 4

Окремі показники валютного ринку України за період із травня 2017 до вересня 2017 р.

Показники валютного ринку України за 2017 р.	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень
Середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою:					
- до долара США (за 100 од.)	2635,2778	2609,8994	2591,5589	2557,9541	2652,1094
- до євро (за 100 од.)	2944,3959	2978,6782	3039,6394	3048,0581	3123,6545
- до російського рубля (за 10 од)	4,6628	4,4172	4,3524	4,3554	4,5393
Середньозважений курс гривні за операціями з готівковою іноземною валютою:					
Курс гривні за операціями продажу:					
- долар США	2630,3402	2603,7059	2593,918639	2569,787224	2625,00678
- євро	2898,9032	2922,3515	2976,663366	3015,156875	3116,13693
Курс гривні за операціями купівлі:					
- долар США	2616,1731	2590,6983	2576,7977	2552,275901	2605,52449
- євро	2880,0819	2898,6722	2954,97051	2998,193525	3089,14271
Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України:					
із безготівковою іноземною валютою (млн. дол. США в еквіваленті):					
продажу	2838,6699	2990,0803	3347,567754	3981,895376	4183,84965
купівлі	2838,6699	2990,0803	3347,567754	3981,895376	4183,84965
Сальдо (продаж мінус купівля)	0	0	0	0	0

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

– розв'язувати проблему подолання значного дефіциту державного бюджету і платіжного балансу;

– створювати належні умови для функціонування альтернативних каналів грошової трансмісії;

– унеможливлювати неконтрольоване використання кредитів рефінансування на валютному ринку;

– розробити механізми залучення довгострокових гривневих ресурсів;

– забезпечити достатній обсяг золотовалютних резервів та здійснювати пошук нестандартних джерел їх наповнення.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, валютна політика Національного банку України повинна бути спрямована на розроблення й упровадження комплексу заходів щодо повернення довіри до національної валюти, лібералізації валютного ринку та продовження режиму плаваючого курсоутворення. Для цього Національний банк України за підтримки Єврокомісії в рамках проекту EU-FINSTAR здійснює підготовку нового валютного законодавства з метою його лібералізації. Саме в напрямі досліджень дорожньої карти майбутніх змін автори вбачають перспективи своїх подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаряга Л.О. Нестабільність валютного курсу в Україні / Л.О. Гаряга // Вісник соціально-економічних досліджень ; за ред. М.І. Звєрякова (гол. ред.) [та ін.]. – 2015. – Вип. 2. – № 57. – С. 43–50.

2. Береславська О. Курсоутворення гривні в контексті змін у світовій валютній системі / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 3. – С. 10–16.

3. Гальчинський А. Плаваючий курс – це не початок кінця адміністративного ринку / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2014. – № 6. – 21 с.

4. Ігнатова О.М. Статистичний аналіз впливу надходжень кредитних ресурсів від МВФ на коливання курсу національної грошової одиниці в Україні / О.М. Ігнатова, Т.С. Григораш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/1/23.pdf.

5. Кучеренко С.А. Валютно-курсова політика НБУ та її вплив на макроекономічні чинники / С.А. Кучеренко // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 2. – С. 328–338.

6. Петрик О. Історія монетарного розвитку в Україні / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2007. – № 1 – С. 2–16.

7. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua.

8. Аналітичний огляд валютного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua.

9. Черкашина К.Ф. Тенденції валютного ринку України / К.Ф. Черкашина, І.С. Бур // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 5. – С. 186–189.

УДК 336.14

Формування доходів державного бюджету в країнах із трансформаційною економікою

Петричко М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Коваль С.М.
магістр
Мукачівського державного університету

У статті узагальнено наявні теоретичні підходи до визначення сутності понять «державний бюджет» та «доходи державного бюджету» згідно з діючою нормативно-законодавчою базою. Дослідження сутності формування доходів бюджету є достатньо актуальним питанням сучасності, адже підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, що перерозподіляється через бюджетну систему, залежить від розуміння сутності зазначеної економічної категорії та основних ендогенних і екзогенних факторів, що визначають її розвиток. Розглянуто та узагальнено досвід формування доходів державного бюджету в країнах із трансформаційною економікою, визначення можливостей і перспектив його практичного застосування в Україні. Окреслено пріоритетні завдання реалізації бюджетної політики в частині формування доходів державного бюджету щодо стабілізації національної економіки та формування сприятливого макроекономічного середовища на основі середнього та довгострокового планування.

Ключові слова: фінансова політика, бюджетна політика, державний бюджет, доходи бюджету, трансформаційна економіка.

Петричко М.М., Коваль С.М. ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В СТРАНАХ С ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

В статье обобщены существующие теоретические подходы к определению сущности понятий «государственный бюджет» и «доходы государственного бюджета» согласно действующей нормативно-законодательной базы. Исследование сущности формирования доходов бюджета является достаточно актуальным вопросом современности, ведь повышение эффективности использования финансовых ресурсов перераспределяется через бюджетную систему и зависит от понимания сущности указанной экономической категории и основных эндогенных и экзогенных факторов, определяющих ее развитие. Рассмотрен и обобщен опыт формирования доходов государственного бюджета в странах с трансформационной экономикой, определены возможности и перспективы его практического применения в Украине. Обозначены приоритетные задачи реализации бюджетной политики в части формирования доходов государственного бюджета по стабилизации национальной экономики и формирования благоприятной макроэкономической среды на основе среднего и долгосрочного планирования.

Ключевые слова: финансовая политика, бюджетная политика, государственный бюджет, доходы бюджета, трансформационная экономика.

Petrychko M.M., Koval S.M. FORMATION OF INCOME OF THE STATE BUDGET IN COUNTRIES WITH TRANSFORMATION ECONOMY

The article summarizes the existing theoretical approaches to the definition of the essence of the concept of “state budget” and “state budget revenues” in accordance with the current normative and legislative framework. Investigation of the essence of budget revenue formation is a rather topical issue of the present, since the increase of the efficiency of the use of financial resources, which is redistributed through the budget system, depends on understanding the essence of the specified economic category and the main endogenous and exogenous factors that determine its development. The experience of forming the revenues of the state budget in countries with a transformational economy, the definition of opportunities and prospects of its practical application in Ukraine is considered and summarized.The author outlines the priority tasks of budget policy implementation in terms of forming the revenues of the state budget in order to stabilize the national economy and to create a favorable macroeconomic environment based on medium and long-term planning.

Keywords: fiscal policy, fiscal policy, state budget, budget revenues, transformation economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансова політика країни адаптується до еволюції суспільних потреб, перетворень в економіці та соціальній сфері, змін економічної кон’юнктури. Важливим є питання створення ефективного механізму функціону-

© Петричко М.М., Коваль С.М.

вання державного бюджету в умовах трансформації економічних відносин. Вирішення пріоритетних завдань у сфері фінансового забезпечення економічної, соціальної політики, стимулювання та розвитку внутрішнього попиту залежить від механізмів формування доходів бюджету, який має бути прозорим та збалансованим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування доходів державного бюджету за сучасних умов економічних перетворень та впливу їх інструментів на динаміку економічного розвитку присвячено праці вітчизняних учених: О. Василика, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін. [1; 2].

Вирішення невиділених раніше частин загальної проблеми. Водночас актуальності набувають питання забезпечення макроекономічної стабільності та стійкості бюджетної системи з урахуванням економічної циклічності в середньо- та довгостроковій перспективах. Зазначене потребує підвищення якісного рівня та вдосконалення методів формування доходів державного бюджету в трансформаційній економіці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження досвіду формування доходів державного бюджету в країнах із трансформаційною економікою, визначення можливостей і перспектив його практичного застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний бюджет є важливим інститутом суспільства, який з'явився на стадії планування фінансово-господарських відносин країни. Дослідження сутності формування доходів бюджету є достатньо актуальним питанням сучасності, адже підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, що перерозподіляється через бюджетну систему, залежить від розуміння сутності зазначеної економічної категорії та основних ендогенних і екзогенних факторів, що визначають її розвиток.

Зважаючи на положення Бюджетного кодексу України, під державним бюджетом слід розглядати план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади протягом бюджетного періоду [3]. Бюджетна політика, яка реалізується через систему бюджетних механізмів, повинна забезпечувати бюджетну рівновагу та ефективний вплив на соціально-економічні процеси. Механізм формування обсягу та структури доходів і видатків державного бюджету є важливим складником бюджетного регулювання для забезпечення всебічного розвитку суспільства. Особливо важливо вирішити це завдання для транзитивних економік, які відзначаються неоднорідністю та динамізмом суспільного середовища, тому необхідні підвищення ролі бюджетної політики у системі державного регулювання та розроблення концептуальних засад побудови її ефективної моделі [4].

Важливими є систематизація провідного досвіду країн із розвинутою та трансформаційною економікою в частині розроблення та реалізації заходів бюджетного регулювання, визначення можливостей і перспектив його практичного застосування в Україні.

У процесі даного дослідження вважаємо за доцільне дослідити досвід країн Європейського Союзу із трансформаційною економікою, а саме країн Центральної Європи та Балтії, які демонструють стійкі темпи економічного зростання після низки проведених реформ, у тому числі й у бюджетній сфері. Потрібно зазначити, що група країн Центральної Європи та Балтії належать до країн із помірним перерозподілом валового внутрішнього продукту через державний бюджет. Аналіз даних табл. 1 свідчить, що питома вага доходів бюджету представленої вибірки у валовому внутрішньому продукті коливається в діапазоні від 25,6% у 2006 р. до 29,3% у 2009 р., середнє значення наведеного показника сягає 26,8%. Можна прослідкувати тенденцію нарощування доходів бюджету в 2008–2009 рр., у період світової економічної рецесії, доволі високе значення у 2010 р. у період економічного відновлення, подальший поступовий спад значень доходів у ВВП у 2011–2013 рр., а також зростання перерозподілу валового внутрішнього продукту через доходну частину державного бюджету в 2014–2015 рр.

Представлену вибірку країн також можна розділити на підгрупи. До першої слід віднести країни з найнижчими показниками питомої ваги доходів бюджету в ВВП (до 26%), це: Латвія – середній показник за період 2006–2015 рр. становить 22,8%, Польща – 25,1%, Литва – 25,9%; до другої групи (26,0–27,5%) належать Словаччина – 26,5%, Румунія – 27,2%, Болгарія – 27,2%, (понад 30%), Естонія, доходи державного бюджету якої щодо ВВП становлять 33,1%.

Найбільшим складником формування бюджетних доходів є податкові надходження,

Таблиця 1

Питома вага доходів державного бюджету в країнах із трансформаційною економікою ЄС, % ВВП

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Латвія	22,4	21,2	22,7	24,7	26,6	22,5	21,5	21,0	22,6	22,6
Литва	25,3	25,7	27,3	28,7	28,1	29,5	23,7	23,9	22,9	24,1
Польща	25,9	25,6	26,2	25,9	27,5	25,9	24,7	23,9	22,7	22,9
Словаччина	25,9	23,4	23,2	28,9	27,6	27,2	26,8	26,2	26,5	29,7
Румунія	26,5	28,9	28,6	29,6	29,2	27,2	25,7	25,0	24,5	26,4
Болгарія	24,2	28,6	27,6	29,1	26,5	25,0	25,4	26,8	30,9	27,9
Естонія	29,0	29,3	33,9	38,3	34,5	32,0	33,5	32,4	33,0	35,1
Середнє значення	25,6	26,1	27,1	29,3	28,6	27,0	25,9	25,6	26,2	27,0

Джерело: складено авторами за [6]

Таблиця 2

Питома вага податкових надходжень до державного бюджету в країнах із трансформаційною економікою ЄС, % ВВП

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Латвія	15,6	15,1	14,7	13,1	13,5	13,7	14,5	14,7	15,0	15,3
Литва	20,8	20,7	20,8	17,4	16,3	15,8	15,9	15,9	16,1	17,0
Польща	18,1	18,9	19,0	16,8	17,4	17,5	16,8	16,5	16,4	16,5
Словаччина	17,1	17,0	16,8	15,9	15,5	15,9	15,4	16,4	17,2	18,2
Румунія	18,4	18,7	18,1	16,7	17,3	18,0	17,6	17,5	17,7	18,7
Болгарія	21,1	22,9	22,2	19,0	18,5	17,7	19,0	19,8	19,6	20,2
Естонія	25,7	26,3	25,9	28,7	26,9	25,5	25,8	26,1	26,9	28,1
Середнє значення	19,5	19,9	19,6	18,2	17,9	17,7	17,9	18,1	18,4	19,1

Джерело: складено авторами за [6]

середнє значення частки податків у доходах державного бюджету країн Центральної Європи та Балтії у доходах бюджету в 2006–2015 рр. коливається від найменшого значення 62,3% у Словаччині до найбільшого – 77,6 % в Естонії. По відношенню до валового внутрішнього продукту податкові надходження становлять 18,7% для даної вибірки країни. У розрізі країн ситуація виглядає так: Латвія – 14,5%, Словаччина – 16,5%, Польща – 17,4%, Литва – 17,7%, Румунія – 17,9%, Болгарія – 20%, Естонія – 26,6%. Динаміка показника податкового навантаження представлена в табл. 2.

Слід відзначити, що система формування доходів державного бюджету України знаходиться під впливом постійних трансформаційних змін в економіці та адаптується до нових макроекономічних умов. Значення показника валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через бюджетні доходи, значною мірою залежить від обсягу та ступеню пріоритетності завдань, функцій держави, обраної моделі економічного розвитку та соціальної політики. Україна належить до групи країн із помірним рівнем перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджетну систему країни, про що свідчать дані табл. 3 Відповідно до ст. 9 Бюджетного кодексу України, доходи бюджету класифікуються за такими розділами: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій із капіталом, трансферти [3].

Аналіз даних табл. 3 свідчить, що середнє значення питомої ваги доходів державного бюджету у валовому внутрішньому продукті за період 2007–2016 рр. становить 23,66%, у тому числі в розрізі п'ятирічних періодів: 2007–2011 рр. – 22,77%, 2012–2016 рр. – 24,56%. Податкові надходження є найбільшим джерелом формування доходної частини бюджету. Слід відзначити, що рівень ефективності заходів податкового регулювання впливає на стан виконання планових бюджетних показників та стійкість бюджетної системи. Водночас динаміка надходжень податків є достатньо чутливою до змін низки ендогенних та екзоген-

Таблиця 3

Питома вага доходної частини державного бюджету України у ВВП за період 2007–2016 рр., %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи	22,42	23,63	22,11	21,68	23,99	24,54	23,04	22,66	26,85	25,69
Податкові надходження	16,19	17,71	16,30	15,46	20,12	19,56	17,93	17,88	20,68	21,14
Неподаткові надходження	5,84	5,58	5,55	6,03	3,78	4,86	4,98	4,36	6,06	4,35
Доходи від операцій з капіталом	0,25	0,22	0,12	0,05	0,04	0,09	0,02	0,06	0,01	0,01
Цільові фонди	0,13	0,11	0,07	0,11	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Трансферти від зарубіжних країн	0,01	0,01	0,07	0,03	0,04	0,02	0,10	0,34	0,09	0,18

Джерело: складено авторами за [5]

них економічних факторів. За умов рецесії актуалізуються питання забезпечення стійких обсягів надходжень до бюджету, розроблення програми заходів компенсаційних заходів унаслідок зниження обсягів споживання, падіння ділової активності та реальних доходів населення. В аналізованому періоді ми можемо спостерігати доволі широкий діапазон значень загального рівня оподаткування в межах 15,46–21,14% від валового внутрішнього продукту. Відповідно середнє значення наведеного показника за період 2007–2016 рр. становить 18,30%, у 2007–2011 рр. – 17,16%, у 2012–2016 рр. – 19,44%. Звертає увагу той факт, що в другій п'ятирічці даного періоду рівень оподаткування є вищим на 2,28 в. п., причому різке його збільшення зафіксовано в 2011 р. Зазначене, ймовірно, зумовлено прийняттям Податкового кодексу України, який містив низку новацій щодо зниження кількості податкових пільг, протидії використанню деякими платниками «податкових ям», віднесення рентної плати до податкових надходжень та низки інших [7].

За допомогою економетричних методів аналізу знайдено кореляційно- регресійне рівняння, яке визначає взаємозв'язок між показниками питомої ваги податкових надходжень до державного бюджету у валовому внутрішньому продукті та динамікою реального валового внутрішнього продукту за період 2007–2016 рр. Можна зробити висновок, що за наведений період за зміни питомої ваги податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті на 1 в. п. реальний валовий внутрішній продукт змінюється на 0,124 в. п. у протилежному напрямі. Зазначене свідчить про потребу певного зниження рівня оподаткування в національній економіці, що можна реалізувати за рахунок поступового скорочення видаткової частини бюджету та проведення її структурної оптимізації.

Висновки з цього дослідження. Фінансова політика, зокрема бюджетна, у сфері дохідної частини бюджету має бути спрямованою на підвищення фіскальної результативності податків, проведення гармонізації податкового регулювання згідно з міжнародними стандартами. Показник питомої ваги доходів державного бюджету у валовому внутрішньому продукті за період 2007–2016 рр. становив 23,66%. Податкові надходження становлять 76,22% від обсягу доходної частини бюджету. З огляду на зазначене, пріоритетом податкової політики залишається підвищення якості податкового адміністрування та митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Актуальним є спрощення податкової звітності, зменшення кількості часових витрат платників податків на її заповнення, розбудова електронних сервісів, удосконалення моделі державного податкового ризик-менеджменту. Для підтримки інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних підприємств доцільним є перехід до оподаткування розподіленого прибутку і використання підвищеного коефіцієнту амортизації основних фондів під час реалізації інвестиційних проектів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Василик О.Д. Бюджетна система України : [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.

2. Фінанси : [підручник] / За наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Економічна думка, 2012. – 611 с.

3. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

4. Чугунов І. Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни / І. Чугунов, А. Мярковський // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 5. –С. 5–15.

5. Бюджетний щоденник на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://feao.org.ua/wp-content/uploads.

6. European Commission “Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway” Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016. – 308 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu.

7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/2755-17.

УДК 368.98

Особливості функціонування моделей медичного страхування в економічно розвинутих країнах

Петрушка О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

Статтю присвячено основним моделям медичного страхування різних країн світу залежно від форми їх фінансування. Розглянуто характерні особливості бюджетно-страхової, державної та приватної систем соціального страхування. На основі порівнянь доведено, що на практиці не існує універсальної моделі фінансового забезпечення системи охорони здоров'я, тому реформування даної галузі, у тому числі й в Україні, слід проводити з урахуванням низки соціально-економічних чинників.

Ключові слова: соціальне страхування, моделі медичного страхування, фінансове забезпечення охорони здоров'я, зарубіжний досвід.

Петрушка Е.В. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Статья посвящена основным моделям медицинского страхования разных стран мира в зависимости от формы их финансирования. Рассмотрены характерные особенности бюджетно-страховой, государственной и частной систем социального страхования. На основе сравнений доказано, что на практике не существует универсальной модели финансового обеспечения системы здравоохранения, поэтому реформирование данной отрасли, в том числе и в Украине, следует проводить с учетом ряда социально-экономических факторов.

Ключевые слова: социальное страхование, модели медицинского страхования, финансовое обеспечение здравоохранения, зарубежный опыт.

Petrushka O.V. PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF MEDICAL INSURANCE MODELS IN ECONOMICALLY DEVELOPED COUNTRIES

The article is sanctified to the basic models of medical insurance of different countries of the world depending on the form of their financing. The characteristic features of the budgetary-insurance, state and private system of social security are considered. Based on comparisons it was proved that in practice there is no universal model of financial support of health care system, so the reform of this industry, including Ukrainian one, should be carried out taking into account a number of social and economic factors.

Keywords: social insurance, models of medical insurance, financial providing of health protection, foreign experience.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Медична галузь в Україні сьогодні перебуває в украй незадовільному стані, що супроводжується нестачею фінансових ресурсів із боку держави та незадоволеністю якістю медичних послуг із боку громадян. Ці та інші фактори створюють передумови для пошуку шляхів вирішення низки проблем, які мають місце в системі охорони здоров'я. Саме тому запозичення та використання позитивного міжнародного досвіду у сфері реформування медичної галузі є ефективним інструментом під час формування урядом України політики щодо визначення форми її фінансового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні аспекти розвитку медичного страхування та реформування системи охорони здоров'я відображено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Вагомий внесок у дослідження проблем фінансового забезпечення медичного страхування здійснили такі вчені, як: П. Беллі, П. Рандол, Дж. Кутзін, О. Коваль, К. Бермутова, О. Виноградова, В. Лехан, Н. Авраменко, Ю. Вороненко та ін.

Проте серед значної кількості наукових публікацій залишаються малодослідженими питання аналізу іноземного досвіду реформування системи охорони здоров'я та визначення моделі фінансового забезпечення медичного страхування для України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення іноземного досвіду у сфері фінансового забезпечення медичного страхування та надання рекомендацій щодо його застосування в Україні.

© Петрушка О.В.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багаторічний світовий досвід у галузі медичного страхування свідчить про наявність різних форм фінансування системи охорони здоров'я, які мають високу ефективність та результативність. Сьогодні у світі існує три основні моделі фінансового забезпечення медичної галузі: бюджетно-страхова, державна та приватна.

Бюджетно-страхова форма фінансування системи охорони здоров'я базується на моделі побудови системи соціального страхування О. Бісмарка. За нею медична галузь фінансується за рахунок обов'язкових внесків роботодавців та найманих працівників у спеціальні фонди, які створюються за професійною або територіальною ознакою. Розмір внеску залежить від платоспроможності страхувальника, а доступ до послуг – від потреб застрахованих осіб. Медичні фонди переважно незалежні від держави, хоча діють в її правових рамках. Управління цими фондами здійснюють представники застрахованих осіб. Така система набула найбільшого поширення у Німеччині, Італії, Швеції, Франції та Японії.

Німеччина виступає однією з перших країн, де було запроваджено бюджетно-страхову модель медичного страхування. Починаючи з 2009 р. медичне страхування є обов'язковим для всього населення країни. Обов'язковим медичним страхуванням охоплено 90% населення ФРН. Загальні витрати на охорону здоров'я є найвищими серед європейських країн і становлять 12% від ВВП [1]. Страхові внески розподіляються між роботодавцем та найманим працівником пропорційно і становлять у середньому 15% від заробітної плати. Внески акумулюються у Національному фонді соціального страхування, який здійснює перерозподіл фінансових ресурсів між учасниками медичного страхування. Кошти між фондами розподіляються за схемою вирівнювання ризиків для здоров'я з урахуванням статі, віку та працездатності застрахованих осіб. Застраховані особи, річний дохід яких становить більше 48 тис. євро, можуть самостійно обирати вид медичного страхування. Система медичного страхування Німеччини вирішує свої фінансові питання автономно і незалежно від державної казни. У медичному страхуванні є вісім видів лікарняних кас, які утворилися на основі історичного розмежування за певними регіональними та виробничими критеріями. Обсяг медичних послуг, що пропонується, залежить від можливостей страхування, хоча воно повинно забезпечити надання всіх медичних послуг у разі хвороби застрахованого. Мінімальний пакет зі страхування включає амбулаторне лікування та перебування хворого у стаціонарі. Будучи автономними організаціями, страхові каси в Німеччині мають право встановлювати ставки страхового внеску вище базового рівня, а також збільшувати обсяг медичних послуг вище базової програми страхування. Страхові каси є структурним елементом системи охорони здоров'я країни та тісно взаємодіють з урядом у сфері взаєморозрахунків із лікувально-профілактичними закладами та розділяють із ним відповідальність за стан медичної галузі в державі.

Державна форма фінансування заснована на концепції В. Беверіджа, яка полягає у тому, що система охорони здоров'я фінансується за рахунок цільового оподаткування, а медичне обслуговування доступне для всіх верств населення. Медичний персонал отримує заробітну плату залежно від кількості пацієнтів, яких він обслуговує. Така система домінує в багатьох розвинутих країнах і запроваджена у Великобританії, Данії, Ірландії, Канаді та інших країнах. До її переваг можна віднести загальну доступність медичного обслуговування, контроль із боку держави над витратами, справедливість розподілу засобів.

Яскравим прикладом державної форми фінансування охорони здоров'я виступає система медичного страхування у Великобританії з властивим їй високим рівнем централізації управління. Система Національної служби охорони здоров'я заснована на державному фінансуванні. Основним джерелом поповнення бюджету охорони здоров'я становлять податки та податкові платежі, лише 8% надходжень до бюджету становлять внески роботодавців. Лікувальні заклади залишаються у власності держави, але мають статус лікарняних трастів – самоврядувальних організацій. Державна система охорони здоров'я забезпечує профілактичну, первинну медичну допомогу, стаціонарне лікування. Загальні витрати уряду Великобританії на охорону здоров'я становлять 8% від ВВП. Британській моделі медичного страхування притаманні високий рівень централізації, домінування бюджетної системи фінансування, а також сплата пацієнтами 10% вартості лікування [2]. У країні гостро стоїть проблема залучення в охорону здоров'я коштів із позабюджетних джерел. Це можуть бути кошти компаній, працівни-

кам яких медичні заклади можуть надавати додаткову медичну допомогу на договірній основі. Базою реформи медичної галузі країни виступає децентралізація управління, яка має на меті вдосконалити та активізувати роботу структурних підрозділів шляхом їх переходу на комерційну основу.

Приватна модель фінансування системи охорони здоров'я заснована на реалізації платних медичних послуг та існуванні добровільного медичного страхування. Населення, яке підлягає страхуванню, виплачує страхувальнику премію, розмір якої визначається виходячи із середньої вартості послуг, які ним надаються. Схильні до ризиків застраховані особи платять, відповідно, більшу суму внеску. Вартість медичних послуг оплачується пацієнтами відповідно до встановлених тарифів. Така система діє у США, Нідерландах та Південній Кореї.

Дана модель характеризується фінансуванням медичної галузі за рахунок фінансових ресурсів добровільного медичного страхування та надання платних медичних послуг. Тобто існує паралель між приватною та некомерційною формами медичного страхування. При цьому некомерційне страхування відбувається в рамках певних державних програм для окремих верств населення. Зазвичай такі програми фінансуються з державного бюджету та характеризуються обмеженим колом страхових випадків.

Наприклад, американська система медичного страхування заснована на поєднанні фінансових ресурсів центрального страхового фонду та місцевих приватних страхових організацій. Грошові кошти накопичуються у централізованому фонді, який позбавлений адміністративних функцій, а потім перерозподіляються між страховими організаціями на основі затвердженої урядом США форми розрахунків.

Здебільшого американцям (59,7%) медичну страховку надає роботодавець. Роботодавці пропонують два види медичного страхування: страхування «плати за послуги» (компенсаційне страхування) та страхування «керованих послуг». За компенсаційного страхування роботодавець сплачує страховій компанії премію за кожного працівника, забезпеченого відповідним страховим полісом. Після настання страхового випадку страховик оплачує квитанції, представлені медичним закладом або ж лікуючим лікарем. Зазвичай страхова компанія покриває 80% витрат за лікування, решту грошей пацієнт доплачує самостійно [3].

Страхування «керованих послуг» полягає в укладенні страховою компанією договорів із лікарями та лікувальними закладами на надання всіх видів медичних послуг, передбачених цим видом медичного страхування. Фіксована сума коштів попередньо сплачується за кожного застрахованого на рахунок лікувального закладу. До цього виду страхування найчастіше відносять амбулаторне лікування. За страхування «керованих послуг» медики отримують встановлену суму на кожного застрахованого незалежно від того, чи будуть надані пацієнту додаткові послуги понад цієї суми чи ні.

Уряд країни стимулює та підтримує роботодавців у забезпеченні своїх працівників медичними страховками й не обкладає витрачені на них кошти податками. Загальна сума таких податкових субсидій може сягати до 150 млрд. доларів на рік.

Медичні послуги у США надаються приватними особами та юридичними компаніями. Різного роду комерційні, благодійні та державні структури пропонують пацієнтам як стаціонарні, так і амбулаторні медичні послуги.

Багато американців, які не мають приватної страховки, підпадають під дію таких урядових програм, як Medicare і Medicaid, а також інших програм різних штатів і місцевої влади для малозабезпеченого населення. Ці системи охоплюють більше ніж 20% населення країни.

Державна програма Medicaid була введена у 1966 р. і спрямована переважно на здійснення страхування громадян із бідних сімей. Під цю програму також потрапляють інваліди, вагітні та діти. Medicaid пропонує широкий спектр медичних послуг: стаціонарне та амбулаторне лікування, консультації, перебування в будинках для людей похилого віку, лабораторні та рентгенологічні дослідження. Фінансування програми здійснюється як федеральним урядом, так і органами управління штатів. Федеральний уряд відшкодовує витрати по програмі Medicaid із надходжень від загального податку (близько 50% вартості всіх витрат), а різницю оплачує уряд кожного штату [4].

Найвідоміша страхова державна програма для осіб старше 65 років Medicare запроваджена у 1967 р. Програма включає в себе стаціонарне лікування, діагностику, надання медичних послуг на дому і нетривале перебування в будинках престарілих. Medicare фінансується за рахунок особливого податку на працівників, частину якого вони платять самостійно, а частину сплачує роботодавець.

Розмір внеску становить близько 15% доходу зайнятих американців.

Будучи найдорожчою у світі, американська система охорони здоров'я не позбавлена недоліків. Багато жителів США не можуть отримати адекватної медичної допомоги, захворюваність у країні не знижується, а профілактичні заходи часто не приносять очікуваного результату. Нині в країні ведуться бурхливі дебати навколо доступності, ефективності та якості медичних послуг. Однак уряд США постійно вживає заходів щодо підвищення ефективності системи охорони здоров'я та здоров'я населення у цілому.

Висновки з цього дослідження. Розглянувши різні системи медичного страхування зарубіжних країн, очевидним є той факт, що кожна розглянута нами країна має певний, особливий вид страхування і на практиці не існує якоїсь єдиної правильної, універсальної моделі страхування, яка б підходила всім країнам. Незважаючи на різні джерела фінансування, зазначені вище системи охорони здоров'я іноземних країн сповідують спільні завдання: високу результативність медичного обслуговування, підвищення якості послуг та їх доступності широкому колу осіб. Реформу медичної галузі в Україні слід розпочати з вивчення основних переваг та недоліків наявних моделей світових систем медичного страхування. На основі позитивного досвіду реформування системи охорони здоров'я низки країн Україні необхідно розробити власну програму створення системи страхової медицини з урахуванням сучасних економічних умов. Світовий досвід у сфері реформування системи медичного страхування засвідчує, що механізм фінансування охорони здоров'я можна ефективно вдосконалювати як у межах бюджетного фінансування, так і соціального медичного страхування. Під час реформування медичної галузі уряду України варто залучати до системи медичного страхування додаткові фінансові ресурси, якими виступають кошти, що акумулюються завдяки наданню платних медичних послуг, надходження від благодійних фондів та добровільного медичного страхування. Якщо говорити про майбутнє, на нашу думку, ідеальною моделлю для України може стати бюджетно-страхова медицина, яка призведе не тільки до зростання сильної та здорової нації, а й сприятиме сталому розвитку ринкової економіки. Для підвищення ефективності функціонування системи охорони здоров'я в Україні вкрай необхідним є проведення реформ, які б охоплювали управління цією системою, її фінансування та надання медичних послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Health Systems in Transition (HiT) series: Countries and sub regions (Germany HiT, 2014; Netherlands HiT, 2010; Switzerland HiT, 2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.euro.who.int.

2. Randall, P. Comparisons of Health Insurance Systems in Developed Countries, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.elsevier.com/books/encyclopedia-of-health.

3. Медичне страхування в Австрії, Фінляндії, Швеції, Італії, Ізраїлі, США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/public/04/05.

4. Медичне страхування та його особливості в зарубіжних країнах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok.

УДК 336

Фінансові технології: розвиток і регулювання

Поченчук Г.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті розглядаються сучасні тенденції розвитку фінансових інновацій на основі нових технологічних рішень. Здійснено систематизацію основних напрямів розвитку галузі фінтеху, визначено ключові технології, які сприяють її бурхливому розвитку. Охарактеризовано основні тенденції розвитку сфери фінтеху в Україні. Окреслено перспективи використання фінансових технологій суб'єктами фінансової сфери та її регуляторами.

Ключові слова: фінансові інновації, фінансові технології, регулятивні технологій (RegTech), наглядові технології (SupTech), шерінгова економіка, краудфандінг.

Поченчук Г.М. ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: РАЗВИТИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ
В статье рассматриваются современные тенденции развития финансовых инноваций на основе новых технологических решений. Осуществлена систематизация основных направлений развития отрасли финтеха, определены ключевые технологии, которые способствуют ее бурному развитию. Охарактеризованы основные тенденции развития сферы финтеха в Украине. Определены перспективы использования финансовых технологий субъектами финансовой сферы и ее регуляторами.

Ключевые слова: финансовые инновации, финансовые технологии, регуляторные технологий (RegTech), надзорные технологии (SupTech), шеринговая экономика, краудфандинг.

Pochenchuk G.M. FINANCIAL TECHNOLOGIES: DEVELOPMENT AND REGULATION
The article deals with modern trends of financial innovations development as new technological solutions. The main directions of Fintech development and its key technologies which contribute to its rapid development are systematized. The main features of development of Fintech sphere in Ukraine are described. The prospects of using financial technologies by the subjects of the financial sphere and its regulators are determined.

Keywords: financial innovations, financial technologies, regulatory technologies (RegTech), supervisory technologies (SupTech), sharing economy, kraudfandings.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансові технологічні інновації здійснюють значний вплив на хід суспільного прогресу. Їх могутність полягає в тому, що вони сприяють більш повному використанню сил капіталу для економічного розвитку, зокрема вдосконалюють перерозподіл ліквідного профіциту, чим багато в чому визначають майбутнє. Як і в багатьох економічних процесах, процес створення та запровадження фінансових інновацій характеризується дуалізмом: з одного боку, фінансові інновації створюються для зменшення невизначеності й зниження її негативних наслідків, а з іншого боку, функціонування фінансових інновацій зумовлює виникнення або поглиблення невизначеності.

Внаслідок фінансової кризи 2007–2009 рр. регуляторні зміни та бурхливий технологічний розвиток принципово змінили характер фінансових ринків, послуг та інститутів, а також зумовили нові виклики. Необхідність уникнення таких негативних явищ в майбутньому актуалізує проблеми розвитку фінансових технологій як інноваційних рішень вдосконалення функціонування як суб'єктів фінансових ринків, так і їх регуляторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя дослідження інновацій їх змістовних характеристик, причинно-наслідкових зв'язків з економічним розвитком закладено в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Й. Шумпетера, Т. Менша, М. Кондратьєва, М. Туган-Барановського, Г. Кларка. Значну увагу питанням сутності та змісту інноваційної теорії загалом та у фінансовій сфері зокрема приділяють багато зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як, зокрема, Ю. Бажал, Дж. Ван Дейн, А. Гальчинський, М. Міллер, Х. Мінскі, Ф. Мишкін, Р. Мертон, П. Туфано, Дж.К. Ван Хорн, Дж. Фіннерті, Л. Федулова, У. Шарп.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значні доробки в теорії інновацій, регулювання функціонування та розвитку фінансових ринків, сучасні реалії прискореного розвитку цифрових технологій у фінансовій сфері та можливостей,

© Поченчук Г.М.

які вони відкривають, зумовлюють необхідність дослідження цих новітніх тенденцій та процесів, які отримали назву «фінтех» (від англ. “FinTech”).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення особливостей сучасного етапу розвитку фінансових технологій та відповідних можливостей їх застосування у своїй діяльності як фінансовими інститутами, так і регуляторами фінансових ринків, а також окреслення можливостей їх використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні кілька десятиліть фінансові системи зазнали значних змін через реальні економічні тенденції, досягнення технології, глобалізації, зміни регуляторної парадигми та глобальну фінансову кризу.

Бурхливий розвиток технологічних та фінансових інновацій зумовив появу нефінансових компаній, які надають традиційні фінансові послуги (галузь «фінтех» (“FinTech” – скорочене від “financial technology”, тобто «фінансова технологія»)). У широкому розумінні це поняття означає галузь економіки, яка об’єднує компанії, що використовують новітні розробки для надання якісніших фінансових послуг. У вужчому значенні фінтехами називають самі компанії, які належать до цієї галузі. Сьогодні фінтех – це десятки або й сотні мільярдів доларів інвестицій щороку, значний потік якісних змін, які, взявши початок у фінансовому секторі, виходять далеко за його межі й торкаються більшості сфер людської життєдіяльності, зокрема економічних та соціальних.

Термін «фінтех» з’явився в 90-х рр. XX століття, але явище, яке він позначає, значно старше. Якщо розглядати фінтех як результат взаємодії технологій та фінансового сектору, то однією з перших таких фірм була Атлантична телеграфна компанія, яка у 1866 р. проклала кабель через океан. Це дало змогу зменшити період фінансових розрахунків між Америкою та Європою на кілька порядків (з місяців до днів, навіть годин) і зекономити дуже багато часу та грошей на проведенні транзакцій. У новітній історії людства авангардним фінтехом називають банк “Barclays”, який у 1967 р. встановив у Лондоні перший банкомат (АТМ). Він допоміг фінансовим установам зекономити робочий час їхніх касирів, отже, знизити витрати. Відтоді принцип роботи фінтехів не змінився: вони з’являються там, де можна запропонувати новий фінансовий продукт, який краще задовольняє потреби споживачів, ніж наявні, або там, де є шанси надавати послуги дешевше та якісніше (рис. 1).

Намагаючись якось систематизувати історію фінтехів, деякі експерти виділяють три етапи розвитку галузі [8]. Перший (Фінтех 1.0) тривав до 1987 р., коли фінансова галузь використовувала інформаційні технології, базовані здебільшого на аналоговій передачі даних. Другий (Фінтех 2.0) тривав протягом 1987–2008 рр., коли різноманітні технологічні інновації запроваджували й фінансували здебільшого наявні лідери фінансового сектору. Третій етап (Фінтех 3.0) почався після 2008 р., коли посткризове регулювання фінансових інститутів та їхні проблеми з балансами переключили увагу менеджменту з розвитку на виживання та ліквідацію «хвостів», що виникли внаслідок кризи. Це дало поштовх появі численних стартапів, які пропонували ефективні рішення вже поза межами традиційних фінансових інститутів, передусім банків. Фінтех-стартапи в усьому світі створюють цифрове майбутнє. Вони пропонують різні підходи для покращення вибору користувачів та їхнього досвіду.

Згідно з дослідженням міжнародної консалтингової компанії «ПрайсвотерхаусКуперс» (PwC), що ґрунтується на результатах унікального за глибиною і широтою охоплення міжнародного опитування, в якому взяли участь



Рис. 1. Структура ринку фінтеху за напрямами

Джерело: складено автором

понад 500 керівників вищої ланки фінансових установ з 46 країн, більшість (83%) респондентів, які представляють традиційні організації сектору фінансових послуг, вважають, що їм загрожує втрата частини бізнесу, який може перейти до конкурентів – компаній сегменту фінтеху. У разі з банками показник виявляється ще більш значним і сягає 95%. Крім того, традиційні учасники ринку вважають, що 23% їх бізнесу можуть опинитися в зоні ризику у зв'язку з триваючим розвитком сегменту фінтеху. Водночас самі компанії фінтеху розраховують на те, що зможуть отримати 33% традиційного бізнесу. Опитування показує, що підвищений тиск з боку компаній фінтеху відчувають сегменти банківських послуг і платежів. Респонденти з сегменту грошових переказів та платежів очікують, що вони можуть поступитися до 28% своєї частки ринку цим компаніям, тоді як банки оцінюють свої втрати на рівні 24%. До 2020 р. більше 20% бізнесу фінансових послуг буде відчувати ризики внаслідок впливу компаній "FinTech" [4].

Більшість фінтехів функціонує завдяки визначеним принципам, яких не було раніше і які завдячують своєю появою розвитку інформаційних технологій. Йдеться, по-перше, про можливість в автоматичному режимі збирати, систематизувати та обробляти інформацію, зокрема великі масиви даних. По-друге, про мережу, тобто здатність легко поєднувати людей зі спільними інтересами. Йдеться не тільки й не стільки про соціальні мережі, скільки про платформи, такі собі віртуальні міні-ринки, на яких сходяться ті, хто щось має, і ті, кому це потрібно (табл. 1).

Поява цих інфраструктурних елементів новітнього фінансово-економічного устрою породила безліч перспектив їх використання (рис. 2).

Розвиток зазначених технологій зумовлює формування так званої шерінгової економіки («шерінгова» від англ. «ділитися») – економіки обміну вільними ресурсами і колективного споживання. Основний принцип шерінгової економіки полягає в тому, щоб якомога ближче і зручніше пов'язати приватний попит з приватною ж пропозицією. Журнал "The Economist" оцінив світовий ринок шерінгової економіки в Інтернеті в 26 млрд. дол. США. Щорічно цей сектор зростає темпами в 20–25% [6].

Розвиток шерінгової економіки зумовлює кардинальні зміни фінансової сфери та використання фінансовими інститутами нових бізнес-моделей. Зростання глобального інвестування в сектор фінтеху протягом останніх років підтверджує цю тенденцію (рис. 3).

З 2013 р. обсяг інвестицій у фінтехсектор зростає значними темпами, в 2015 р. приріст склав 65%.

Поштовх розвитку фінтехсектору дали зміни європейського регуляторного законодавства – директиви "The Directive Payment Services II" (PSD2), які зобов'язують банки відкривати їх програмний софт (API) довірчій третій стороні, якщо споживач дає на те свою згоду [9]. На практиці це означає, що онлайн-платформи в таких випадках можуть використовувати персональні банківські дані, створюючи нові фінансові продукти і сервіси.

В Україні найбільш активно розвиваються сфера платежів й валют, починають розвиватись платформи (P2P, P2B, краудфандінг). Згідно з доповіддю "IT Ukraine From A to Z" "Ukraine Digital News" спільно з "AVentures Capital" ринок інвестицій в українські стартапи, зокрема фінансові, в 2015 р. склав 132 млн. дол. США, приріст порівняно з 2014 р. склав 240% [10]. Система шерінгового кредитування вже реалізується в системі Privat24, де вкладникам депозитів доступна послуга кредитування їх засобами позичальників. При цьому вкладник, який надає свої кошти для перекредитування, отримує на 5% більше на свій депозитний вклад. Тобто система шерінга коштів в банківській системі (де вкладник усвідомлено дає на це згоду) вже запущена. В сегменті краудфандінга в Україні вже працюють кілька клонів західних платформ типу Kickstarter. Серед них найбільш популярним став проект «Велика Ідея» (спільнокошт Biggggidea), який націлений на підтримку ідей у сфері освіти, охорони здоров'я, літератури, музики, журналістики та наукових досліджень. За статистикою платформи, оприлюдненою на сайті imena.ua, три найбільші соціальні проекти, які були відкриті або вже закінчилися, зібрали на платформі 250 тис. грн., а найбільший з них – "Ukraine Exists" – привернув 150 тис. грн. від 120 благодійників. Аналізуючи інші напрями розвитку фінтех-індустрії в нашій країні, варто відзначити створення в 2015 р. FinTech Cluster, який з'явився на базі Українського венчурного хаба, мета якого полягає в об'єднанні фінансових стартапів, банків, інвестиційних фондів, спільному розвитку ринку фінтеху і лобіюванні його інтересів. Ще одна інновація йде від Microsoft, що у 2016 р. запустив в Україні першу онлайн-платформу для інвестування в корпоративні інновації – Block-chain.fund. Головним завдан-

Таблиця 1

Ключові технології "FinTech"

Технологія	Зміст
Інтерфейси програмування додатків (Application Program Interface (API))	Набір готових протоколів, функцій, структур, які визначають взаємодію різних програм.
Штучний інтелект (Artificial intelligence (AI))	Можливості комп'ютерних програм виконувати такі завдання, як вирішення проблем, розпізнавання мови, візуальне сприйняття, прийняття рішень та переклад мов. AI має безліч додатків і все більше використовується у фінансовому секторі (наприклад, робото-консультації, автентифікація трансакцій).
Машинне навчання (Machine learning)	Може розглядатися як підвид штучного інтелекту, який фокусується на тому, щоб комп'ютери мали можливість навчатися, не будучи спеціально запрограмованими для цього через рукописні введені коди. Ця технологія зосереджена на аналізі та вивченні великих обсягів даних з метою визначення або прогнозування, вона використовує різні методи, включаючи нейронні мережі та глибоке навчання. Сьогодні така технологія аналізує великий обсяг і різноманітність даних для розпізнавання шаблонів, які не мають бути інтуїтивно зрозумілими або раціональними, або переведеними на програмні коди (саме це впливає на фінансові послуги та фінансовий нагляд).
Інтернет речей (Internet of Things (IoT))	Це не технологія як така, а концепція. Вона використовує декілька технологій з метою підключення до Інтернету побутових пристроїв (наприклад, холодильників, домашніх аварійних сигналів, мобільних телефонів) для того, щоб забезпечити цінність для клієнта, включаючи полегшення фінансових операцій, таких як покупки та оплата рахунків, або виклик служби безпеки серед багатьох інших додатків.
Великі масиви даних (Big Data analytics)	Big Data є вільним терміном для позначення великих обсягів неструктурованих (наприклад, електронних листів, інтернет-трафіку) та структурованих (наприклад, баз даних) даних, аналіз яких неможливий за допомогою традиційних аналітичних інструментів. Включаються також дані, зібрані через такі мережі, як Інтернет або корпоративні інтранети, та інші дані, які організації створюють та зберігають під час звичайного ведення бізнесу. Аналіз великих даних зосереджується, наприклад, на виявленні шаблонів, кореляцій та тенденцій в даних або налаштуваннях клієнтів, може базуватися на машинному навчанні або інших технологіях.
Технології розподіленого доступу (Distributed ledger technology (DLT))	Це база даних, розділена між кількома сторонами (вузлами) для виконання взаємно узгоджених транзакцій на основі певного механізму консенсусу. Ключовою особливістю є те, що всі вузли мають ідентичні версії даних, які виводяться з центральної довіреної сторони (наприклад, клірінговий дім). Ці характеристики роблять кібератаки та зміни даних складними. Прикладом є технологія блокчейну (Blockchain).
Розумні контракти (Smart contracts)	Цифровий договір, який може самостійно виконуватися, коли виконуються умови.
Хмарні технології (Cloud computing)	Використання віддалених та спільних серверів, розміщених в Інтернеті, для зберігання, керування та обробки даних, а не серверів та комп'ютерів, які належать кожному користувачу хмар (наприклад, банку) та локально підтримуються ними. Це значно збільшило спроможність фінансових установ та інших організацій генерувати, зберігати, використовувати дані з меншими витратами та більшою гнучкістю, а також керувати ними.
Криптографія (Cryptography)	Захист інформації з перетворенням її в безпечний формат (наприклад, шляхом шифрування).
Біометрія (Biometrics)	Технологія стосується цифрового охоплення та зберігання унікальних характеристик окремих осіб, таких як клієнти (наприклад, відбитки пальців, радужки, голос, обличчя) здебільшого з метою підвищення безпеки (і зручності) фінансових операцій.

Джерело: складено автором за джерелом [11]

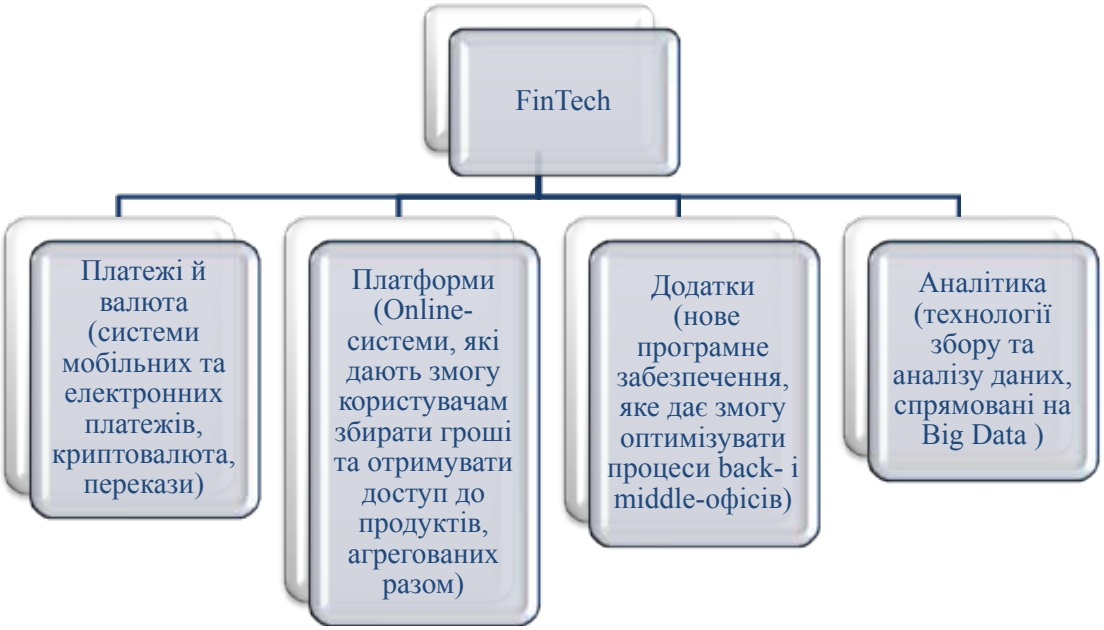


Рис. 2. Структура ринку фінтеху за типами компаній

Джерело: розроблено автором

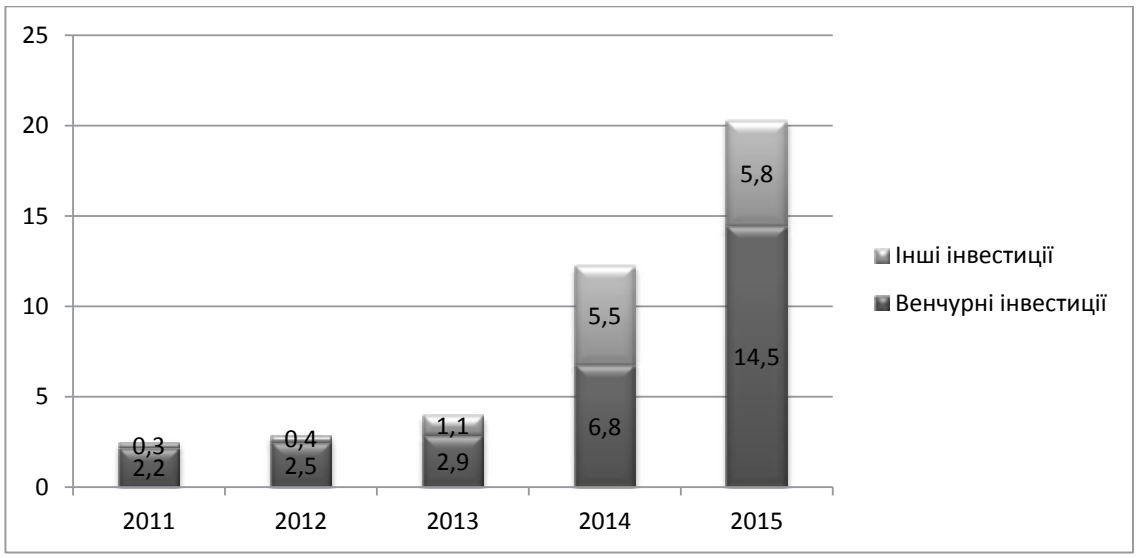


Рис. 3. Динаміка глобального інвестування в сектор фінтеху, млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі даних [7]

ням платформи є забезпечення гарантій угод між компаніями і авторами ідей за допомогою «розумних контрактів» без укладення паперових договорів. Також зростає кількість мобільних фінансових додатків, адже приріст категорії фінансових додатків в першому кварталі 2016 р. щодо першого кварталу 2015 р. становив 81% [1].

Подальший розвиток фінансових технологій потенційно може вплинути на страхування, платіжну сферу, інвестування, залучення капіталу, депозити і кредитування, сфери транскордонних платежів, банківських переказів, перезакладення активів, реструктуризації іпотек і звітності банків перед регуляторами і навіть регуляторний нагляд. Вже сьогодні InsurTech (страхові технології) перестав бути просто частиною фінтеху і виділився в самостійний напрям. З'явилися майданчики, спрямовані безпосередньо на розвиток технологій в страхуванні, такі яу Startupbootcamp в Лондоні, Global Insurance Accelerator США і Mundi Lab в Мадриді. Венчурні інвестиції в InsurTech перевищили 2,5 млрд. дол. за 2015 р., в

2014 р. вони склали лише 700 млн. дол. Основні напрями оптимізації страхування такі: автоматизація адміністрування, нові канали і способи продажів, зниження ризику андеррайтингу шляхом застосування big data і машинного навчання [3]. Також окремим напрямом використання фінансових технологій є поява спеціалізованих регулятивних технологій – RegTech, а також наглядових технологій – SupTech. Технології RegTech допомагають фінансовим інститутам відповідати вимогам регуляторних органів, забезпечуючи перевірку та захист даних, автоматизацію звітності. Згідно з оцінками IBM регулятори зараз випускають не менше 20 тисяч нових вимог в рік, а повний звід правил і норм перевищить 300 мільйонів сторінок до 2020 року [5]. SupTech – це технології RegTech для регуляторних органів фінансової сфери, вони дають змогу автоматизувати та оптимізувати адміністративні та операційні процедури, оцифровувати дані та робочі інструменти, а також покращують аналітику даних [11].

Розвиток сетору фінтеху забезпечує можливості для національних урядів, розвитку фінансових інститутів, підприємців та інвесторів для підтримки і водночас отримання вигод з цієї тенденції. Домінуючі традиційні оператори ринку фінансових послуг мають можливість співпрацювати з новими гравцями через запровадження інновацій зсередини або стратегічну купівлю компанії. Окрім перспектив використання компанії фінтеху породжують безліч проблем інституціонального характеру, пов'язаних з регулюванням та правовим регламентуванням діяльності. Фактори ризику необхідно враховувати як на мікро-, так і на макрорівнях. Ризики включають обмежений захист інвесторів сектору рітейлу (роздрібна торгівля, продаж товарів або послуг кінцевому споживачу), потенційне зростання фінансування ненадійних позичальників, системний ризик внаслідок функціонування частково нерегульованого і непрозорого сектору.

Поширення та глобальний характер цифрових платформ є новими викликами для регуляторних органів, оскільки вони намагаються досягти правильного балансу між захистом споживачів, просуванням конкурентних ринків та заохоченням інновацій.

Нав'язування обтяжливих регуляторних вимог та дотримання зобов'язань щодо цієї та аналогічних галузей, що розвиваються, занадто рано у своєму життєвому циклі ризикує придушити інновації, необхідні для стимулювання зростання, але регулювання занадто пізнього часу призводить до неприйнятного рівня ризику споживачів.

Нові фірми та бізнес-моделі з'являються так часто і зростають настільки швидко, що інколи вони досягають економічно значущих розмірів, перш ніж регуляторні органи навіть усвідомлюють, що вони існують. Крім того, фірми, що базуються на технологіях, які працюють за застарілою нормативною базою, ризикують недотриматись чинних вимог.

Структура фінансового посередництва продовжує змінюватися в результаті технологічних досягнень, однак обґрунтування участі держави у формі регулювання навряд чи зміниться: захист прав споживачів; розвиток конкуренції; захист стабільності і надійності фінансової системи. Прискорення темпів технічного прогресу піднімає питання про те, чи є традиційний підхід до регулювання фінансового сектору адекватним.

Через те, що процеси трансформації фінансової системи під впливом інноваційних технологій набирають обертів, реформування фінансової системи України має враховувати ці тенденції. Однак в Програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 р. ці аспекти охоплені досить мало. Більшою мірою заходи реформ стосуються традиційних підходів розвитку фінансової системи, що стосується врахування сучасних тенденцій, то досить мало заходів їм присвячено. Так, серед заходів групи В «Розбудова інституційної спроможності регуляторів фінансового сектору» визначено забезпечити можливість використання ІТ-технологій учасниками фінансового сектору (дата завершення виконання завдання: 31 грудня 2018 р.) через такі дії:

– адаптація нормативно-правової бази для використання новітніх ІТ-технологій;

– законодавчі зміни для встановлення єдиних уніфікованих форматів та єдиного уніфікованого вигляду електронних документів з метою організації електронного документообігу між фінансовими установами;

– впровадження системи електронного документообігу, забезпечення переходу усіх внутрішніх процесів на електронних документообіг;

– підтримка можливості запровадження процедур здійснення ідентифікації клієнта без його фізичної присутності на основі використання новітніх досягнень у сфері інформаційних технологій та надійних технологічних інструментів;

– забезпечення накопичення даних, що формуються кожним регулятором, у єдиному

сховищі даних, що забезпечує адекватну хісторизацію;

– запровадження механізму контролю за якістю таких даних;

– налаштування системи внутрішньої звітності, яка б підвищила ефективність підготовки інформації для прийняття управлінських рішень;

– проведення централізації ІТ-рішень, де це доцільно, для підвищення керованості, якості даних та зниження затрат;

– забезпечення контролю за впровадженням учасниками фінансового сектору релевантних стандартів ІТ-безпеки [2].

Цей перелік є досить обмеженим через темпи розвитку фінансово-технологічного сектору в Україні. Тому вдосконалення регулювання в сфері фінансових інформаційних технологій має бути однією з пріоритетних задач найближчого майбутнього.

Висновки з цього дослідження. Можна визначити основні напрями інституціональних змін фінансових систем, які відбуваються у світі та в Україні:

– зміни нормативно-правового забезпечення щодо розвитку фінтех-сектору та функціонування нефінансових компаній, які надають фінансові послуги;

– розвиток спеціалізованої інфраструктури (хакатони, хаби, інтернет-платформи);

– впровадження нових бізнес-моделей надання фінансових послуг (шерінгова економіка) та функціонування фінансових установ (бізнес-екосистема);

– децентралізація мережі надання фінансових послуг;

– поширення фінтеху на сектор небанківських установ (іншуртех).

Розвиток цифрових технологій дає змогу прибрати прив'язку споживання фінансових послуг до місцезнаходження їх споживача, робити комплексні фінансові продукти, які не прив'язані жорстко до каналу поширення.

Потенціал дигіталізації може бути реалізований у разі, якщо уряд і фінансові регулятори будуть мати активну позицію. Їх внесок повинен бути перш за все у створенні чітких правил гри, які практично не допускають вилучень з принципів електронної взаємодії, примусі державних органів виконавчої влади до використання цифрових технологій і створення рівних умов щодо доступу до державної інфраструктури для всіх учасників ринку.

Цифрові фінансові послуги містять величезний потенціал для підвищення фінансової доступності, з боку регулятора необхідні пропорційне і розумне регулювання і нагляд.

Загальним принципом для регулювання фінансових послуг повинен стати ризик-орієнтований підхід, тобто рівень захисту повинен залежати від рівня ризиків під час здійснення тієї чи іншої фінансової операції. Регулятор повинен здійснювати постійний моніторинг нових технологій і сегментів фінансового ринку, бути в діалозі з його учасниками і здійснювати регуляторний вплив за ступенем виникнення системних ризиків для споживачів фінансових послуг.

Під час оцінювання фінтех-інновацій важливим є розуміння всіх можливостей базової технології (наприклад, blockchain), а не тільки її конкретної реалізації (наприклад, bitcoin). Протиріччя з наявною нормативною базою повинні усуватися в рамках «експериментальних зон» із залученням експертизи з боку учасників ринку.

Нагляд з боку регулятора є не самоціллю, а способом демпфірування системних ризиків на найбільш ранній стадії. Для того щоб зробити нагляд більш корисним і менш витратним для учасників фінансового ринку, необхідно продовжувати розвиток електронної взаємодії, поступовий перехід від формоцентричної звітності до датацентричної, активне використання технологій обробки великих обсягів даних (BigData) і надання учасникам фінансового ринку якісного зворотного зв'язку через роботу зі скаргами і зверненнями споживачів фінансових послуг, відмову від «дозвільної» логіки в регулюванні, а також перехід до практики, коли чітко визначаються заборонені види діяльності, використання диференційованого підходу до регулювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Будущее финансов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://issuu.com/kateshcheglova/docs/fintech-issue.

2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. // Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266.

3. InsurTech компании меняющие страховой рынок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://finvizor.com/insurtech-kompanii-menyayushhie-strahovoj-rynok-chast-i.

4. Размывание границ: Как компании сегмента FinTech влияют на сектор финансовых услуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-global-report.html.

5. Что такое RegTech: новый рынок на $120 млрд. для финансовых стартапов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://rb.ru/opinion/regtech-what-is.

6. Шеринговая экономика – новая модель потребления [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chp.com.ua/all-news/item/39637-sheringovaya-ekonomika-%E2%80%94-novaya-model-potrebleniya.

7. Финтех в цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://issuu.com/kateshcheglova/docs/fintech-issue.

8. Arner D. FinTech: Evolution and Regulation / D. Arner [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://law.unimelb.edu.au/__data/assets/pdf_file/0011/1978256/D-Arner-FinTech-Evolution-Melbourne-June-2016.pdf.

9. European Parliament adopts European Commission proposal to create safer and more innovative European payments // Press release/ European Commission's: website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5792_en.htm?locale=en.

10. IT Ukraine from A to Z // IT Ukraine report/ Ukraine Digital News: website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf.

11. FinTech, RegTech and SupTech: What They Mean for Financial Supervision / Toronto Leadership Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://res.torontocentre.org/guidedocs/FinTech%20RegTech%20and%20SupTech%20-%20What%20They%20Mean%20for%20Financial%20Supervision.pdf.

УДК 368.01(477)

Концептуальні засади конкурентоспроможності страхової компанії в сучасному ринковому середовищі

Приступа Л.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

Харчук О.Б.
студентка
Хмельницького національного університету

У статті досліджено теоретичні основи економічної категорії «конкурентоспроможність». Виділено ключові системоутворюючі елементи конкуренції страхового ринку та сучасне розуміння конкуренції у страховому бізнесі. Проведено узагальнення наявних наукових підходів до визначення економічної категорії «конкурентоспроможність страхової компанії», а також визначено сутнісну наповненість її змісту в сучасному ринковому середовищі. Акцентовано увагу на поділ конкурентного середовища страхової компанії на внутрішнє та зовнішнє. Визначено ключові детермінанти конкурентних переваг вітчизняної страхової компанії.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, страхова компанія, ринкове середовище, конкурентні переваги.

Приступа Л.А., Харчук О.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

В статье исследованы теоретические основы экономической категории «конкурентоспособность». Выделены ключевые системообразующие элементы конкуренции страхового рынка и современное понимание конкуренции в страховом бизнесе. Проведено обобщение существующих научных подходов к определению экономической категории «конкурентоспособность страховой компании», а также определено сущностное наполнение ее содержания в современной рыночной среде. Акцентировано внимание на разделении конкурентной среды страховой компании на внутреннюю и внешнюю. Определены ключевые детерминанты конкурентных преимуществ отечественной страховой компании.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, страховая компания, рыночная среда, конкурентные преимущества.

Prystupa L.A., Kharchuk O.B. CONCEPTUAL BASE OF THE INSURANCE COMPANY'S COMPETITIVENESS IN THE MODERN MARKET ENVIRONMENT

In the article analyzed the theoretical basics of the economic category of "competitiveness". The key system-forming elements of the insurance market competition and modern understanding of competition in the insurance business are identified. Has been made a generalization of existing scientific approaches to the definition of the economic category "competitiveness of an insurance company" and has determined the essential of its content in the current market environment. Was focused attention on the division of the competitive environment of the insurance company into internal and external. The key determinants of the competitive advantages of a domestic insurance company are determined.

Keywords: competition, competitiveness, insurance company, market environment, competitive advantages.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасному ринковому середовищі конкуренція є рушійною силою до розвитку та вдосконалення діяльності суб'єктів господарювання різних сфер бізнесу. З огляду на той факт, що страховим компаніям належить значна частка фінансового ринку, питання успішної конкурентної боротьби з іншими страховими компаніями та спеціалізованими фінансовими установами набувають особливого значення та безпосередньо визначаються обґрунтованим управлінським впливом на конкурентоспроможність.

Глобалізаційні процеси на фінансових ринках, модернізація комунікаційних засобів, розширення асортименту страхових послуг, скорочення термінів існування досягнутих конкурентних переваг обумовлюють важливість пошуку та розробки ефективних методів, моделей та технологій досягнення та утримання рівня конкурентноспроможності страховиками з огляду на тактичні та стратегічні цілі діяльності.

© Поченчук Г.М.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретично-методичних основ та практичних аспектів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній та складових їх конкурентного потенціалу присвячені праці В.Д. Базилевича, В.М. Бондаренка, О.О. Гаманкової, О.В. Козьменко, Г.В. Кравчук, М.В. Мниха, Л.В. Ширінян [1–18] та інших вчених-економістів. Водночас теорія та практика сучасного менеджменту вітчизняних страховиків повинні враховувати високий динамізм змін зовнішнього та внутрішнього конкурентного середовища функціонування, необхідність концентрації уваги на фінансових аспектах забезпечення конкурентоспроможності в умовах глобалізаційних тенденцій та випереджальних темпах розвитку інформаційно-інноваційних технологій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Об'єктивна необхідність удосконалення системи управління конкурентоспроможністю страхової компанії та її адаптація до сучасних умов вітчизняного страхового бізнесу визначають доцільність подальших досліджень цієї проблематики. Тому актуальними є дослідження та розвиток загальнотеоретичного базису управління конкурентоспроможністю страхової компанії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування концептуальних засад конкурентоспроможні страхової компанії в сучасному ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно зауважити, що існують численні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність». Конкурентоспроможність є однією з найбільш складних економічних категорії, що динамічно розвиваються та змінюються. Єдиного універсального та загальноприйнятого визначення цього поняття не існує.

Аналітичне узагальнення наявних підходів свідчить про те, що автори виокремлюють такі основні аспекти визначення категорії «конкурентоспроможність»:

– властивість об'єкта, що характеризується здатністю задовольняти конкретні потреби споживачів;

– похідна боротьби та конкуренції;

– порівняння з діяльністю та продукцією інших суб'єктів господарювання та оцінка зовнішніми суб'єктами;

– наявність тісного зв'язку з якісними характеристиками діяльності ринкового суб'єкта;

– перевага об'єкта над конкурентами.

Тобто під конкурентоспроможністю переважно розуміють здатність суб'єкта господарювання випереджати суперника в досягненні поставлених економічних цілей, що фактично є характеристикою ефективного функціонування протягом тривалого періоду в умовах конкурентного ринку.

Багатогранність конкурентоспроможності як економічної категорії виявляється в таких її аспектах [19, с. 13]:

– за територіально-географічною ознакою виділяється міжнародна та національна конкурентоспроможність;

– залежно від масштабності економічних суб'єктів виділяється конкурентоспроможність товару (послуги), організації, галузі та економіки загалом;

– залежно від урахування фактора часу виділяється конкурентоспроможність на визначену дату, за період, у перспективі.

У теорії та практиці стратегічного управління найчастіше конкурентоспроможність розглядається в двох аспектах:

1) конкурентоспроможність товару (продукції), тобто ступінь його відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками (технічними, економічними, екологічними тощо);

2) конкурентоспроможність організації, що передбачає рівень її компетенції відносно інших організацій-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного), навичок і знань персоналу тощо, а також знаходить відображення в таких результуючих показниках, як, зокрема, якість продукції (послуг), прибутковість, продуктивність.

Конкурентоспроможність, як і конкуренція, мають свої особливості на кожному галузевому ринку. Так, конкуренція на ринку страхових послуг вирізняється високим рівнем державного регулювання страхової діяльності; складністю організації бізнес-процесів через часовий лаг купівлі-використання страхових послуг, їх нематеріальний характер; значним рівнем диференціації страхових послуг; розвитком альтернативних організацій страхування та використанням інших інструментів ризик-менеджменту; потребами у великому капіталі, особливо в перестрахуванні, для взяття на страхування великих та дуже великих ризиків; соціально орієнтованим характе-

ром діяльності страхової компанії; взаємодією страхових компаній під час перестрахування, соціального страхування, організації страхових пулів; відносно високою рентабельністю та інвестиційною привабливістю страхового бізнесу тощо.

Базуючись на загальноекономічних засадах теорії конкуренції, можемо виділити ключові системоутворюючі елементи конкуренції страхового ринку:

– сферою конкуренції є фінансовий ринок та безпосередньо його сегмент – страховий ринок, на якому відбувається незалежне суперництво конкурентів – фінансових посередників, що реалізують страхові продукти та послуги;

– предметом конкуренції на страховому ринку є продукти та послуги, за допомогою яких страховики мають на меті розширення клієнтської бази та формування позитивного іміджу;

– об'єктом конкуренції є споживач страхових послуг – клієнт, який на ринку має можливість вибору найбільш якісних послуг;

– суб'єктом конкуренції на ринку страхових послуг є страховик-конкурент або інший фінансовий посередник, що реалізує на ринку продукти та послуги, що можуть бути використані клієнтами як замінники пропонованих страховиками.

Таким чином, конкуренція у страховому бізнесі є сукупністю відносин, що складаються не тільки виключно між страховиками, адже кожна страхова компанія функціонує на ринку з неоднорідною масою конкуруючих з нею продавців фінансових послуг (банківських установ, недержавних пенсійних та інвестиційних фондів, лізингових, факторингових компаній тощо), а також з іншими страховиками. Безпосередньо здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами на ринку визначається конкурентоспроможністю.

Дослідження наявних у фаховій літературі підходів до тлумачення сутності поняття «конкурентоспроможність страхової компанії» свідчить про відсутність єдиного підходу до її визначення (табл. 1) та дає змогу зробити висновок, що конкурентоспроможність страхової компанії не є постійною характеристикою, адже вона визначає здатність вести конкурентну боротьбу та протистояти конкурентам лише у певний період часу.

Узагальнення наявних наукових підходів дало змогу виявити, що більшість дослідників розглядає конкурентоспроможність як здатність страхової компанії володіти певними можливостями для створення та реалізації конкурентних переваг, які сприятимуть забезпеченню її прибуткової діяльності, фінансової стійкості та стабільності розвитку. Фактично сутнісна наповненість змісту цієї економічної категорії полягає у тому, що «конкурентоспроможність страхової компанії» – це досягнення позитивних фінансових результатів за рахунок ефективності всіх видів діяльності в умовах мінливого конкурентного середовища.

Конкурентне середовище страхової компанії поділяється на внутрішнє, фактори якого можуть бути контрольовані страховиком (фінансовий стан, діюча система управління, планування та контроль діяльності, організаційна структура, достатність рівня кваліфікації персоналу), та зовнішнє (мікросередовище та макросередовище), на фактори якого страховик не може здійснити прямий вплив.

Зовнішнє мікросередовище страховика формується такими складовими, як, зокрема, контактні аудиторії, ринки, клієнти, конкуренти, посередники, канали реалізації, асистентські компанії, громадськість.

Зовнішнє макросередовище є сукупністю соціально-демографічних (якісно-кількісні зміни у структурі населення), економічних (зміни у доходах населення, рівні зайнятості, заощаджень, рівні інфляції тощо), політико-правових (набуття чинності нових законів та постанов), культурних (ставлення громадськості до даного страховика, продукту чи послуги, зміни стилю життя та цінностей), науково-технічних факторів (рівень розвитку комунікаційних та інноваційних технологій).

Вважаємо, що забезпечення формування необхідного рівня конкурентоспроможності страхової компанії повинно базуватись на ключових детермінантах конкурентних переваг (рис. 1):

– управлінська (ключове значення мають гнучкість і раціональність організації управління страховою компанією, стиль та методи управління, адаптаційні можливості);

– продуктова (основою є номенклатура й асортимент страхових послуг, якість страхових продуктів, гнучкість продуктової політики);

– фінансова (ключове значення мають ступінь фінансової стійкості, активності, дохідності, платоспроможності страхової компанії, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, інвестування наявних коштів, загальний фінансовий стан страховика, структура страхового й інвестиційного портфелів);

– інноваційна (враховує рівень інноваційності страхових послуг, адекватний рівню

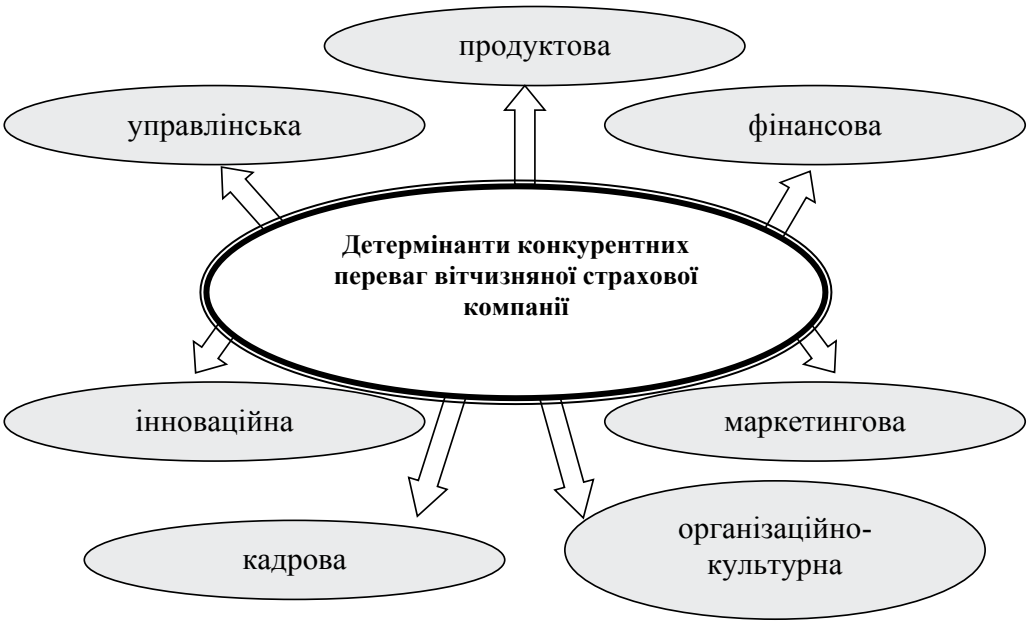


Рис. 1. Детермінанти конкурентних переваг вітчизняної страхової компанії

(авторська розробка)

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення економічної категорії «конкурентоспроможність страхової компанії»

Автор	Сутність трактування	Джерело
І.В. Галанцева	Конкурентоспроможність страхової компанії – це властивість об'єкта, що характеризується мірою реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними страховими продуктами, представленими на даному ринку.	[20]
В.А. Вайсман	Конкурентоспроможність страхової компанії полягає в її здатності створювати та реалізовувати конкурентні переваги (зростання попиту на страхові продукти страхової компанії, зниження рівня фінансового та підприємницького ризиків тощо).	[21, с. 27]
О.Б. Пономарьова	Конкурентоспроможність страхової компанії полягає в її здатності створювати та реалізовувати переваги, за допомогою яких можна конкурувати та перемагати на страховому ринку в певний проміжок часу.	[22, с. 93]
С.С. Осадець	Конкурентоспроможність страхової компанії визначається як наявність у неї можливостей для надання таких страхових послуг, яким з боку потенційних страховиків буде надано пріоритет порівняно з послугами компаній конкурентів, які знайдуть попит і будуть з успіхом реалізовані на страховому ринку, забезпечуючи таким чином успішне функціонування організації у довгостроковій перспективі.	[23, с. 264]
Г.В. Кравчук	Конкурентоспроможність страхової компанії запропоновано трактувати як комплексну порівняльну характеристику, яка відображає рівень переваги сукупності оціночних показників діяльності, що визначають успіх компанії на певному сегменті страхового ринку за певний проміжок часу по відношенню до сукупності показників конкурентів, в основі якої лежать сукупність критеріальних ознак та збалансоване поєднання вибраних показників економічної активності, фінансової стійкості, рентабельності, достатності капіталу, соціальних інтересів та фінансово-інвестиційної діяльності страховиків, яка забезпечує загальний економічний ефект та фінансовий результат функціонування страховика.	[13, с. 12]

потреб клієнтів, які постійно зростають на якісній основі та змінюються, ступінь використання сучасних інформаційних технологій та впровадження технологічних інновацій);

– кадрова та організаційно-культурна (ключове значення мають кількісний та якісний склад персоналу, тип лідера, характер організаційних цінностей, комунікації та процедури);

– маркетингова (базована на дослідженні й прогнозуванні ринку, системі просування та реалізації, ціноутворенні, рекламній діяльності, обслуговуванні споживачів).

Отже, конкурентні переваги страхової компанії є концентрованим проявом переваги над конкурентами в управлінській, фінансовій, асортиментній, інноваційній, кадровій, організаційній та маркетинговій сферах діяльності.

Чинники, що визначають перевагу страховика над конкурентами, характеризуються економічними показниками, такими, як додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів, тобто вони характеризують якість виконання завдань конкурентних та фінансових стратегій.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведені дослідження теоретичного базису дали змогу обґрунтувати ключові концептуальні засади конкурентоспроможної вітчизняної страхової компанії в сучасному ринковому середовищі та визначити, що конкурентоспроможність страхової компанії досягається якістю організації та функціонування його внутрішнього середовища, а також своєчасною ідентифікацією змін зовнішніх факторів впливу. Водночас особливою умовою для страхової компанії є здатність оперативно й адекватно реагувати на зміни в поведінці клієнтів, їх потребі в інноваційних та традиційних, але з новими функціями, продуктах, послугах та перевагах. Конкурентоспроможність страхової компанії на ринку є результатом якісного виконання визначених завдань тактичного та стратегічного управління.

Для досягнення забезпечення високих конкурентних позицій вітчизняним страховим компаніям необхідно використовувати дієві механізми управління конкурентоспроможністю, що дасть змогу витримувати їм конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами. Тому ключовими напрямами подальших досліджень є розробка необхідного науково-методичного забезпечення та аналітичного апарату для обґрунтування управлінських рішень стратегічного, тактичного та оперативного характеру забезпечення конкурентоспроможності з урахуванням особливостей та специфіки страхової діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д. Страхова справа : [монографія] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – 6-те вид. – К. : Знання, 2008. – 351 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/elib/economics_f/bazylevych_strahova_2008.pdf.

2. Бондаренко В.М. Конкурентна стратегія страхових компаній на ринку фінансових послуг / В.М. Бондаренко // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 3. – С. 19–27. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvp_2015_3_4.

3. Гаманкова О.А. Особенности развития и функционирования страхового рынка Украины на современном этапе / О.А. Гаманкова // Исследование финансовых рынков: теория, методология, практика : [коллективная монография] / под научн. ред. Н.Б. Болдыревой, Г.В. Черновой. – Тюмень : Издательство Тюменского государственного университета, 2014. – 356 с.

4. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : [монографія] / О.О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

5. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій : [навч. посіб.] / О.А. Гавманкова. – К. : КНЕУ, 2007. – 328 с.

6. Гаманкова О.О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О.О. Гаманкова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, серія «Економіка». – 2007. – Вип. 94–95. – С. 18–23.

7. Козьменко О.В. Використання байєсівського аналізу при формуванні рейтингової оцінки страхових компаній / О.В. Козьменко, О.В. Меренкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Т. 24. – Суми : УАБС НБУ, 2009. – С. 62–66.

8. Оцінка рівня конкурентоспроможності страхової компанії на основі синергетичного підходу та математичної формалізації конкурентних переваг / [О.В. Козьменко, О.В. Меренкова, Г.В. Кравчук] // Особливості функціонування національних фінансових систем в умовах поглиблення глобалізаційних процесів : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (17–21 лютого 2010 року). – Ірпінь, 2010. – Ч. 1. – С. 383–385.

9. Козьменко О.В. Рейтингування страхових компаній і розрахунок страхових тарифів на базі використання економіко-математичних методів : [монографія] / О.В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 95 с.

10. Козьменко О.В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку : [монографія] / О.В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 352 с.

11. Кравчук Г.В. Конкурентоспроможність і розвиток страхового ринку України : [монографія] / Г.В. Кравчук. – Чернігів : МНТУ ЧІІБіП, 2009. – 346 с.

12. Кравчук Г. В. Формування конкурентних стратегій страхових компаній на базі конкурентних переваг / Г.В. Кравчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4 (50). – С. 244–247.

13. Кравчук Г.В. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній : дис. докт. екон. наук / Г.В. Кравчук. – Суми, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/51373/7/Kravchuk_%20Metodolohichni_zasady.pdf.

14. Мних М.В. Страхові компанії, їх роль та значення в системі ефективного забезпечення страхової діяльності / М.В. Мних // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2007. – № 13. – С. 20–23.

15. Стратегічне управління страховою компанією : [монографія] / [В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін.] ; наук. ред. В.М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2008. – 440 с.

16. Страхування : [підручник] / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2008. – 1019 с.

17. Ширінян Л.В. Комплексна оцінка конкурентного середовища ринку страхових послуг України / Л.В. Ширінян, А.М. Ширінян// Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 37–48.

18. Ширінян Л.В. Комплексна оцінка конкурентного середовища ринку страхових послуг України / Л.В. Ширінян // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 73–84.

19. Кравчук Г.В. Формування конгнітивно-еволюційного підходу до синергетики конкурентоспроможності країни та регіону / Г.В. Кравчук // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 4 (76). – С. 9–16.

20. Галанцева И.В. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательской структуры на основе антикризисной финансовой политики : автореф. дисс. … канд. экон. наук / И.В. Галанцева. – Санкт-Петербург, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://engec.unecon.ru/sites/default/files/old/124421120628018600.pdf.

21. Вайсман В.А. Основные принципы конкурентоспособности субъекта хозяйствования / В.А. Вайсман // Экономика и государство. – 2004. – № 7. – С. 26–30.

22. Пономарьова О.Б. Конкурентоспроможність страхових компаній у регіоні / О.Б. Пономарьова // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2013. – № 2 (30). – С. 92–103.

23. Страхування : [підручник] / керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.

УДК 368

Аналіз ринку майнового страхування в Україні

Романовська Ю.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Яковенко К.А.
студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено особливості розвитку майнового страхування. Проаналізована динаміка премій і виплат щодо страхування майна виявила тенденцію зменшення кількості укладених договорів в цій підгалузі. Систематизовано чинники, що гальмують розвиток майнового страхування. Висвітлено вплив внутрішніх і зовнішніх ризиків на розвиток страхування майна. Виявлено фактори впливу на структурні зміни в досліджуваній підгалузі ринка страхування, а також запропоновано перспективи розвитку майнового страхування в Україні.

Ключові слова: страхування, майнове страхування, страховий ринок, страхові компанії, ризики.

Романовская Ю.А., Яковенко К.А. АНАЛИЗ РЫНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы особенности развития имущественного страхования. Проанализированная динамика премий и выплат по страхованию имущества выявила тенденцию уменьшения количества заключенных договоров в этой подотрасли. Систематизированы факторы, тормозящие развитие имущественного страхования. Освещено влияние внутренних и внешних рисков на развитие страхования имущества. Выявлены факторы влияния на структурные изменения в исследуемой подотрасли рынка страхования, а также предложены перспективы развития имущественного страхования в Украине.

Ключевые слова: страхование, имущественное страхование, страховой рынок, страховые компании, риски.

Romanovska Yu.A., Yakovenko K.A. ANALYSIS OF THE MONEY INSURANCE IN UKRAINE

The features of development of property insurance are investigated in the article. The analyzed dynamics of premiums and payments for property insurance revealed a tendency to reduce the number of contracts concluded in this sub-sector. The factors hindering the development of property insurance are systematized. The influence of internal and external risks on the development of property insurance is highlighted. The factors influencing structural changes in the investigated sub-sector of the insurance market and the prospects of development of property insurance in Ukraine are revealed.

Keywords: insurance, property insurance, insurance market, insurance companies, risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з підгалузей страхування є майнове страхування. Страхування майна громадян є засобом захисту, за допомогою якого мінімізується негативний вплив різноманітних явищ у суспільному житті і здійснюється превентивність чи повне усунення небажаних матеріальних ризиків. Економічне значення цього страхування зумовлене відшкодуванням збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок знищення або пошкодження майна в разі настання страхових випадків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку фундаментальних питань теорії та практики страхування майна зробили такі вчені, як, зокрема, В.Д. Базилевич, О.Д. Вовчак, О.С. Бойко, С.О. Рубан. Аналіз добровільного майнового страхування в Україні у своїх працях здійснювали такі вітчизняні науковці, як О.С. Паращак, Н.М. Лисенко. Перспективам розвитку страхування майна громадян в Україні присвятили свої праці такі вчені, як Т.Д. Кривошлик, С.О. Рубан, О.В. Марценюк-Розарьонова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто відзначити, що у фінансово-економічній літературі визначенням загальнотеоретичних проблем майнового страхування і науковим розробкам, орієнтованим на практичне застосування, приділена незначна увага.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення та дослідження сучасних особливостей та розвитку

© Романовська Ю.А., Яковенко К.А.

ринку майнового страхування в державі, що виступає найбільш ефективним, раціональним та доступним засобом захисту саме майнових інтересів громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок в Україні, перебуваючи під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, зазнає кількісних і якісних змін в процесі свого розвитку. Причому зростання частки страхових послуг на вітчизняному фінансовому ринку свідчить про зростання доходів фізичних і юридичних осіб та про розвиток страхового ринку. Розглядаючи страховий ринок України загалом, можна говорити про те, що найбільшу частку в його структурі займає саме майнове страхування.

Страхування майна – галузь страхування, що включає різні види страхування юридичних і фізичних осіб, де об'єктом страхування виступає майновий інтерес, пов'язаний з володінням, користуванням і розпорядженням майном [1, с. 25].

Майновими видами страхування також вважається страхування цивільної відповідальності, яке здійснюється у формі добровільного страхування. За договорами майнового страхування юридичні та фізичні особи можуть застрахувати майно як у повній його оцінці, тобто за дійсною, реальною вартістю, так і в певній частці. Під час страхування майна страхова сума не може перевищувати його дійсну вартість, під якою найчастіше розуміється відновлювальна (балансова) вартість на момент укладання договору.

Майнові договори страхування можуть бути укладені як на один рік, так і на невизначений термін, він вважається продовженим на наступний рік за умови внесення до закінчення поточного року певної частини (зазвичай 20–25%) страхових платежів, розрахованих на наступний рік [1, с. 35–38].

Страхувальниками у майновому страхуванні можуть бути юридичні й (або) фізичні особи. Залежно від того, хто виступає у ролі страхувальника, ця галузь страхування охоплює дві підгалузі (рис. 1).

Страхування майна в Україні здійснюється у двох формах (рис. 2). Насамперед це стосується об'єктів, які мають високу вартість та зачіпають не тільки майнові інтереси окремих суб'єктів господарювання, але й національні інтереси.

Сьогодні найбільш актуальним видом добровільного страхування майна є страхування заміської нерухомості, а саме котеджів, дачних будинків. У перспективі очікується

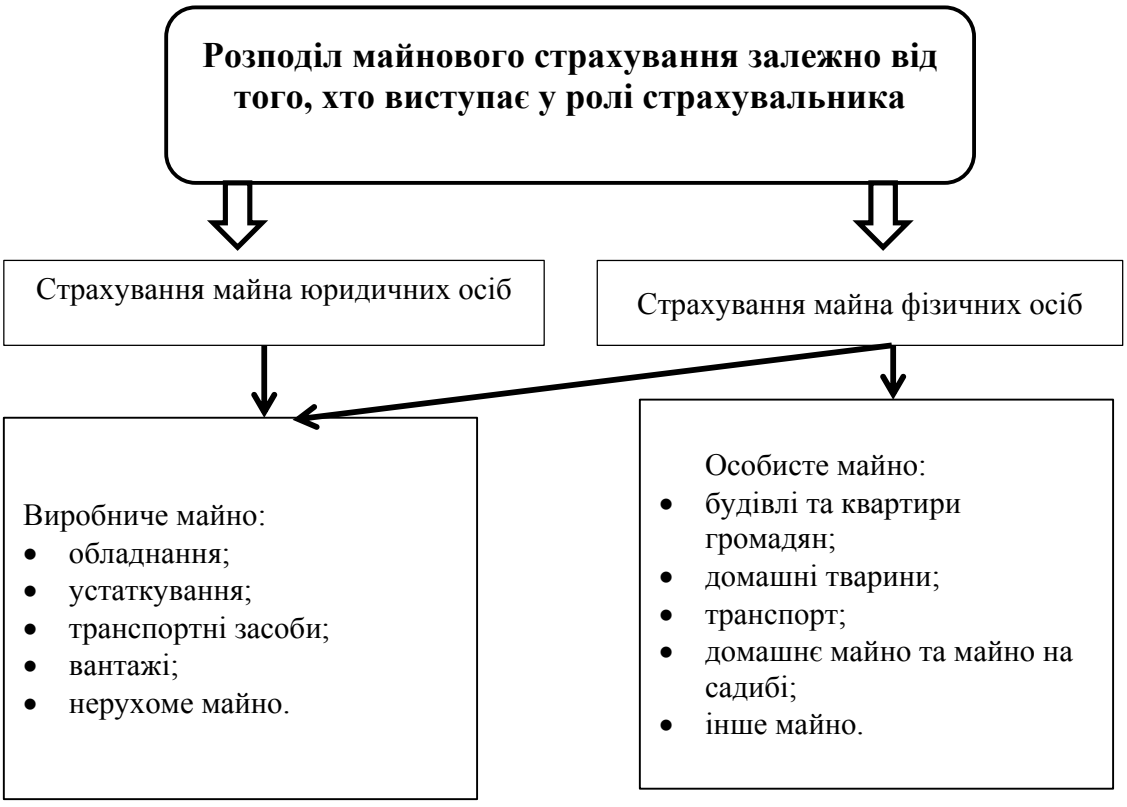


Рис. 1. Класифікація майнового страхування

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [1, с. 125]

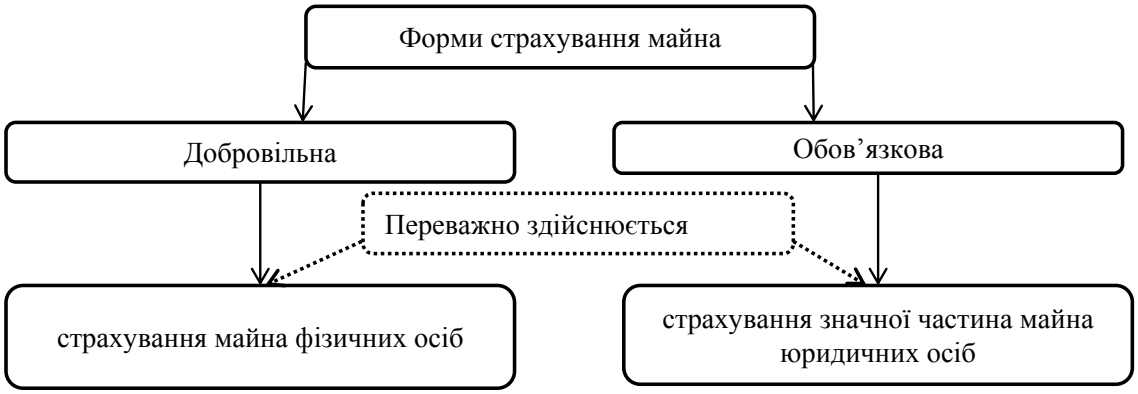


Рис. 2. Форми страхування майна в Україні

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [1, с. 178]



Рис. 3. Динаміка премій і виплат по страхуванню майна

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [2]

посилення інтересу споживачів страхових послуг і до страхування квартир, особливо їх устаткування, ремонту.

Перед розглядом окремої підгалузі страхування доцільно було б проаналізувати загальний стан страхування в Україні. Так, згідно з даними офіційного порталу Верховної Ради України за 2016 рік частки валових страхових премій та чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишились на рівні 2015 року та становили 1,5% та 1,1% відповідно. Порівняно з 2015 роком на 5 434,3 млн. грн. (18,3%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 4 109,0 млн. грн. (18,4%). Обсяг валових страхових виплат/відшкодувань порівняно з 2015 роком збільшився на 739,0 млн. грн. (9,1%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 958,2 млн. грн. (12,6%). Протягом аналізованого періоду зменшилась кількість укладених договорів страхування майна на 27 867,8 тис. одиниць (або на 89,5%) [4].

Одним зі стимулів для розвитку страхування загалом є ринок майнового страхування, а саме посилення зацікавленості власників, а також розпорядників майна в його збереженні, що пов'язане з масовою приватизацією в Україні і поступовим подоланням стереотипу про те, що держава відшкодує завданий збиток. Розглянемо динаміку премій і виплат по страхуванню майна в Україні за 2012–2016 роки на рис. 3. Так, порівняно з 2012 роком страхові платежі зменшились в

усіх роках: у 2013 році на 8 870,4 млн. грн., або 78%, у 2014 році порівняно з 2012 роком на 9 315,0, або на 82%. Приріст чистих страхових премій страхування майна за 2016 рік порівняно з 2015 роком збільшився на 20,3%, або на 445,2 млн. грн.

Цікавою є ситуація з рівнем чистих страхових виплат. Так, у 2014 році цей показник становив усього 172,5 млн. грн., а у 2015 році збільшився до 429,3 млн. грн., тобто майже у два рази, але до 2016 року знову зменшився до 149,9 млн. грн. Тобто у 2014 році з отриманих чистих страхових премій українські страховики виплачували лише п'яту частину у вигляді страхового відшкодування, у 2015 році – уже 43,66%.

Це свідчить про істотне підвищення ефективності діяльності страховиків та значне зростання конкуренції на страховому ринку у цей період. Проте ці показники все ще залишаються низькими порівняно з аналогічними показниками розвинених страхових ринків. Загалом низький рівень страхових виплат у 2016 році у 149,9 млн. грн. негативно впливає на імідж вітчизняних страхових компаній, ринок загалом, адже посилює недовіру з боку страхувальника, а над цією проблемою варто працювати усім суб'єктам ринку.

На думку багатьох вітчизняних дослідників, головною проблемою, що перешкоджає збільшенню валових страхових премій, є саме недовіра населення до страхових компаній [2; 3; 6, с. 830]. Головними причинами цього є такі (рис. 4).

Перспективи розвитку майнового страхування вимагають суттєвих змін у системі підготовки та забезпечення кадрами учасників страхового ринку, а саме збільшення чисельності працюючих на ринку страхування спеціалістів, залучення до роботи висококваліфікованих працівників (актуаріїв, сюрвеєрів, аварійних комісарів, аджастерів, брокерів).

Однією з найважливіших умов успішного розвитку майнового страхового ринку є формування комунікацій зі споживачами шляхом його страхової освіти через засоби масової інформації, а також вдосконалення страхових продуктів.

Страховий ринок майнового страхування України досі має невикористані резерви. В державі застраховано лише близько 10% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90–95 % [2].

Вибір страхових компаній, у яких юридична або фізична особа може застрахувати своє майно, досить великий. Страховики для нарощення страхових премій пропонують приблизно однакові умови страхування та страхові пакети, але щодо здійснення виплат їх політика щодо клієнтів суттєво різниться. Характерним для багатьох крупних страхових компаній є низький рівень задоволення страхових інтересів середніх та дрібних страхувальників, де обсяги страхових виплат суттєво занижуються. При цьому страховики часто не мають бажання пролонгації договору страхування з такими клієнтами [3].

Не менш важливою проблемою є низький рівень доходів населення. Попит на страхові послуги залишається дуже низьким.

Тенденція зміни основних показників діяльності страхового ринку за 2015–2016 роки свідчить про наявність якісних зрушень на цьому ринку, тому доцільним буде дослідити страхову діяльність у цих роках (табл. 1).

На основі даних табл. 1 видно, що з кожним роком валові та чисті страхові премії, валові та чисті страхові виплати зменшуються.

Однак порівняно з 2015 роком обсяг надходжень валових страхових премій збільшився

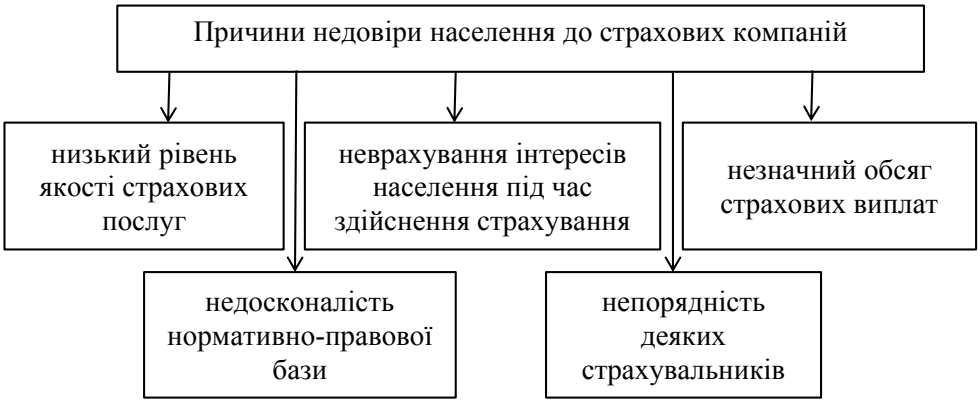


Рис. 4. Причини недовіри населення до страховиків

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [1, с. 260]

Таблиця 1

Страхова діяльність у 2012–2016 роках

Показники	Темп приросту за 2013/2012 рік		Темп приросту за 2014/2013 рік		Темп приросту за 2015/2014 рік		Темп приросту за 2015/2016 рік	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Валові страхові премії	3 670,30	40,4	-3 442,80	-27,0	-5 826,30	-62,6	656,2	18,8
Валові страхові виплати	-550,90	-24,2	-158,30	-9,2	-1 137,30	-72,4	-284	-65,5
Чисті страхові премії	101,30	10,9	5 700,10	552,4	-4 543,80	-67,5	445,2	20,3
Чисті страхові виплати	-462,60	-21,7	-134,40	-8,0	-1 110,30	-72,1	279,9	-65,2

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [2; 5; 6]

Таблиця 2

Рівень валових та чистих виплат майнового страхування

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Валові страхові премії	9 085,00	12 755,30	9 312,50	3 486,20	4 142,40
Валові страхові виплати	2 280,60	1 729,70	1 571,40	434,1	149,7
Рівень валових виплат, %	25,1	13,6	16,9	24,5	36,6
Чисті страхові премії	930,5	1 031,80	6 731,90	2 188,10	2 633,30
Чисті страхові виплати	2 136,60	1 674,00	1 539,60	429,3	149,4
Рівень чистих виплат, %	229,6	162,2	22,9	23,4	35,8

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [5; 6]

на 656,2 млн. грн. (18,8%), обсяг чистих страхових премій збільшився на 445,2 млн. грн. (20,3%). Основним фактором збільшення валових страхових премій порівняно з 2015 роком стало збільшення обсягу валових страхових премій, зокрема премій з добровільного майнового страхування (темпи приросту становили 56,2%).

Простежується стабільно низький рівень страхового відшкодування майнового страхування, який свідчить про неефективність діяльності страхових компаній на ринку з різних причин, а саме монополізації, неадекватного державного регулювання тощо. До можливих причин, які можуть впливати на рівень страхових виплат, можна зарахувати такі чинники, як ціновий, кількісний, юридичний, кон'юнктурний.

На низький рівень страхових виплат в Україні переважно впливають тільки юридичний та кон'юнктурний чинники. Юридичний чинник пов'язаний з численними відмовами страхових компаній у виплаті страхових відшкодувань через формальні причини. Для більш детального дослідження майнового страхування проаналізуємо рівні валових та чистих виплат (табл. 2).

Як видно з табл. 2, рівень валових виплат з 2012 по 2016 роки зростає, найменше зростання спостерігається у 2013 році (13%), найбільше – у 2016 році (36,6%). Збільшення рівня валових страхових виплат може розглядатися як позитивна ознака з огляду на те, що надходження страхових платежів збільшилося порівняно з попереднім роком. Рівень чистих страхових виплат також має тенденцію до зростання, хоча й значно зменшився порівняно з 2012 та 2013 роками, де становив 229,9% та 162,2% відповідно. Найменше його значення, але все ж таки позитивне зафіксоване у 2014 році (22,9%).

Рівень чистих страхових виплат перевищує рівень валових, оскільки під час розрахунку не враховуються частки страхових виплат, що сплачуються за договорами внутрішнього перестрахування ризиків, та частки страхових премій, що сплачуються за операціями внутрішнього страхування. Зростання рівня валових та чистих страхових виплат з майнового страхування може свідчити про здійснення страховими компаніями оптимізації оподаткування.

Отже, нині страхування майна ілюструє високі показники розвитку, спостерігаємо певні позитивні зміни саме у структурі майнового страхування. Водночас ефективність окремих видів страхування майна є занадто низькою, оскільки страхова діяльність в Україні є унікальною: застійна, монополістична система з

часом поступається динамічній, конкуруючій ринковій економіці. Тому створення дієвої системи майнового страхування є основою для підвищення рівня життя населення та соціальної стабілізації, створення міцної системи захисту фінансів держави, забезпечення стабільності та ефективності економічних відносин, що можливе лише шляхом проведення ефективної державної політики, спрямованої на регулювання страхового ринку в Україні загалом та майнового страхування зокрема.

Висновки з цього дослідження. Провівши аналіз розвитку майнового страхування в Україні за останні роки, можна зробити висновок, що добровільне страхування майна в Україні знаходиться на стадії зародження, адже у загальній сумі премій, отриманих від громадян, частка страхування нерухомого майна громадян свідчить про відносно низьку страхову культуру. Одним із чинників, що вплинули на майнове страхування, була економічна криза 2014–2015 років. З року в рік спостерігається скорочення кількості як страхових компаній що здійснюють страхування життя, так і страхових компаній, що здійснюють страхування видів, відмінних від страхування життя.

Нестабільність економічної ситуації в державі і відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі спричиняють низький рівень довіри до страховиків серед населення та негативно впливають на розвиток страхування в Україні.

Вирішити ці проблеми можна було б таким чином:

– сформувати єдину цілеспрямовану державну стратегію розвитку страхового ринку в Україні;

– привести вітчизняне страхове законодавство відповідно до норм, правил та вимог країн ЄС;

– здійснити ефективний контроль за діяльністю страховиків з боку держави;

– провести роз'яснювальну роботу щодо переваг майнового страхування та популяризації страхового ринку серед населення.

Таким чином, застосувавши ці пропозиції, можна було б забезпечити щорічний стабільний ріст ринку страхових послуг в Україні, що дасть змогу зробити його потужним інструментом соціального захисту населення, а також стати джерелом надходження інвестиційних ресурсів у майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вовчак О.Д. Страхова справа : [підручник] / О.Д. Вовчак. – К. : Знання, 2011. – 390 с.

2. Бойко О.С. Зміст майнового страхування в Україні / О.С. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua.

3. Вірбулевська О.В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку регіонів України / О.В. Вірбулевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1(40)/143.pdf.

4. Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53904.

5. Підсумки діяльності страхових компаній за І півріччя 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/files/file00580.pdf.

6. Романовська Ю.А. Аналіз страхового ринку України / Ю.А. Романовська // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7. – С. 830–837.

УДК 336.717

Перспективи запровадження та розвитку національної системи масових електронних платежів

Солонинка З.Б.
студентка
Тернопільського національного економічного університету
Метлушко О.В.
кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто особливості функціонування платіжної системи України та стратегію її подальшого розвитку. Проаналізовано сучасний стан платіжної системи, зокрема Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) та Системи електронних платежів. Визначено особливості функціонування НСМЕП як національної карткової платіжної системи і тенденції її розвитку на ринку банківських платіжних карток в Україні. Значну увагу приділено дослідженню переваг і недоліків, потенційних можливостей і загроз для функціонування НСМЕП. Окрім того, запропоновано шляхи вдосконалення НСМЕП із використанням міжнародного досвіду створення національних платіжних систем на картковій основі.

Ключові слова: Національний банк України, електронні гроші, система електронних платежів, платіжна система, платіжні картки, безготівкові розрахунки.

Солонинка З.Б., Метлушко О.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МАССОВЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В статье рассмотрены особенности функционирования платежной системы Украины и стратегия дальнейшего развития. Проанализировано современное состояние платежной системы, в частности Национальной системы массовых электронных платежей (НСМЭП) и Системы электронных платежей. Определены особенности функционирования НСМЭП как национальной карточной платежной системы и тенденции ее развития на рынке банковских платежных карт в Украине. Значительное внимание уделено исследованию преимуществ и недостатков, потенциальных возможностей и угроз для функционирования НСМЭП. Кроме того, предложены пути совершенствования НСМЭП с использованием международного опыта создания национальных платежных систем на карточной основе.

Ключевые слова: Национальный банк Украины, электронные деньги, система электронных платежей, платежная система, платежные карточки, безналичные расчеты.

Solonynka Z.B., Metlushko O.V. THE PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION AND DEVELOPMENT OF THE NATIONAL SYSTEM OF MASS ELECTRONIC PAYMENTS

The article deals with the peculiarities of functioning of the payment system of Ukraine and the strategy of its further development. Analyzes the current state of the payment system, in particular the National System of Mass Electronic Payments (NSMEP) and the Electronic Payment System. The features of NSMEP functioning as a national card payment system and trends of its development in the market of payment cards in Ukraine are determined. Considerable attention is paid to the study of the advantages and disadvantages, potential opportunities and threats for the functioning of NSMEP. In addition, ways to improve NSMEP with the use of international experience in creating national payment systems on a card basis were proposed.

Keywords: National Bank of Ukraine, electronic money, electronic payment system, payment system, payment cards, cashless settlements.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Загальновідомо, що платіжна система є визначальним складником національної економіки, центральною ланкою фінансово-кредитної системи. Як показує досвід розвинутих країн, раціональна організація платіжної системи сприяє вдосконаленню грошово-кредитних відносин, ефективному функціонуванню фінансової сфери загалом, забезпеченню ефективного функціонування національного господарства, а також здійсненню міждержавних валютних розрахунків. Цим і пояснюється зростання інтересу до проблеми розвитку платіжної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний етап розвитку економічних відносин характеризується підвищенням відповідальності центральних банків за безперервне функціонування платіжних систем країни. Це пов'язано з усвідомленням ключової ролі, яку відіграють платіжні системи у забезпеченні ефективного здійснення центральними бан-

© Солонинка З.Б., Метлушко О.В.

ками грошово-кредитної політики та підтримки фінансової стабільності. Ознайомлення з тематикою публікацій в економічних виданнях підтверджує даний висновок. Серед сучасних макроекономістів зазначеною проблематикою займаються такі вчені, як О. Губернаторов [2], Р. Капралов [7], К. Кірєєва [8], І. Кравченко [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на важливість платіжної системи як атрибуту національного господарства кожної країни, наукові дослідження даного макроекономічного явища не набули достатньої якості та кількості. Беручи до уваги успішність функціонування національних платіжних систем, постає більш складне завдання – поліпшення та постійна модифікація використовуваних систем. Отже, питання створення та розвитку цілісної системи електронних платежів потребує подальшого змістовного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Мета публікації – дослідити основні причини запровадження та перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів, оцінити переваги і недоліки НСМЕП, а також здійснити пошук шляхів удосконалення функціонування НСМЕП в Україні з використанням міжнародного досвіду.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі теоретичні та практичні завдання:

– дослідити сутність Національної системи масових електронних платежів та її структуру;

– провести аналіз стану та якості роботи Національної системи масових електронних платежів;

– обґрунтувати перспективи розвитку карткового бізнесу в Україні в умовах жорсткої конкуренції сучасного ринку.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти Національної системи масових електронних платежів.

Об'єктом дослідження є Національна система масових електронних платежів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Платіжна система будь-якої країни є основою діяльності як національної економіки загалом, так і банківської системи, оскільки вона є каналом зв'язку у загальній системі товарообігу країни. Виходячи із цього, платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними під час переказу коштів. Таким чином, переказ коштів є основною функцією платіжної системи [7]. Виходячи із цього, запропонуємо таке визначення: платіжна система – це сукупність відносин, що виникають між платіжною організацією та учасниками платіжної системи під час проведення переказу коштів, адже саме це й є головною функцією платіжної системи.

Загальні засади функціонування платіжних систем в Україні регулюються законами України «Про Національний банк України» [5], «Про банки і банківську діяльність» [4], «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [6], іншими законодавчими актами України та нормативно-правовими актами Національного банку України.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про Національний банк України», Національний банк регулює діяльність платіжних систем та систем розрахунків в Україні, створює та забезпечує безперервне, надійне та ефективне функціонування, розвиток створених ним платіжних систем [5].

Законодавство України передбачає діяльність в Україні внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

Внутрішньодержавна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу коштів виключно в межах України.

Міжнародна платіжна система – це платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу.

Діяльність платіжної системи має відповідати вимогам законодавства України [5].

Платіжна система України складається з таких компонентів:

– системи електронних платежів Національного банку України;

– систем автоматизації роботи банків (так звані програмні комплекси «Операційний день банку»);

– внутрішньобанківських платіжних систем;

– систем «клієнт – банк» для розрахунків між клієнтом банку та банком в електронній формі.

Система електронних платежів Національного банку України (СЕП) – це державна банківська платіжна система, що забезпечує проведення міжбанківського переказу через рахунки, відкриті в Національному банку України.

Вона забезпечує здійснення розрахунків у межах України між банками як за дорученнями клієнтів банків, так і за зобов'язаннями банків та інших учасників системи. У СЕП виконуються міжбанківські перекази у файловому режимі та в режимі реального часу. Здійснення учасником початкових платежів у файловому режимі є обов'язковим, а в режимі реального часу – за його вибором. Окрім того, учасник системи, який працює в СЕП у файловому режимі, має забезпечити приймання платежів, відправлених на його адресу іншими учасниками СЕП у режимі реального часу [11].

Згідно з даними Національного банку України, в державі діє Національна платіжна система «Український платіжний простір» (далі – НПС «ПРОСТІР»). Нині у цій системі функціонує 51 банк-учасник, у тому числі Національний банк України [11].

У системі «ПРОСТІР» нараховується 25 небанківських установ. У табл. 1 показано банки, що підключені до Маршрутизатора «ПРОСТІР». Їхня кількість налічує 22 банки-учасники (табл. 1).

Також у країні діє Національна система масових електронних платежів (НСМЕП). Вона є внутрішньобанківською системою масових виплат мульти-емітента, в якій здійснюються платежі за товари та послуги, видача готівки та інші транзакції за допомогою розрахункових смарт-карт на основі технології, розробленої Національним банком України [11].

Сучасними платіжними системами здебільшого керує банківський сектор. Платіжні системи виконують функцію передачі потоку інформації, який містить деталі платежу і безпосереднього переказу грошових коштів. Розроблення та впровадження Національним банком України СЕП та НСМЕП дало змогу у

Таблиця 1

Банки – учасники Національної платіжної системи, що підключені до Маршрутизатора «ПРОСТІР» [11]

Банки, що підключені до Маршрутизатора «ПРОСТІР»	Обслуговують картки «ПРОСТІР»				Можливість емісії карток	
	З магнітною смугою		З числом та магнітною смугою		З магнітною смугою	З числом та магнітною смугою
	ATM	POS	ATM	POS		
ПАТ «Державний ощадний банк України»						
АТ «Державний експортно-імпортний банк України»						
ПАТ АБ «Укргазбанк»						
АПТ «Сбербанк»						
ПАТ КБ «ПриватБанк»						
ПАТ АБ «Південний»						
ПАТ «Скай Банк»						
АТ «Райффайзен Банк Аваль»						
Полікомбанк						
ПАТ «Банк Восток»						
ПАТ КБ «Глобус»						
ПАТ КБ «Правекс Банк»						
ПАТ «Банк Січ»						
ПАТ «Альпарі банк»						
ПАТ «Альфа-Банк»						
ПАТ КБ «Центр»						
АТ «ОТП Банк»						
ПАТ «Таскомбанк»						
ПАТ «РВС Банк»						
ПАТ «Юнекс Банк»						
ПАТ «Банк Альянс»						
ПАТ «Вернум Банк»						

стислі строки відмовитися від внутрішньобанківських та міжбанківських розрахунків.

На рис. 1 відображена ситуація на ринку платіжних карток. Як видно, у ІІІ кварталі 2017 р. частка безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток України становить 38,6%. Окремо виділяють ТОП-3 банки, які емітують найбільшу кількість платіжних карток: ПАТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Райффайзен банк Аваль». Також не складно помітити позитивні тенденції щодо збільшення кількості банківських пристроїв, зростання мережі платіжних терміналів, кількості безготівкових операцій та збільшення кількості активних платіжних карток. Усі ці дані свідчать лише про одне: запровадження національної системи ПРОСТІР дало позитивні зрушення у системі електронних платежів. На даний момент вона стала перспективною системою, яка з кожним роком збільшує кількість своїх учасників. Функціонування цієї системи дає позитивний вплив на платіжну систему України.

Ідея створення в Україні НСМЕП виникла в середині 1990-х років, коли Національний банк України (НБУ) затвердив концепцію системи електронних розрахунків за товари та послуги в Україні. Цей документ передбачав реалізацію концепції в два етапи. Перший – створення системи електронних

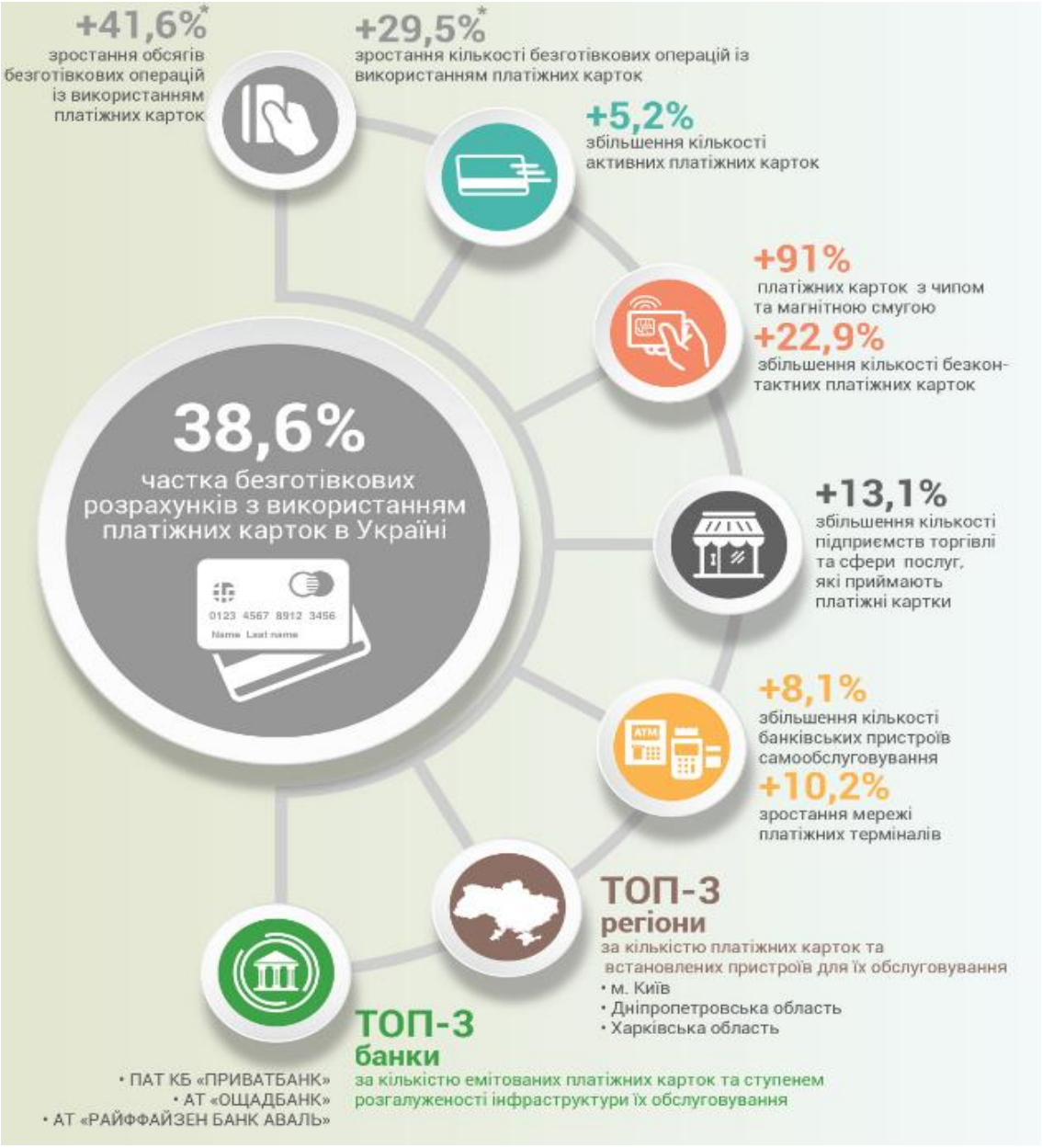


Рис. 1. Ринок платіжних карток у ІІІ кварталі 2017 р. [11]

*Порівняно з 9 міс. 2016 р.

платежів (СЕП) між юридичними особами. Другий – упровадження системи електронних розрахунків за участю фізичних осіб. Перший етап був досить швидко й успішно реалізований, і Україна має, за оцінками більшості банкірів, одну з найефективніших СЕП в Європі. Другий етап почався з 1997 р., коли НБУ визначив створення в Україні платіжної системи за безготівковими розрахунками населення у торгівлі та сфері послуг одним із пріоритетних завдань. Серед основних напрямів докладання зусиль до побудови в Україні такої платіжної системи – створення Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) [10].

Метою створення НСМЕП є розроблення та впровадження в Україні порівняно дешевої, надійно захищеної автоматизованої системи безготівкових розрахунків, яка розрахована на роботу переважно в режимі offline (непрямого доступу) та є прибутковою як для банків, так і для держави у цілому, а за належної законодавчої і податкової підтримки держави – і для торгівця [3].

Обов'язковими складниками функціонування НСМЕП є організаційна структура, апаратно-програмний комплекс і нормативна база. Варто зазначити, що організаційна структура НСМЕП розглядається як сукупність суб'єктів, їх функції, права та обов'язки, а також сукупність відносин, що виникають між ними, визначається платіжною організацією суб'єктів. Фактично організаційну структуру НСМЕП формують:

– платіжна організація НСМЕП, функції якої виконує НБУ;

– члени НСМЕП – юридичні особи, які уклали договір із платіжною організацією про вступ до НСМЕП, що можуть виконувати функції емітента та/або еквайра ;

– учасники НСМЕП – юридичні або фізичні особи – суб'єкти відносин, що виникають під час проведення переказу коштів, інноваційного за допомогою платіжних додатків спеціальних платіжних засобів НСМЕП (розрахунковий банк НСМЕП);

– операційне управління НБУ;

– головний процесинговий центр НСМЕП – центральна палата НБУ;

– процесинговий центр банківського рівня, технічні еквайри, підприємства торгівлі та сфери послуг, держателі платіжних карток) [7].

Процесинг – це діяльність, що включає в себе формування, оброблення, передавання та зберігання даних щодо відповідних членів та учасників НСМЕП і виконання вимог регламенту НСМЕП щодо їх інформаційного та технологічного обслуговування.

Розрахунки в системі НСМЕП здійснюються з використанням двох зручних платіжних інструментів – платіжної картки і мобільного платіжного інструменту. Так, платіжна картка НСМЕП є спеціальним платіжним засобом у формі емітованої платіжної картки із вбудованим чип-модулем – смарт-карткою, котра містить мікроконтролер, постійну пам'ять і пам'ять із можливістю перезапису, що дає змогу записувати на картку значний обсяг інформації. Особливістю мобільного платіжного інструменту НСМЕП є те, що смарт-картка є носієм персоніфікованого платіжного мобільного додатка НСМЕП і відповідного додатка оператора мобільного зв'язку [11].

Смарт-картка – це картка в пластиковому вигляді з умонтованим мікроконтролером як носієм та обробником інформації, потрібної для ініціювання переказу коштів та/або виконання службових операцій.

Також у платіжних картках НСМЕП використовуються два платіжні додатки: електронний гаманець і чек. Застосування електронного гаманця економічно доцільне під час розрахунків малими сумами (від кількох копійок), а електронний чек орієнтований на застосування середніх і значних за сумою платежів (від кількох тисяч гривень). При цьому концепція побудови НСМЕП ураховує запровадження багатьох соціальних проектів («Соціальна картка», «Студентський електронний квиток», «Пенсійна картка», «Бонусна картка» тощо), що створені за співробітництва НБУ і відомств України для надання соціальної допомоги цільового призначення населенню країни [10].

Оцінка функціонування НСМЕП як карткової платіжної системи напряму залежить від дослідження стану ринку банківських платіжних карток в Україні. Загалом ситуація у цьому сегменті ринку банківських послуг характеризується поступовим зростанням, зокрема збільшенням обсягу емітованих платіжних карток та їхніх держателів, кількості та суми безготівкових операцій із використанням карток, розширенням мережі банкоматів і термінального обладнання, використання різних типів карток тощо.

Згідно з Правилами Національної системи масових платежів:

– НСМЕП є внутрішньодержавною банківською багатоемітентною платіжною системою масових платежів. Діяльність НСМЕП спрямована на виконання її основних функцій, а саме:

• виконання переказу коштів за операціями, що ініційовані із застосуванням платіжних карток;

• забезпечення високої безпечності, надійності, швидкості та економічної ефективності виконання операцій із застосуванням платіжних карток;

– спеціальним платіжним засобом НСМЕП є платіжна картка НСМЕП;

– під час проведення переказу коштів у НСМЕП використовується взаємозалік на основі клірингу;

– НСМЕП використовує інформаційні технології, що забезпечують формування, оброблення, передавання та зберігання документів за операціями із застосуванням платіжних карток і формування відповідних документів на переказ коштів в електронній формі;

– НСМЕП використовує систему захисту інформації, що забезпечує неперервний захист інформації щодо здійснення операцій із застосуванням платіжних карток на всіх етапах її формування, оброблення, передавання та зберігання [12].

Загальні засади діяльності, організаційна структура Платіжної організації та порядок забезпечення виконання нею своїх функціональних обов'язків визначаються внутрішніми документами Платіжної організації.

Емітенти та еквайри визначаються як члени НСМЕП. Учасниками НСМЕП є:

– розрахунковий банк НСМЕП;

– ГПЦ (головний процесинговий центр);

– РПЦ (регіональний процесинговий центр);

– БПЦ (процесинговий центр банківського рівня);

– технічні еквайри (еквайрінгові компанії);

– підприємства торгівлі та сфери послуг;

– держателі платіжних карток.

Нормативна база НСМЕП – це документи, які визначають нормативні та технологічні вимоги, а також методичні положення щодо діяльності НСМЕП і функціонування апаратно-програмного комплексу (АПК), до яких належать:

– нормативні та методичні документи щодо діяльності Платіжної організації, а також членів та учасників НСМЕП (інструкції, положення, правила, порядки, регламенти тощо);

– технологічні документи щодо функціонування АПК;

– правила;

– перелік документів Платіжної організації, за допомогою яких забезпечується діяльність НСМЕП, наведено в реєстрі нормативних, методичних та технологічних документів НСМЕП, який ведеться Платіжною організацією.

Взаємовідносини між Платіжною організацією, членами та учасниками НСМЕП будуються на договірних засадах. Умови договорів між ними мають відповідати законодавству України, у тому числі нормативно-правовим актам Національного банку, нормативним документам НСМЕП. Якщо до законодавства України, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку, нормативних документів НСМЕП чи Правил вносяться зміни, які впливають на укладені між Платіжною організацією, членами та/або учасниками НСМЕП відповідні договори, то між ними мають бути укладені додаткові угоди до чинних договорів, що враховуватимуться зазначені зміни.

Серед переваг запровадження та перспектив розвитку НСМЕП, на нашу думку, варто виокремити такі:

– розпочато реалізацію пілотного проекту впровадження мобільного платіжного інструмента (МПІ) на базі технології НСМЕП, який дає змогу контролювати банківський рахунок та управляти ним, а також здійснювати платежі за допомогою мобільного телефону. Ця послуга відома на вітчизняному ринку під торговельною маркою «BANK-O-PHONE – мобільні платежі»;

– Фонд ґарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) спільно з Національним банком України здійснює роботи щодо використання технології та програмно-технічних засобів НСМЕП для виплати відшкодування вкладів і процентів фізичних осіб ліквідованих банків;

– поряд із діючими системами в Україні працює повноцінна і конкурентоспроможна НСМЕП, яка дає змогу фізичним та юридичним особам проводити безготівкові розрахунки за допомогою смарт-карток. Вона також дає змогу зберігати й накопичувати заощадження у банках на карткових рахунках [12].

Для розширення безготівкових розрахунків і забезпечення розвитку НСМЕП необхідно здійснити такі заходи:

1. Розробити умови державної підтримки всіх підприємств та установ, що їх фінансують за рахунок державного бюджету, для переведення ними виплат заробітної плати через банківські рахунки з використанням національних платіжних карток.

2. Забезпечити здійснення виплат стипендій студентам, обслуговування коштів пенсійного забезпечення, адресної допомоги малозабезпеченим верствам населення та інших виплат, передбачених за рахунок державного або міс-

цевих бюджетів, через уповноважені банки з використанням платіжних карток НСМЕП.

3. Сприяти динамічному розвитку проведення безготівкових розрахунків за платіжними картками Національної системи масових електронних платежів.

4. Розробити й упровадити систему стимулювання учасників національної платіжної системи для збільшення частки безготівкових розрахунків та зменшення кількості операцій щодо зняття готівки.

5. Провести державну сертифікацію й упровадження нових типів платіжного термінального обладнання та вуличних таксофонів, які обслуговують картки НСМЕП.

6. Розробити нормативно-правову базу щодо стандартизації процедур обміну даними між платіжними терміналами внутрідержавних та міжнародних платіжних систем і реєстраторами розрахункових операцій. Сприяти створенню з VISA й MasterCard інфраструктури еквайрингу на базі суміщеного пристрою з функціями реєстратора розрахункових операцій та платіжного терміналу.

7. Здійснити за допомогою засобів масової інформації комплекс маркетингових заходів, пов'язаних з ознайомленням широких верств населення з новими формами безготівкових платежів за технологією НСМЕП.

Варто зауважити, що протягом останніх років Національний банк України проводить цілеспрямовану політику розвитку в нашій країні масових безготівкових платежів із використанням карткових та інших платіжних технологій, збільшення частини безготівкових платежів і, як наслідок, зменшення витрат суспільства на підтримку готівкового грошового обігу. Постійне зростання частки безготівкових платежів у загальних обсягах операцій із платіжними картками в Україні демонструє ефективність заходів, котрі застосовують Національний банк та учасники платіжного ринку, але не робить НСМЕП надто привабливою для українського користувача. Пересічний громадянин не надто охоче переходить від звичних послуг і способів оплати на щось нове.

Загалом корисно було б регулярно залучати до обговорення основної проблематики розвитку та популяризації НСМЕП таких гравців фінансового ринку як банківські асоціації, процесингові центри, платіжні агрегатори, постачальники програмних і термінальних рішень та ін. Це дасть змогу знайти найкращі ідеї та запропонувати інноваційні рішення, адже НСМЕП має значні перспективи розвитку.

Висновки з цього дослідження. У підсумку варто зазначити, що в сучасних умовах практично для кожної країни особливої актуальності набуває створення карткової платіжної системи, що є незалежною від міжнародних аналогів. Україна не є винятком. На базі НБУ створена і функціонує карткова платіжна система НСМЕП, яка стала елементом запровадження електронного грошового обігу в країні [11].

Щоб мати шанс отримати набагато більші показники загального обсягу безготівкових розрахунків картками НСМЕП, варто запроваджувати певні заходи щодо популяризації та розвитку використання даних карток в Україні, наприклад:

– розширити мережу обслуговування карток;

– проаналізувати можливість упровадження для карток НСМЕП всього спектру платіжних сервісів, які надають міжнародні платіжні системи;

– створити сайт у мережі Інтернет для банків-членів і держателів карток НСМЕП для розміщення актуальної інформації щодо платіжної системи, останніх новин і мережі обслуговування карток НСМЕП;

– організувати Громадську раду за участі уповноважених працівників усіх банків – членів НСМЕП, яка проводитиме обговорення поточних проблем платіжної системи та шляхів їх вирішення;

– розглянути можливість перегляду міжбанківських комісійних за операціями з картками НСМЕП на базі відкритих міжнародних стандартів;

– активізувати залучення до розроблення нових напрямів та інноваційних рішень інших гравців фінансового ринку;

– надати можливість членства в НСМЕП як емітента та/або еквайєра не тільки банківським установам, а й іншим суб'єктам господарювання. Проведення розрахунків за такими операціями можуть здійснювати комерційні банки або Національний банк України [3].

Окремо варто зазначити те, що потрібно активніше користуватися картками НСМЕП. Варто було б упровадити мобільний додаток для автоматизації та більш зручного способу оплати житлово-комунальних послуг шляхом сканування QR-кодів на квитанціях.

Отже, одним із найбільш ефективних і дієвих шляхів є безпосереднє вдосконалення і модернізація НСМЕП, яка буде здатна забезпечити внутрішньодержавні безготівкові роздрібні розрахунки у країні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грицюк П.Ю, Грицюк Ю.І. Особливості захисту електронних платіжних систем у мережі Інтернет / П.Ю. Грицюк, Ю.І. Грицюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 314–331.

2. Губернаторов О.А., Войтович О.П. Захист електронних платежів на основі протоколу IPSEC / О.П. Войтович, О.А. Губернаторов // Методи та засоби кодування, захисту й ущільнення інформації : міжнар. наук.-практ. конф. (20–22 квітня 2011 р.) : тези доп. – Вінниця, 2011. – С. 145–146.

3. Дорошенко І. Платити по-українськи / І. Дорошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/columns/2015/01/22/523217/view_print/.

4. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

5. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-142.

6. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» від 05.04.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.

7. Капралов Р.О. Вплив макросередовища на функціонування ринку банківських платіжних карток в Україні / Р.О. Капралов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 317–324.

8. Кірєєва К. Необхідність створення Єдиного національного платіжного простору в Україні / К. Кірєєва // Вісник НБУ. – 2010. – № 9. – С. 21–25.

9. Колдовський М.В., Ващенко О.М. Ризики використання банківських платіжних карток / М.В. Колдовський, О.М. Ващенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.

10. Кравченко І.С., Дрозд І.В. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів на ринку банківських платіжних карток в Україні / І.С. Кравченко, І.В. Дрозд // Вісник Університету. банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2. – С. 141–148.

11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

12. Правила Національної системи масових електронних платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0025-05.

УДК 331.25(477)

Етапи пенсійної реформи в Україні

Ставерська Т.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Шевчук І.Л.
доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі

У статті розглянуто передумови та основні чинники, що вплинули на реформування пенсійних систем у світі, проаналізовано поетапні зміни, що відбулися у сфері пенсійного забезпечення в Україні, та визначено подальші вектори пенсійного реформування в країні.

Ключові слова: пенсія, пенсійний вік, пенсійне забезпечення, пенсійна реформа, пенсійна система, накопичувальна система.

Ставерская Т.А., Шевчук И. Л. ЭТАПЫ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ В УКРАИНЕ
В статье рассмотрены предпосылки и основные факторы, повлиявшие на реформирование пенсионных систем в мире. Проанализированы поэтапные изменения, произошедшие в сфере пенсионного обеспечения в Украине, и определены дальнейшие векторы пенсионного реформирования в стране.

Ключевые слова: пенсия, пенсионный возраст, пенсионное обеспечение, пенсионная реформа, пенсионная система, накопительная система.

Staverskaya T.A., Shevchuk I.L. STAGES OF PENSION REFORM IN UKRAINE
The article examines the preconditions and the main factors influencing the reform of pension systems in the world. Step-by-step changes that have occurred in the sphere of pension provision in Ukraine are analyzed, the further vectors of pension reform in the country are defined.

Keywords: pension, retirement age, pension provision, pension reform, pension system, accumulative pension system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В індустріальному та постіндустріальному суспільстві необхідним атрибутом розвиненої держави є пенсійна система, тому її функціонуванню приділяється пильна увага. Протягом останніх десятиріч на тлі зростання тривалості життя та посилення фінансового навантаження пенсійних систем на економіку країни у світі відбувається їх реформування шляхом пошуку й упровадження більш ефективних страхових методів і механізмів та активного залучення самих застрахованих до фінансування пенсійних витрат. Сьогодні до глобальних викликів сучасним пенсійним системам належать порушення їхньої економічності внаслідок демографічних зрушень, що відбулися у другій половині XX ст., зумовлених, передусім, змінами в соціальній структурі населення, демографічною кризою, пов'язаною з низькою народжуваністю та зростанням тривалості життя в пенсійному віці, характерними для переважної більшості економічного розвинених країн. Ці процеси спричинили докорінну зміну встановленого під час упровадження сучасного пенсійного забезпечення співвідношення чисельності пенсіонерів та працюючих (≈ 4-5 до 1), що призвело до появи диспропорції між платниками внесків до Пенсійного фонду та пенсіонерами, а отже, й до зростання навантаження на солідарну систему, що закономірно спричинило підвищення пенсійного віку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування пенсійної системи були предметом дослідження таких вітчизняних учених, як Л. Баранник, Л. Городецька, Т. Завора, О. Коваль, Е. Лібанова, Т. Максимова, О. Романовська, М. Тарасенко, І. Фролова, В. Федина, Н. Шуст та ін. Незважаючи на теоретичну та практичну цінність напрацювань науковців, проблеми реформування пенсійної системи дотепер залишаються недостатньо дослідженими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемні питання пенсійного реформування не втрачають своєї актуальності і потребують подальшого дослідження, оскільки залишаються одними з най-

© Ставерська Т.О., Шевчук І.Л.

більш пріоритетних, потребують постійної уваги та ретельного дослідження для розроблення виважених пропозицій щодо подальшого ефективного впровадження пенсійних реформ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз етапів реформування вітчизняної пенсійної системи та визначення перспектив подальшого розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світі активне реформування пенсійних систем розпочалося після світової фінансової кризи 2008–2010 рр., зокрема в Німеччині, США, Італії, Франції, Угорщині, Польщі, Чехії, Швеції та Японії. Здебільшого реформи зводилися до комбінацій таких заходів, як:

– плавне підвищення пенсійного віку;

– зниження розміру окремих видів пенсій;

– збільшення розміру страхових внесків та періоду страхування;

– відокремлення інститутів страхування та соціальної допомоги;

– обмеження практики дострокового виходу на пенсію;

– стимулювання створення приватних пенсійних фондів [1, с. 3].

У табл. 1 представлено результати аналізу публічних даних щодо пенсійного віку і тривалості життя у 35 різних країнах світу та майбутні зміни, що очікують системи пенсійного забезпечення цих країн [2–6].

Як показав проведений аналіз, кожна держава встановлює власні правила виходу на заслужений відпочинок. У розвинених країнах пенсійний вік сьогодні знаходиться на рівні 65–67 років, при цьому тривалість життя громадян перевищує 80 років. За останніми даними Державної служби статистики України, у нас середня тривалість життя становить 71 рік.

За розрахунками, які було озвучено на Всесвітньому економічному форумі, до 2050 р. пенсійний вік у найбагатших країнах світу повинен збільшитися до 70 років, оскільки число громадян у віці старше від 65 років збільшиться утричі і становитиме близько 2,1 млрд. осіб [7].

В Україні протягом останніх років також поступово запроваджується повномасштабна пенсійна реформа. Її необхідність пов'язана як із старінням населення, характерним для усього світу, так й дефіцитністю Пенсійного фонду України. Крім того, Україна, де чоловіки виходили на пенсію у 60 років, а жінки – у 55 років, на вимогу МВФ мала поступово наблизитися до загальноприйнятих європейських стандартів.

Негативним фактором, що також вплинув на необхідність реформування пенсійної системи в Україні, стала демографічна криза, яка призвела до значного скорочення населення, зміни частки економічно активних громадян, що суттєво змінило співвідношення кількості пенсіонерів і зайнятого населення та негативно вплинуло на параметри солідарної пенсійної системи. Якщо на початку 90-х років на одного пенсіонера припадало майже двоє платників пенсійних внесків, то сьогодні – фактично один. Такі зміни не могли не позначатися на фінансовому становищі Пенсійного фонду і призвели до його системної кризи. За прогнозами аналітиків, із часом на одну особу, яка сплачує внески, буде припадати 1,4 пенсіонера, що остаточно зруйнує пенсійну систему, не залишаючи жодних шансів на забезпечену старість тим, хто сьогодні працює.

За даними Державної служби статистики України та Міністерства соціальної політики, кількість пенсіонерів в Україні останніми роками або перевищувала кількість легально працюючих, або ці показники практично зрівнялися між собою (табл. 2) [8; 9].

Невідповідність пенсійної системи потребам часу, низький рівень пенсійних виплат для більшості громадян, її обтяжливість для суспільства та бізнесу потребували термінових змін, що й призвело до початку реформування системи пенсійного забезпечення.

В Україні умовно можна виділити три основні етапи пенсійної реформи.

Перший етап – 2004 р. – набрання чинності Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [10] та переорієнтація пенсійної системи з переважно розподільчого на страховий принцип. Хоча слід зазначити, що вперше офіційно про пенсійну реформу в Україні питання було поставлене в Указі Президента під назвою «Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні» від 13 квітня 1998 р. [11], де було визнано, що силами лише державної солідарної системи вирішити проблему достойного пенсійного забезпечення громадян неможливо, та поставлене завдання переходу до нової моделі пенсійної системи – трирівневої. Але справжнє реформування пенсійної системи в Україні розпочалося саме 2004 р., яке й донині здійснюється у трьох напрямах:

Таблиця 1

Пенсійний вік у різних країнах світу

Країна	Пенсійний вік		Очікувані зміни у пенсійному віці	Середня тривалість життя
	чоловіки	жінки		
1	2	3	4	5
Європа				
1. Норвегія	67	67	---	80,2
2. Італія	66,58	65,58	у 2018 р. – 66 років і 7 міс., у 2019 р. – до 67 років.	83,1
3. Нідерланди	65,75	65,75	68 років з 1 січня 2018 р.	81,6
4. Франція	65,33	65,33	до 67 років після 2022 р.	82,2
5. Іспанія	65,42	65,42	поступове збільшення до 67 років. У 2018 р. – до 65,5 років. А через 5-10 років після реформи – збільшення віку до 70 років.	82,6
6. Німеччина	65,42	65,42	до 67 років к 2030 р.	80,9
7. Данія	65	65	з 65 до 67 років к 2025 р.	80,2
8. Швеція	65	65	---	82,2
9. Швейцарія	65	64	---	83,0
10. Великобританія	65	63,5	у 2018-20 рр. – 66 років, к 2026-28 рр. – до 67 років, у 2037-39 рр. – до 68 років (на 7 років раніше ніж було заплановано)	80,7
11. Бельгія	65	62	у 2018 р. – до 66 років, к 2023 р. – до 67 років та у 2023 р. – до 68 років. А к 2045 р. – до 70 років.	80,8
12. Австрія	65	60	пенсійний вік для жінок зрівняється з пенсійним віком для чоловіків у 2033 р.	81,4
13. Польща	65	60	з 1 жовтня 2017 р. зниження пенсійного віку – з 67 до 65 років для чоловіків і з 67 до 60 років – для жінок.	77,4
14. Естонія	63	62,7	до 65 років к 2026 р., до 66 років к 2037 р., до 67 років к 2047 р., й до 68,5 років – к 2057 р.	76,8
15. Литва	63,6	62,2	до 65 років к 2026 р.	73,3
16. Чехія	63,2	61,8	у 2011 р. збільшення до 67 років; у 2016 р. зменшення пенсійного віку до 65 років к 2030 р.	78,6
17. Латвія	62,8	62,8	до 65 років к 2025 р.	74,2
18. Угорщина	62,5	62,5	до 65 років к 2021 р.	75,2
Америка				
19. США	66*	66*	підняття пенсійного віку для майбутніх пенсіонерів. Так, для громадян, 1960 р.н. і молодше, він поступово збільшиться до 67 років.	79,1
20. Канада	65	65	---	82,0
21. Бразилія	65	60	---	74,5
22. Чилі	65	60	---	81,7

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5
Країни інших регіонів світу				
23. Японія	65-70**	65-70**	---	83,5
24. Ізраїль	68	63	---	82,4
25. Австралія	65,5	65,5	до 67 років к 2023 р. тільки для осіб, які народилися після липня 1952 року.	82,4
26. Китай	60	55	до 65 років для чоловіків і 60 років для жінок – к 2020 р.	75,8
27. Індія	60	60		66
СНГ				
28. Грузія	65	60	---	74,9
29. Вірменія	63	63	---	74,7
30. Азербайджан	63	60	з 1 липня 2017 р. пенсійний вік буде доведений до 65 років: для чоловіків – до 2021 р., а для жінок – до 2027 р.	70,8
31. Казахстан	63	58	до 63 років для жінок – до 2027 р.	69,4
32. Туркменістан	62	57	---	
33. Молдова	62,6	57,6	стандартний пенсійний вік 63 роки буде встановлений для чоловіків починаючи з 1 липня 2019 р., а для жінок – з 1 липня 2028 р.	71,6
34. Білорусь	60	55	поетапно до 01.07.2022 р.: для чоловіків – 63 роки, для жінок – 58 років.	71,3
35. Росія	60	55	1-й варіант: для чоловіків – до 65 років, для жінок – до 63 років. 2-й варіант: вирівняти пенсійний вік для чоловіків і жінок, підвищивши його до 63 років.	70,1

* У США на пенсію можна вийти й достроково – в 62 роки, але тоді пенсія буде нараховуватися у неповному обсязі і залишиться такою назавжди. В середньому ж американці стають пенсіонерами: чоловіки – у 67 років, жінки – у 65.

** Японці мають можливість піти на пенсію й у 60-64 роки, але тоді базова частина виплат урізається на 25%. У разі продовження трудової діяльності після настання пенсійного віку трудова пенсія щороку стає більшою на 5%.

Таблиця 2

Кількість пенсіонерів та кількість легально працюючих в Україні, млн. осіб

Рік	Пенсіонери	Зайняте населення	З них кількість платників ЄСВ
1 січня 2014 р.	13,5	13	9,8
1 січня 2015 р.	12,15	10,5	9,7
1 січня 2016 р.	12,3	10,1	9,9
1 січня 2017 р.	11,9	16	12

* З 2015 р. дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

– реформування солідарної системи;

– створення обов'язкової накопичувальної системи;

– розвитку добровільної недержавної накопичувальної системи.

Другий етап – 2011 р. – прийняття Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [12], який вносив зміни щодо:

– пенсійного віку;

– страхового стажу;
– визначення заробітку;
– перерахунку та виплати пенсій;
– зниження відсотку під час обчислення «спеціальних» пенсій до 80% від заробітної плати;
– поступового запровадження обов'язкової накопичувальної системи.

На підвищенні пенсійного віку наполягали міжнародні кредитори, у тому числі МВФ, який вимагав установити його на рівні 63+. Сьогодні пенсійний вік в Україні для чоловіків становить 60 років, для жінок – 58 років, якщо немає певних пільг.

Третій етап – 2017 р. – прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» [13] метою якого є:
– осучаснення пенсій, тобто їх перерахунок відповідно до зростання середньої заробітної плати, з якої сплачуються внески;
– встановлення вимог щодо величини необхідного страхового стажу;
– скасування особливих умов виходу на пенсію та оподаткування пенсій;
– збільшення мінімальної пенсії до 1 452 грн.

Порівняльний аналіз змін, що відбулися в результаті реформування пенсійної системи в Україні, наведено в табл. 3.

Таким чином, якщо основною новацією другого етапу реформування пенсійної сис-

Таблиця 3

Етапи реформування пенсійної системи в Україні

Показники	**2004 р.**	**2011 р.**	**2017 р.**
1	2	3	4
Пенсійний вік, роки	чоловіки – **60,** жінки – **55**	60 років	60, 63, 65 років
Страховий стаж, роки	Мінімальний період сплати страхових внесків для отримання права на пенсію за віком:		
	5 років	15 років	25 років
	Мінімальний період сплати страхових внесків для отримання мінімальної пенсії за віком:		Поетапне збільшення к 2028 р. страхового стажу до **35 років**
	20 років для жінок і **25** для чоловіків	**30 років** для жінок і **35** для чоловіків	
Мінімальна пенсія	**в розмірі прожиткового мінімуму** для осіб, які втратили працездатність. Додатково нараховувало-ся 2,5% від мінімальної пенсії за кожні 6 місяців більш пізнього виходу на пенсію, пізніше 1% за кожний рік сплати внесків понад 20 і 25 років	**в розмірі прожиткового мінімуму** для осіб, які втратили працездатність. Додатково нараховувався 1% від мінімальної пенсії за кожний рік сплати внесків понад 30 і 35 років	**З 1 січня 2018 р. в розмірі 40% мінімальної заробітної плати,** але не менше прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність
Максимальна пенсія	Обмежень немає	**10 розмірів прожиткового мінімуму** для непрацездатних осіб. **З 1.01.2016 р. – 10 740 грн.**	**10 розмірів прожиткового мінімуму** для непрацездатних осіб. Тимчасово, **по 31.12.2017 р. – 10 740 грн.**
Розмір внесків до солідарної системи (до Пенсійного фонду України)	**Роботодавець сплачував 33,2%** у вигляді пенсійних внесків за свого працівника до Пенсійного фонду України. **Працівник сплачував 2%** від своєї зарплати у вигляді внесків до Пенсійного фонду України.	**Роботодавець сплачував певний %** у вигляді пенсійних внесків за свого працівника до Пенсійного фонду України (від 36,76% – для І класу професійного ризику виробництва до 49,7% – для 67 класу професійного ризику виробництва)	**Роботодавець сплачує 22%** у вигляді пенсійних внесків за свого працівника до Пенсійного фонду України.

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4
Заробітна плата для розрахунку пенсії	• визначалася з урахуванням середньої заробітної плати **за останній рік** перед виходом на пенсію. • Пенсія обчислювалася із заробітної плати за **будь-які 60 місяців до 1.07.2000 + за весь період сплати внесків після 1.07.2000** • Для розрахунку пенсії враховувалася заробітна плата у межах **15 розмірів прожиткового мінімуму** для працездатних осіб	• визначалася з урахуванням середньої заробітної плати **за останні 3 роки** перед виходом на пенсію. • Пенсія обчислювалася із заробітної плати **за даними системи персоніфікованого обліку, починаючи з 1.07.2000** + зберігалося право надати довідку про заробітну плату за **будь-які 60 місяців до 1.07.2000** • Для розрахунку пенсії враховувалася заробітна плата у межах **17 розмірів прожиткового мінімуму** для працездатних осіб	враховується заробітна плата (дохід) **за весь період страхового стажу починаючи з 1.07.2000** За бажанням пенсіонера або в разі, якщо страховий стаж починаючи з 1.07.2000 становить менше 60 місяців, для обчислення пенсії також враховується **заробітна плата (дохід) за будь-які 60 календарних місяців страхового стажу підряд по 30.06.2000** незалежно від перерв
Одноразова виплата	не було передбачено	**10 місячних пенсій** працівникам бюджетної сфери	не передбачено
Індексація пенсій	**щороку не менше ніж на 20% зростання реальної середньої заробітної плати** в Україні порівняно з попереднім роком у разі збільшення розміру прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність	**щороку не менше ніж на 20% зростання реальної середньої заробітної плати** в Україні порівняно з попереднім роком у разі збільшення розміру прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, **але не менше зростання рівня інфляції за минулий рік**	**щороку** на коефіцієнт, що відповідає **50% показника зростання споживчих цін за попередній рік** та **50% показника зростання середньої заробітної плати** (доходу) в Україні **за 3 календарні роки**
Перерахунок пенсії	**кожні 2 роки** з урахуванням страхового стажу після призначення пенсії, якщо застрахована особа після призначення пенсії продовжувала працювати	**кожні 2 роки** у разі збільшення розміру прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Пенсіонерам, які працюють – після звільнення з роботи або припинення діяльності, пов'язаної з отриманням доходу	**щороку** повинен проводиться перерахунок раніше призначених пенсій шляхом врахування збільшення показника середньої заробітної плати (доходу) в Україні
Працюючі пенсіонери	У разі збільшення показника прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб пенсія **перераховувалася незалежно від факту роботи.**	У разі збільшення показника прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб пенсія **перераховувалася після звільнення з роботи.** Пенсіонери, які отримували більше 4 134 грн. у 2016 р. й до 1.10 2017 сплачували **15%-й податок**	Для працюючих пенсіонерів скасували 15%-й податок на пенсії

теми було збільшення з 2011 р. пенсійного віку для жінок та страхового стажу, то прийняті законодавчі зміни на третьому етапі фактично не вирішують принципових проблем пенсійної системи, зокрема забезпечення потужних надходжень і подолання дефіциту у Пенсійному фонді України, а також не забезпечують фінансування належного рівня виплат, навіть за умов значного скорочення числа одержувачів пенсій через поступове підвищення мінімального розміру страхового стажу до 35 років. Хоча з прийняттям нового закону розмір мінімальної пенсії й збільшився до 1 452 грн.

Відповідно до нового законодавства, щоб вийти на пенсію у 60, 63, 65 років, потрібно буде мати таку кількість страхового стажу, як це показано в табл. 4.

Слід зазначити, що до позитивних змін можна віднести те, що під час нарахування пенсії за віком до страхового стажу будуть зараховуватися ведення підприємницької діяльності із застосуванням спрощеної системи оподаткування та проходження військової служби до 31 грудня 2017 р. включно.

Але, відповідно до нового законодавства, страховий стаж не буде включати:

– перебування у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами з 1 січня 2004 р. по 30 червня 2013 р. включно;

– перебування у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею шестирічного віку з 1 січня 2004 р. до моменту введення сплати страхових внесків для жінок, які перебувають у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку;

– навчання у вищих навчальних закладах за денною формою навчання на умовах державного замовлення, а також навчання в аспірантурі і докторантурі з 1 січня 2004 р. по 31 грудня 2017 р. включно.

Таким чином, зі страхового стажу, особливо у жінок, може «випасти» більше півтора десятка років. Правда додатковий страховий стаж, але не більше п'яти років, можна буде купити. Один рік стажу сьогодні коштує 16 896 грн. (із розрахунку 22% ставки ЄСВ від мінімальної зарплати 3 200 грн., але для докупівлі стажу ця сума множиться на 2), тобто за п'ять років потрібно буде сплатити 84 480 грн.

Висновки з цього дослідження. Здійснюючи аналіз етапів реформування пенсійної системи, слід відзначити, що в Україні у завуальованому вигляді відбулося підвищення пенсійного віку. Попри завіряння уряду у зворотному, законодавство змінили так, щоб українці виходили на пенсію все пізніше і пізніше. Оскільки багато українців працюють або за кордоном або без офіційного оформлення, то, за прогнозами аналітиків, у 2028 р. лише 55% 60-літніх будуть мати необхідний страховий стаж 35 років, щоб вийти на пенсію. Всім іншим доведеться працювати до 63 або до 65 років. Але ці заходи не вирішать проблему Пенсійного фонду України у довгостроковій перспективі, тому наступним етапом повинно бути запровадження з 1 січня 2019 р. другого рівня пенсійної системи – накопичувального. На накопичувальну систему пенсій обов'язково переходять усі особи, яким ще не виповнилося 35 років. Ті ж, кому станом на 2017 р. є від 35 до 55 років, можуть приєднатися до нової системи на добровільній основі.

Таблиця 4

Кількість страхового стажу для виходу на пенсію за віком

Рік виходу на пенсію	Вік та страховий стаж		
	60 років	63 роки	65 років
2018	25	15-25	15
2019	26	16-26	15-16
2020	27	17-27	15-17
2021	28	18-28	15-18
2022	29	19-29	15-19
2023	30	20-30	15-20
2024	31	21-31	15-21
2025	32	22-32	15-22
2026	33	23-33	15-23
2027	34	24-34	15-24
2028	35	25-35	15-25

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коваль О.П. Проблеми становлення накопичувальної складової пенсійного забезпечення в Україні: аналіт. доп. / О.П. Коваль. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.

2. Макроэкономическая статистика по странам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://take-profit.org/statistics/.

3. Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info.

4. Кисленкова О. Пенсионный возраст в разных странах мира (таблица) / О. Кисленкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fb.ru/article/266495/pensionnyiy-vozrast-v-raznyih-stranah-mira-tablitsa-pensiya-v-raznyih-stranah-sravnenie#image1410100.

5. Возраст старости: когда в мире принято выходить на пенсию? Аналитические материалы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://careerist.ru/news/vozrast-starosti-kogda-v-mire-prinyato-vyxodit-na-pensiyu.html.

6. Пенсії по-українськи та по-європейськи: знайдіть 4 відмінності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dp.ridna.ua/2017/10/26/pensiji-po-ukrajinsky-ta-po-jevropejsky-znajdit-4-vidminnosti/.

7. Пенсійний вік у найрозвиненіших країнах світу зросте на декілька років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://svitua.com.ua/news/201705/3695-pensiynyy-vik-nayrozvynenishyh-krayinah-svitu-zroste.

8. Статистичні таблиці та графічні матеріали 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350799.

9. Пенсія по-українськи. Якою є пенсійна система зараз і що відбудеться після реформи / Інфографіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biz.nv.ua/ukr/economics/pensija-po-ukrajinski-shcho-soboju-javljaje-pensijna-sistema-zaraz-i-shcho-stanetsja-pislja-reformi-infografika-2019935.html.

10. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 49–51. – Ст. 376.

11. Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні : Указ Президента України від 13.04.1998 № 291/98 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 15. – Ст. 569.

12. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України від 08.07.2011 № 3668-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – №№ 12–13. – Ст. 82.

13. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій : Закон України від 03.10.2017 № 2148-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2017. – №№ 40–41. – Ст. 383.

УДК 336.71:336.74

Проблеми та перспективи кредитування банком фізичних осіб

Тарасевич Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Мазуренко К.Е.
студентка кредитно-економічного факультету
Одеського національного економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням процесу кредитування фізичних осіб. Проаналізовано структуру та динаміку кредитування населення за матеріалами конкретного банку. Розглянуто якість кредитного портфелю банку та стан його проблемної заборгованості. Досліджено проблеми та недоліки організації кредитного процесу банку. Окреслено напрями стабілізації банківського кредитування фізичних осіб.
Ключові слова: кредитування фізичних осіб, кредитний процес, споживчий кредит, кредитний портфель, кредитоспроможність.

Тарасевич Н.В., Мазуренко К.Э. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКОМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
Статья посвящена актуальным вопросам процесса кредитования физических лиц. Проанализированы структура и динамика кредитования населения по материалам конкретного банка. Рассмотрены качество кредитного портфеля банка и состояние его проблемной задолженности. Исследованы проблемы и недостатки организации кредитного процесса банка. Определены направления стабилизации банковского кредитования физических лиц.
Ключевые слова: кредитование физических лиц, кредитный процесс, потребительский кредит, кредитный портфель, кредитоспособность.

Tarasevych N.V, Mazurenko K.E. PROBLEMS AND PROSPECTS OF RETAIL LENDING BANKS
The article is devoted to topical issues of the process of lending to individuals. The structure and dynamics of lending to the population based on the materials of a specific bank are analyzed. The quality of the loan portfolio of the bank and the state of its troubled debts are considered. The problems and disadvantages of the organization of the bank's credit process are investigated. The directions of stabilization of bank lending to individuals have been determined.
Keywords: lending to individuals, credit process, consumer credit, loan portfolio, creditworthiness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сегмент кредитування фізичних осіб у сучасних умовах є одним із найбільш динамічних на ринку банківських послуг у зв'язку з тим, що банки потребують прибуткових продуктів. Також кредитування населення є одним із каталізаторів сектора роздрібної торгівлі та ринку нерухомості. Практично всі вітчизняні банки мають власні програми кредитування фізичних осіб. Окрім того, на ринку банківських послуг функціонують банки, основною спеціалізацією яких є обслуговування роздрібних клієнтів, для яких споживче кредитування є одним з основних напрямів діяльності.

Питання розвитку системи кредитування фізичних осіб зачіпають як проблеми загального стану грошово-кредитного механізму країни і банківської системи у цілому, так і механізму кредитування в окремому банку зокрема. Водночас роздрібне кредитування пов'язане, як правило, з підвищеними кредитними ризиками, що зумовлює актуальність проблем удосконалення цього виду кредитування в банках. Усе це й визначає актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі широко розглянуто теоретичні та прикладні аспекти кредитування фізичних осіб. Зазначеній проблемі присвячено дослідження В. Базилевича, В. Василенко, Д. Гринькова, А. Євтухи, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкової, С. Щеглова та ін. [1–3]. Однак в умовах сучасного розвитку вітчизняної практики банківського кредитування населення постає

© Тарасевич Н.В., Мазуренко К.Е.

необхідність додаткових досліджень, спрямованих на вивчення нових аспектів у ринковій поведінці банківських установ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кредитування фізичних осіб набуває все більшого значення і стає невід'ємним і важливим складником банківської діяльності. Існує багато причин недостатньо активного та ефективного процесу кредитування населення. До них належать: складність і різноманіття відносин роздрібного кредитування, їх тісний взаємозв'язок із різними факторами економічного, політичного і соціального характеру. Зазначені проблеми зумовлюють нагальність та практичну значущість подальших наукових досліджень питань банківського кредитування фізичних осіб. Діючий механізм роздрібного кредитування потребує вдосконалення з урахуванням досягнень економічної науки, реального стану і перспектив розвитку вітчизняного банківського сектору економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є прикладний аспект визначення особливостей кредитування фізичних осіб на внутрішньому ринку та виявлення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитування фізичних осіб є однією з найбільш актуальних сфер діяльності будь-якої сучасної кредитної установи. Однак процес пожвавлення процесу кредитування населення йде недостатньо активно. Останні роки можна назвати для банків невдалим періодом, який супроводжується скороченням дешевих джерел фінансування, зростанням простроченої заборгованості за кредитами не тільки фізичних, а й юридичних осіб, кризою банківської ліквідності. Наслідком таких подій стало об'єднання і поглинання низки банків. Вітчизняні банки змушені приймати термінові антикризові заходи, спрямовані на скорочення простроченої заборгованості, а також переглядати свою кредитну політику в частині зниження ризикових операцій і розробляти більш жорсткі вимоги, що висуваються до позичальників. Сформована економічна ситуація мотивує банки більш уважно підходити до оцінки платоспроможності позичальника. Перевагу матимуть фізичні особи з позитивною історією кредитних відносин із тією чи іншою установою або зарплатні клієнти.

Сьогоднішнє зниження показників ринку кредитування було викликано цілою низкою факторів: скороченням якості кредитного портфеля і, отже, зростанням кредитних ризиків через зниження доходів населення і збільшення рівня безробіття в країні; зменшенням величини довгострокового фінансування банків; падінням попиту на кредитні продукти, викликаним невпевненістю клієнтів у стабільному доході і, як результат, зниженням попиту на кредитні продукти банків.

Першим сегментом кредитування фізичних осіб, який постраждав від кризи, стали іпотечні кредити та автокредитування. Після скорочення та призупинення іпотечних і автокредитних програм банки зосередилися на нецільовому кредитуванні, яке має низку переваг із погляду банків порівняно зі скороченими кредитними сегментами: простота процедури оформлення і більш висока відсоткова ставка. Найбільший сегмент кредитування фізичних осіб – нецільові кредити.

Сутність системи кредитування фізичних осіб являє собою єдність кредитних програм та інституційних утворень, від діяльності яких залежать ефективність кредитних послуг та своєчасне корегування умов кредитування. Розвиток системи кредитування фізичних осіб пов'язаний як із розвитком споживчого кредитування зокрема, так і з розвитком кредитування у цілому. На практичний розвиток та організацію сфери кредитування впливає цілий комплекс умов і факторів, які можна об'єднати в окремі групи: політичні, економічні та соціальні. Відносини, які безпосередньо виникають між кредитором і позичальником (фізичною особою), формуються під впливом факторів, що стимулюють або гальмують розвиток ринку кредитування населення. Можна виділили три основні групи факторів, що впливають на розвиток ринку кредитування фізичних осіб: стимулюючі, гальмуючі і регулюючі чинники. Сьогодні на розвиток кредитних операцій із фізичними особами впливає багато причин, що гальмують цей процес. Але основні з них, безумовно, пов'язані з економічною нестабільністю і недостатньо ефективним правовим регулюванням. Йдеться, перш за все, про недовіру населення до банківських установ; невелику кількість у країні представників середнього класу; неможливості підрахунку реальної платоспроможності клієнта, а також можливу наявність простроченої заборгованості. Нестабільність зовнішнього середовища певним чином відображається на банківській системі, що, своєю чергою, опосередковано впливає на кредитування фізичних осіб. Банки утримуються від надання позик неплатоспроможним позичальникам, що зумовлює виникнення фінансових труднощів

у виробників, підприємців і населення. Такий стан справ можна пояснити переважно:

– недосконалою правовою політикою з боку Національного банку;

– невпевненістю банків в ефективності кредитної діяльності;

– зниженням прибутковості кредитних операцій;

– наявністю проблеми розрахунку реальної ставки по кредитах для потенційних споживачів.

Актуальність проблеми пояснюється складністю визначення рівня інфляції, що впливає на заробітну плату. Кожен банк на свій розсуд визначає ризики і закладає їх у високі банківські відсотки, рівень яких не задовольняє потенційних позичальників. Для відродження процесу кредитування населення банки починають активно застосовувати плаваючу процентну ставку по кредитах. Використання таких ставок дає змогу банкам надавати кредити за нижчими відсотковими ставками і на більш тривалі терміни, ніж по кредитах з упровадженням фіксованої процентної ставки. Одним із найважливіших факторів, які перешкоджають розвитку системи кредитування фізичних осіб в Україні, є недосконалість правової бази кредитування населення. Однак активний розвиток системи кредитування як у частині видів і форм кредитування, так і його обсягів за останні роки, нарешті, призвело до прийняття нових законів, спрямованих на ефективну зміну наявних норм.

Кредитування фізичних осіб – це ринковий сегмент, що динамічно розвивається, до якого на сучасному етапі розвитку банківської системи входить усе більше банків. ПАТ «Банк Форвард» займає провідні позиції на ринку кредитування населення, основні показники активних операцій якого представлені в табл. 1.

Банк має недиверсифіковану структуру активів, не вкладаючи кошти у цінні папери, не розміщує кошти в інших банках, тому значної мірою схильний до ризику. Але сфера кредитування є пріоритетною для ПАТ «Банк Форвард», оскільки частка кредитного портфеля в балансі банку перевищила 63%, хоча зменшення частки кредитного портфеля є негативним явищем, оскільки банк може недоотримувати процентні доходи, особливо з огляду на те, що кредитне обслуговування клієнтів роздрібного сектору є основним напрямом діяльності банку.

У поточній ситуації банк проводив та планує відновлення помірного кредитування для забезпечення стабільної діяльності, концентрацію на управлінні ризиками та якості активів. У 2017 р. банк продовжував здійснювати консервативну політику, утримуючись від ризикових кредитних проектів та зберігаючи значний запас ліквідних коштів на рахунках.

Для того щоб зрозуміти, які фінансові ресурси банк використовує для кредитування, необхідно розглянуті більш детально склад та структуру зобов'язань банку. Структура та динаміка зобов'язань ПАТ «Банк Форвард» представлена в табл. 2.

Банк має недиверсифіковану структуру пасивів, використовує переважно кошти населення та міжбанківські депозити і кредити як основне джерело кредит-

Таблиця 1

Структура та динаміка активів ПАТ «Банк Форвард» [4; 5]

Показник	Станом на 01.01.2015		Станом на 01.01.2016		Станом на 01.01.2017		Станом на 01.07.2017	
	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %
Грошові кошти та їх еквіваленти	409,6	17,8	126,4	7,7	198,5	10,2	152,7	8,3
Кредити та заборгованість клієнтів (нетто)	1 664,6	72,2	962,0	58,3	1 179,7	60,9	1 163,9	63,3
Цінні папери	-	-	50,0	3,0	55,0	2,8	-	-
Основні засоби, нематеріальні активи та інвестиційна нерухомість	126,7	5,5	444,7	26,9	433,6	22,4	424,4	23,1
Всього активів	2 305,0	100,0	1 650,3	100,0	1 938,4	100,0	1 838,7	100,0

Таблиця 2

Структура та динаміка зобов'язань ПАТ «Банк Форвард» [4; 5]

Показник	Станом на 01.01.2015		Станом на 01.01.2016		Станом на 01.01.2017		Станом на 01.07.2017	
	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %
Кошти банків	651,9	32,4	513,8	39,2	473,0	29,7	331,7	21,5
Кошти клієнтів, у т. ч.	1 023,9	50,9	768,5	58,7	1 072,3	67,4	1 157,9	75,1
– фізичних осіб	916,9	45,6	731,6	55,9	1 033,7	64,9	1 119,2	72,6
– юридичних осіб	107,0	5,3	36,9	2,8	38,6	2,4	38,8	2,5
Боргові цінні папери	0,13	х	-	-	-	-	-	-
Субординовані позики	296,7	14,8	-	-	-	-	-	-
Всього зобов'язань	2 010,5	100,0	1 309,9	100,0	1 591,7	100,0	1 540,8	100,0

Таблиця 3

Структура та динаміка кредитного портфелю ПАТ «Банк Форвард» у розрізі клієнтів [4; 5]

Показник	Станом на 01.01.2015		Станом на 01.01.2016		Станом на 01.01.2017		Станом на 01.07.2017	
	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %
Кредити юридичним особам, у т. ч.:	386,1	23,2	10,1	1,0	-	-	-	-
в національній валюті	386,1	23,2	10,1	1,0	-	-	--	-
в інозем. валюті	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредити фізичним особам, у т. ч.:	1 278,5	76,8	951,9	99,0	1 179,9	100,0	1 163,9	100,0
в національній валюті	1 278,5	76,8	951,9	99,0	1 179,9	100,0	1 163,9	100,0
в інозем. валюті	-	-	-	-	-	-	-	-
Всього кредитів (нетто)	1 664,6	100,0	962,0	100,0	1 179,7	100,0	1 163,9	100,0

них операцій, які в сукупності становлять 94,1% загальних зобов'язань станом на 01.07.2017. При цьому із загальної величини депозитного портфелю фізичних осіб тільки 8,4% становлять депозити на вимогу, 91,6% – це строкові депозити населення. Така ситуація свідчить про те, що банк має довіру населення та підтверджує ефективне управління щодо залучення коштів даної категорії клієнтів, використовуючи такий важливий важіль залучення клієнтів, як високий рівень процентної ставки за строковими депозитами. Наявність таких ресурсів дає змогу банку здійснювати ефективне роздрібне кредитування.

Розглянемо склад, структуру та динаміку кредитного портфеля ПАТ «Банк Форвард» у розрізі клієнтів та за видами валюти (табл. 3.).

Як видно з даних таблиці, обсяг кредитів, наданих юридичним особам, поступово зменшується протягом досліджуваного періоду і на початок 2017 р. був відсутній. ПАТ «Банк Форвард» переорієнтував фінансові ресурси на роздрібний сектор.

Кредитна заборгованість фізичних осіб мала негативну тенденцію, особливо у період 2014–2015 рр., коли загальні обсяги кредитування населення скоротилися на 67,6%. Але протягом 2016 р. ситуація стабілізувалася і кредити населенню зросли до 1,16 млрд. грн., при цьому поки ще не досягнув рівня початку 2015 р. Серед кредитів фізичним та юридичним особам упродовж досліджуваного періоду були відсутні кредити, що надані в іноземній валюті.

Можна відзначити, що у ПАТ «Банк Форвард» відсутня клієнтська диверсифікація

кредитного портфеля. Проаналізуємо продуктову та галузеву структури кредитного портфелю ПАТ «Банк Форвард» (табл. 4).

Обсяг валового кредитного портфеля скоротився здебільшого за рахунок скорочення кредитування юридичних осіб переважно у сфері комерційного кредитування (торгівлі). Підприємства сфери надання фінансових послуг були присутні у кредитному портфелі банку тільки станом на 01.01.2015. Скорочення кредитів фізичним особам спостерігалося впродовж аналізованого періоду переважно за рахунок зменшення споживчих кредитів на поточні потреби фізичних осіб.

У структурі кредитного портфелю ПАТ «Банк Форвард» найбільшу питому вагу мають споживчі кредити населення, які займають 99,5% кредитного портфелю банку. Їх питома вага має постійну тенденцію до зростання. На основі даної таблиці можна зробити висновок, що пріоритетними напрямами розвитку кредитних продуктів та програм для роздрібного бізнесу в 2017 р. залишалися споживчі кредити фізичним особам.

Строкова структура та динаміка кредитного портфелю банку за строками представлена в табл. 5. Протягом досліджуваного періоду спостерігалася стійка тенденція до скорочення обсягів довгострокового кредитування. Банк віддає перевагу короткостроковому кредитуванню клієнтів (89,5% від загального обсягу наданих кредитів на 01.07.2017). Частка довгострокових кредитів становить лише 10,5% загального кредитного портфелю.

Якість кредитного портфеля – один із найважливіших індикаторів стану банку. За умови неповернення кредитів позичальниками внаслідок непередбачуваних обставин якість кредитного портфеля банку погіршується і низка кредитів переходить у стан проблемних. Проаналізуємо якість кредитного портфеля ПАТ «Банк Форвард» за видами кредитів на основі даних щодо формування резервів під знецінення кредитів (табл. 6). Аналізуючи кредитний портфель-брутто та резерви під знецінення кредитів, можна зробити такі висновки: темп скорочення кредитного портфелю (-57,1%) перевищує темп зменшення резервів під знецінення кредитного портфеля (-15,8%), що свідчить про погіршення якості кредитного портфеля у цілому за період.

Проаналізуємо динаміку та структуру кредитного портфеля ПАТ «Банк Форвард» за ступенем ризику (табл. 7).

Із даних таблиці видно, що кредитний портфель банку протягом досліджуваного періоду (2016 р.) збільшився за рахунок кредитних операцій, класифікованих як «1 категорія» з мінімальним кредитним ризиком та «2 категорія». У структурі кредитного портфеля переважають операції класифіковані як «1 категорія» (69,6%) та «2 категорія» (13,3%), які

Таблиця 4

Структура та динаміка кредитного портфелю ПАТ «Банк Форвард» у розрізі категорій продукції (для роздрібних клієнтів) та галузях економіки (для комерційних клієнтів) [4]

Показник	Станом на 01.01.2015		Станом на 01.01.2016		Станом на 01.01.2017		Станом на 01.07.2017	
	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %
Кредити юридич. особам:	393,8	18,8	15,4	1,1	5,3	0,4	5,3	0,4
– надання фін. послуг	374,7	17,9	-	-	-	-	-	-
– комерційне кредитування	19,1	0,9	15,4	1,1	5,3	0,4	5,3	0,4
Кредити фізич. особам:	1 696,6	81,1	1 440,1	98,9	1 490,0	99,6	1 436,8	99,6
– споживчі кредити;	1 685,6	80,6	1 434,9	98,6	1 487,1	99,4	1 434,2	99,5
– автокредитування	11,0	0,5	5,2	0,4	2,9	0,2	2,6	0,1
Кредити (брутто)	2 090,4	100,0	1 455,5	100,0	1 495,3	100,0	1 442,1	100,0
Сума резерву	500,3	23,9	493,5	33,9	315,6	21,1	278,1	19,3
Усього кредитів клієнтів (нетто)	1 590,1	76,1	962,0	66,1	1 179,7	78,9	1 163,9	80,7

Таблиця 5

Структура та динаміка кредитного портфелю ПАТ «Банк Форвард» за строками [4]

Показник	Станом на 01.01.2015		Станом на 01.01.2016		Станом на 01.01.2017		Станом на 01.07.2017	
	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %
До одного року	792,9	49,9	910,6	94,7	1 088,4	92,3	1 041,6	89,5
Понад одного року	797,1	50,1	51,4	5,3	91,3	7,7	122,3	10,5
Усього кредитів клієнтів (нетто)	1 590,0	100,0	962,0	100,0	1 179,7	100,0	1 163,9	100,0

Таблиця 6

Динаміка основних показників кредитної діяльності ПАТ «Банк Форвард» [4; 5]

Показники	Станом на 01.01.2015	Станом на 01.01.2016	Станом на 01.01.2017	Станом на 01.07.2017
1.Кредити та заборгованість клієнтів (брутто), тис. грн., у т. ч.:	2 090 378	1 455 510	1 495 303	1 442 087
1.1. юридичних осіб, тис. грн.:	393 790	15 381	5 262	5 262
– у % до кредитної заборгованості,%	18,8	1,1	0,4	0,4
1.2. фізичних осіб, тис.грн:	1 696 588	1 440 129	1 490 041	1 436 825
– у % до кредитної заборгованості,%	81,2	98,9	99,6	99,6
2.Сума резерву під знецінення кредитів, тис. грн., у т. ч.:	500 328	493 477	315 634	278 128
2.1. юридичних осіб, тис. грн.:	35 564	5 262	5 262	5 262
– у % до кредитної заборгованості,%	9,0	34,2	100,0	100,0
2.2. фізичних осіб, тис. грн:	464 764	488 215	310 372	272 866
– у % до кредитної заборгованості,%	27,4	33,9	20,8	19,0

Таблиця 7

Структура кредитного портфеля ПАТ «Банк Форвард» за ступенем ризику [4; 5]

Категорія якості	На 01.01.2015		На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %
1 категорія (кредитний ризик мінімальний)	Дані відсутні	х	897,8	61,7	1 039,7	69,6
2 категорія (кредитний ризик помірний	Дані відсутні	х	80,9	5,6	199,2	13,3
3 категорія (кредитний ризик значний)	Дані відсутні	х	39,0	2,7	24,2	1,6
4 категорія (великий ризик)	Дані відсутні	х	28,9	2,0	24,6	1,6
5 категорія (реалізований кредитний ризик)	Дані відсутні	х	408,9	28,1	207,6	13,9
Усього кредитів (брутто), у т. ч.	2 090,4	100,0	1 455,5	100,0	1 495,3	100,0
негативно класифіковані	347,0	16,6	437,8	30,1	232,2	15,5

разом становлять 82,3% від загального обсягу портфеля. За досліджуваний період їх частка зросла на 15,6%. Водночас значно зменшилася питома вага кредитів 5-ї категорії, часка яких скоротилася на 14,2%. Також спостерігається значне зменшення частки кредитних операцій, класифікованих як «негативно класифіковані» на 14,6%.

Можна зробити висновок, що банк проводив виважену кредитну політику, проводячи

кредитні операції, які класифікуються як операції з мінімальним та помірним ризиком, та продовжував працювати з негативно класифікованою заборгованістю різноманітними шляхами. Коефіцієнтний аналіз якості кредитного портфеля банку представлено в табл. 8.

Із даних таблиці видно, що протягом 2015 та 2017 рр. коефіцієнт покриття класифікованих позик власним капіталом менше 1,0, що свідчить про те, що власний капітал банку повністю покриває суму резерву під знецінення кредитів. Несприятлива ситуація спостерігалася у 2015 р., коли коефіцієнт покриття був більше 1 та дорівнював 1,71, тобто резерви під зменшення корисності кредитів поглинали всю суму власного капіталу банку. З початку 2016 р. ситуація поліпшується, що свідчить про збільшення захищеності кредитного портфеля та зменшення ймовірності збитків.

Коефіцієнт питомої ваги негативно класифікованих позик збільшився на 3,7% за два роки, що є негативним явищем, оскільки це є наслідком погіршення якості кредитного портфеля (найбільший ріст показника спостерігався у 2015 р. – 30,1%). Коефіцієнт забезпечення позик протягом усього періоду залишався на низькому рівні, що пов'язано зі специфікою діяльності банку щодо організації беззалогового кредитування фізичних осіб. Зростання показника станом на 01.01.2017 пов'язане зф збільшенням на цю дату кредитної заборгованості юридичних осіб, яка була забезпечена за рахунок застави.

Коефіцієнт захищеності позик сумою створеного резерву зріс у цілому за період на 4,5%, що є наслідком збільшення резервів, їх переформування, а також погіршення якості кредитного портфеля банку. Але з початку 2016 р. спостерігається тенденція до підвищення якості портфелю кредитів банку. Коефіцієнт покриття позик власним капіталом за період має загальну тенденцію до збільшення – на 10,7%. Він показує, яка частина кредитного портфеля фінансується за рахунок власного капіталу. Зростання цього коефіцієнта свідчить про посилення захищеності кредитів власним капіталом, що є позитивним моментом у діяльності банку, але за останні півроку коефіцієнт скоротився за рахунок збитків банку.

Незважаючи на складні наслідки фінансово-економічної кризи, ПАТ «Банк Форвард» продовжував здійснювати фінансування поточних потреб населення з використанням власної ресурсної бази банку у вигляді депозитів фізичних осіб. Основним завданням кредитної політики ПАТ «Банк Форвард» на протязі останніх років було не нарощення кредитного портфеля, а збереження його якості та утримання наявних клієнтів. Стабілізація ситуації значною мірою була досягнута завдяки більш консервативній кредитній стратегії банку в умовах жорстких регулятивних вимог із боку НБУ, підвищеній схильності до мінімізації ризиків, орієнтації на підвищення якості кредитного портфелю замість розширення кредитування, орієнтації на погашення власних боргів.

Висновки з цього дослідження. Під час здійснення кредитування фізичних осіб ПАТ «Банк Форвард» стикається з досить великою кількістю *проблем*. Основними з них є: обмежена кількість кредитних про-

Таблиця 8

Динаміка показників якості кредитного портфеля ПАТ «Банк Форвард» [4; 5]

Показники	Станом на 01.01.2014	Станом на 01.01.2015	Станом на 01.01.2016	Станом на 01.01.2017	Станом на 01.07.2017
Коефіцієнт покриття класифікованих позик, коеф.	98,5	1,71	1,45	91,1	93,0
Коефіцієнт питомої ваги негативно класифікованих позик,%	11,8	16,6	30,1	15,5	х
Коефіцієнт забезпечення позик,%	1,8	19,4	1,4	0,5	х
Коефіцієнт покриття позик сумою створеного резерву, %	9,8	23,9	33,9	21,1	14,3
Коефіцієнт покриття позик власним капіталом, %	10,0	14,2	23,4	23,2	20,7

дуктів, які пропонуються населенню; низька інформованість населення про можливості та умови надання кредитів; високий ризик неповернення кредиту окремими категоріями населення; інформаційна закритість системи нарахування платежів за користування кредитом. Можливими *варіантами вирішення* цих проблем, на нашу думку, можуть бути: створення єдиного кредитного бюро з іншими банками, використання інформації Кредитного бюро, аналіз інформації по непогашених кредитах, створення соціального і психологічного портрета потенційного неплатника; комплексне проведення рекламної кампанії в засобах масової інформації, розповсюдження інформаційних листків у підприємствах торгівлі і поштою; створення і публікація бюлетеня, в якому б детально і доступно описувалася діюча система кредитування в банку.

У результаті проведеного аналізу діяльності банку виявлено *позитивні сторони системи кредитування фізичних осіб:* різноманітний вибір кредитних програм за рівнем процентних ставок і способів погашення кредиту; можливість дострокового погашення без стягнення комісій у багатьох кредитних програмах; здійснення постійного розширення лінійки кредитних продуктів; преференції у вигляді зниження ставки для осіб, які мають зарплатні картки і для співробітників компаній – партнерів банку. Але є й *недоліки в системі кредитування фізичних осіб* у банку: критерії до пакету документів, необхідних для оформлення кредитної заявки; недостатньо чітке відображення умов кредитування фізичних осіб у договорах кредитування; недостатній рівень забезпечення кредитів фізичних осіб; наявність простроченої заборгованості.

Для усунення недоліків у системі кредитування фізичних осіб пропонуються *заходи щодо вдосконалення кредитування:* співпраця з колекторськими агентствами задля стягнення простроченої заборгованості; скасування штрафів для позичальників із позитивною кредитною історією; чітке відображення умов, на яких здійснюється видача кредитів, у договорах кредитування; посилення критеріїв до пакету документів, необхідних для оформлення кредитної заявки; впровадження нових цільових кредитних продуктів у сегменті споживчих кредитів й одночасне розроблення нових депозитних продуктів, здатних забезпечити необхідний приріст ресурсної бази для розміщення в новий кредитний продукт; більш розширена сегментація клієнтів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондаренко Н.В. Сучасний стан кредитування комерційними банками фізичних осіб в Україні / Н.В. Бондаренко // Збірник наукових праць УНУСВ. – 2014. – Вип. 85. – С. 242–248.

2. Брітченко І.Г. Особливості використання скорингових систем у банківському кредитуванні фізичних осіб / І.Г. Брітченко, О.М. Момот // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 17. – С. 31–37.

3. Васюренко О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 5–11.

4. Тарасевич Н.В. Проблеми та напрямки розвитку ринку кредитування фізичних осіб / Н.В. Тарасевич // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2009. – № 49. – С. 177–182.

5. Звітність (річна фінансова) ПАТ «Банк Форвард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forward-bank.com/ru.

6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

УДК 336.7

Огляд сучасних тенденцій на ринку онлайн-банкінгу в Україні

Тищенко О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

У статті досліджено сучасний стан вітчизняного ринку онлайн-банкінгу та визначено основні тенденції, що склалися на ньому. Надано узагальнюючу характеристику ринку електронного банкінгу в 2016–2017 рр. Визначено основні напрями розвитку вітчизняного ринку електронних банківських послуг. Досліджено світові тенденції, що створюють нові можливості для подальшого розвитку ринку онлайн-банкінгу в Україні. Здійснено порівняльну характеристику послуг мобільного банкінгу в деяких країнах ближнього зарубіжжя.

Ключові слова: онлайн-банкінг, електронний банкінг, мобільний банкінг, онлайн-платежі, нововведення, банк.

Тищенко Е.И. ОБЗОР ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ОНЛАЙН-БАНКИНГА В УКРАИНЕ

В статье исследовано современное состояние отечественного рынка онлайн-банкинга и определены основные тенденции, сложившиеся на нем. Предоставлена обобщающая характеристика рынка электронного банкинга в 2016–2017 гг. Определены основные направления развития отечественного рынка электронных банковских услуг. Исследованы мировые тенденции, которые создают новые возможности для дальнейшего развития рынка онлайн-банкинга в Украине. Осуществлена сравнительная характеристика услуг мобильного банкинга в некоторых странах ближнего зарубежья.

Ключевые слова: онлайн-банкинг, электронный банкинг, мобильный банкинг, онлайн-платежи, нововведения, банк.

Tishchenko H.I. REVIEW OF MODERN TENDENCIES IN THE ONLINE BANKING SERVICES MARKET IN UKRAINE

The article examines the current state of the domestic market of online banking and identifies the main trends on it. The general characteristics of the e-banking market in 2016-2017 are given. The basic directions of development of the domestic market of electronic banking services are determined. The world tendencies that create new opportunities for the further development of the online banking market in Ukraine are explored. Comparative characteristics of mobile banking services in some CIS countries are conducted.

Keywords: online banking, e-banking, mobile banking, online payments, innovations, bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Посилена конкуренція між банками змушує їх шукати нові шляхи залучення клієнтів та збільшення продуктового ряду для наявних, активно використовуючи для цього можливості Інтернет-простору. У зв'язку із цим важливим напрямом розвитку вітчизняних банків є розроблення та впровадження високотехнологічних дистанційних послуг. Ринок онлайн-банкінгу в Україні активно розвивається, проте сучасні світові тенденції створюють напрями подальшого його вдосконалення. Популярність дистанційного банківського обслуговування мотивує дослідження теоретичних та практичних аспектів його впровадження та функціонування, що свідчить про актуальність питань, які розглядаються в межах цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку та функціонування електронних банківських послуг в Україні присвячено праці вітчизняних й закордонних учених: В.М. Кравця, О.О. Гаврилової, О.Д. Вовчака, О.О. Чуба, О. Овчарук, І. Пасічник та ін. Утім, стрімкий розвиток ринку електронного банкінгу потребує уточнення деяких питань, пов'язаних з урахуванням світового досвіду та практичних досягнень країн ближнього зарубіжжя для вироблення подальшої стратегії розвитку банківських онлайн-послуг в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного стану ринку банківських онлайн-послуг, визначення основних напрямів його розвитку з урахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток банківського сектору нерозривно пов'язаний з упровадженням та вдосконаленням систем віддаленого банкінгу. Якщо раніше банку для того, щоб

© Тищенко О.І.

займати лідируючі позиції на ринку слід було розширювати мережу своїх відділень, то сьогодні такий банк має нарощувати кількість та якість послуг системи електронного банкінгу. Розвиток подібних систем є вигідним як клієнту, так і банку. Завдяки онлайн-банкінгу банки скорочують адміністративні витрати (на персонал, оренду приміщення тощо). Згідно з даними НБУ, в січні-лютому 2016 р. банки спрямували на цю статтю витрат 5,7 млрд. грн., що становить 21% від їхніх загальних витрат Так, наприклад, на кожному активному користувачеві системи Інтернет-банкінгу UniCredit Bnk заощаджує не менше 2 грн. на місяць. При цьому якщо порівнювати собівартість банківських послуг, то у відділеннях вона становить не менше 7 грн. за кожен платіж, тоді як в онлайн-режимі вона є майже безкоштовною

Якщо говорити про користь для клієнтів, то, не враховуючи економію часу на стояння у чергах, заощадження на комісійних за оформлення платежу становлять понад 6 грн. (у відділеннях комісія становить не менше 10 грн., а платіж онлайн коштує в середньому 3,5 грн.) [1].

Експерти відзначають, що протягом 2014–2017 рр. у сфері електронного банкінгу в Україні відбувся значний прорив. Лише за 2014 р. кількість платежів через Інтернет зросла з 120,5 млн. до 256,4 млн., а в грошовому вираженні обсяг трансакцій збільшився більш ніж удвічі – до 112,7 млрд. грн. [1].

За даними компанії «Простобанк Консалтинг», на початок 2017 р. 31 установа з 50 найбільших роздрібних банків України була налаштована власними системами Інтернет-банкінгу для фізичних осіб, що становить майже 62%. При цьому вкладення в розроблення і технічне оснащення банкінгу в кожному банку становили приблизно 0,8–1 млн. дол. США [2].

Ринок найбільш популярних видів електронного банкінгу, таких як мобільний та Інтернет-банкінг, в Україні стрімко зростає і вже перейшов за позначку в 100 млрд. грн. на рік [1]. Загальну характеристику ринку електронного банкінгу впродовж 2016–2017 рр. подано в табл. 1.

Сьогодні ринок електронного банкінгу знаходиться на стадії вдосконалення. Основний активний розвиток відбувався протягом останніх 10 років: створено і впроваджено перші необхідні сервіси й технології передачі даних, запущений швидкісний мобільний Інтернет 3G. Отже, найближчим часом революційного скачка на ринку не прогнозується.

Таблиця 1

Характеристика розвитку електронного банкінгу в Україні в 2016–2017 рр.

Тип характеристики	Приклад в Україні
Віковий діапазон користувачів	25–30 років, серед них активних юзерів – 43%
Гендерний розподіл користувачів	Чоловіки: 56,7% Жінки: 43,3%
Групи банків – учасників	Активний вихід на ринок середніх та малих банків
Найбільш популярні види електронного банкінгу	Мобільний банкінг та Інтернет-банкінг (обяг операцій 100 млрд. грн.)
Рівень здійснення онлайн-платежів із використанням комп'ютерів та гаджетів	40% розрахунків
Рівень операційних витрат банку	4,5% від активів
Найбільш активні учасники ринку	ПриватБанк, Альфа-Банк, VTB Банк, ПУМб, Райффайзен Банк Аваль, УкрСиббанк та Укрсоцбанк
Основні види банківських онлайн-продуктів	Перегляд виписок за рахунками; оформлення депозитів; погашення кредитів; обмін валют; переказ грошей; замовлення додаткової пластикової картки; поповнення мобільного телефону; здійснення різних видів платежів; купівля білетів; оформлення страхового полісу
Цінові параметри підключення та обслуговування онлайн-сервісів	У 92,5% банків є безкоштовним

Джерело: побудовано автором

Незважаючи на значні досягнення вітчизняних банків на ринку електронного банкінгу, його рівень поступається деяким закордонним країнам.

Так, згідно з даними консалтингової компанії McKinsey&Company, станом на 2016 р. за допомогою комп'ютерів і гаджетів українці проводили близько 40% розрахунків, тоді як у Польщі через цифрові канали проходить 96% роздрібних платежів і переказів коштів. Підрахунки, проведені дослідницькою компанією GfK, довели, що в Україні в 2015 р. з 70 млн. клієнтів, підключених до Інтернет-банкінгу, хоча б одну онлайн-операцію на квартал здійснюють лише 10%, тоді як у Польщі цей показник дорівнює 61%.

До того ж в українських банках рівень операційних витрат становить близько 4,5% від активів, що перевищує більш ніж удвічі аналогічний показник у Польщі. При цьому, за оцінкою McKinsey, у невеликих банках відносні витрати майже вдвічі-втричі вищі, ніж у провідних установах [1].

Досліджуючи структуру клієнтів ринку електронних банківських послуг, експерти відзначають не повну готовність клієнтів до заміни традиційного обслуговування віртуальним. Серед найбільш активних користувачів електронних банківських послуг, за оцінкою «Фідобанку», є люди віком 25–34 років, серед них активних юзерів – 43%. У решті вікових категорій їхня частка не перевищує 22%. Подібна тенденція характерна для більшості банківських установ в Україні. При цьому гендерний розподіл клієнтів також нерівномірний: майже 56,7% приходиться на чоловіків і 43,3% – на жінок.

У 2016 р. активним виходом на ринок електронного банкінгу відзначилися банки другої хвилі. Так, необхідність активного залучення клієнтів та відповідності сучасним вимогам підштовхує середні та малі банки до впровадження Інтернет-банкінгу за декількома сценаріями (стартова web-версія, просунута версія або впровадження мобільних додатків на базі Android та iOS).

Найбільш активними та технологічними учасниками ринку є: «ПриваБанк», «Альфа-Банк», «VTB Банк», «ПУМб», «Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк», «Укрсоцбанк». Лідером за впровадженням Інтернет-технологій в Україні, безперечно, є «ПриватБанк», база якого давно перевищує мільйон осіб. За ним – «Альфа-Банк», «Укрсиббанк» та деякі інші. Протягом 2017 р. значно активізувалися нові учасники ринку, серед яких – ПАТ «Ощадбанк». Роблячи ставку на розвиток технологій безконтактних платежів, на початку 2017 в. запустив додаток «Ощад PAY», за допомогою якого клієнти зможуть здійснювати платежі без фізичної наявності платіжної картки або готівки. Для проведення платежу потрібен лише мобільний телефон із підтримкою технологій безконтактних платежів NFC [2].

Серед основних видів онлайн-послуг, що пропонують банки, можна виділити такі: перегляд виписок за рахунками; оформлення депозитів, погашення кредитів, обмін валют, переказ грошей, замовлення додаткової пластикової картки, поповнення мобільного телефону, здійснення різних видів платежів, купівля білетів, а також оформлення страхового полісу.

Що стосується цінових параметрів обслуговування у системах Інтернет-банкінгу для фізичних осіб у банках України, то станом на 01.03.2017 37 організацій із 40 (або 92,5%) не стягували плату за підключення до сервісу, до них належать: «Ощадбанк», «ПриватБанк», «ПУМБ», «УкрСиббанк» та ін. (табл. 2), тоді як деякі фінансові установи (7,5%) заробляли на цій послузі, а саме: UniversalBank (100 грн.), «Сбербанк Росії» (10 грн.) «Банк інвестицій та сбережень» (100 грн.) [2].

Протягом 2016–2017 рр. на ринку електронного банкінгу намітилися позитивні тенденції. Так, можна визначити декілька основних напрямів розвитку електронних банківських послуг в Україні (рис. 1).

1) Відбувся активний запуск P2P-переказів та збільшилася кількість платіжних сервісів для оплати комунальних та інших рахунків. На відміну від інших способів переказу грошей з картки на картку, перекази P2P мають низку переваг, це: незначна вартість переказів; можливість здійснювати платіж у будь-який час та в будь-якому місці, де є доступ до Інтернету, операція може проводитися як зі стаціонарного комп'ютера, так і з мобільного телефону; можливість здійснювати онлайн-перекази грошей на карти користувачів інших банків [3].

2) Підвищилася популярність мобільних платежів із використанням смартфону. Так, згідно з дослідженнями MasterCard, за допомогою смартфону готові оплачувати товари і послуги 72% опитаних українців, тоді як у Західній Європі показник такої готовності становить лише 37%, а в Центральній та Східній Європі – 57%. Отже, набувають популярності мобільні додатки та їх функціонали, спрощується процес підключення до онлайн-банкінгу

та все більше використовуються для платежів новітні технології, наприклад соціальні боти Facebook Messenger [2].

3) Важливим моментом для розвитку електронного банкінгу стала підтримка Національним банком єдиного стандарту електронної дистанційної ідентифікації клієнтів BankID, який сьогодні надає можливість отримувати адміністративні послуги від держави, а в перспективі, за умови доопрацювання нормативної бази, дасть змогу отримувати всі банківські послуги без візиту до відділення банку.



Рис. 1. Основні напрями розвитку ринку електронних банківських послуг

Джерело: побудовано автором за [2; 4]

Таблиця 2

Порівняльна характеристика вартості послуг дистанційного обслуговування банків

Послуга/ Назва банку	Вартість					
	«Ощадбанк» Ощад 24/7	«Альфа банк» My alfa bank	«УкрСиббанк» Star24	«Приват Банк» Приват24	«ПУМБ» online	«Укрсоцбанк» Ukrsotsbank online
Вартість підключення та обслуговування	0	0	0	0	0	0
Вартість переказу на інші рахунки всередині банку	0,10%	0	0	0	0	0
Вартість переказу в інші банки	0,7%	0	8 грн.	1%	1%+5 грн.	0,30% 1%+5 грн.

Джерело: побудовано автором

4) Відзначено активний розвиток P2P-кредитування (Peer-To-Peer), який являє собою спосіб запозичення коштів між особами, не пов'язаними між собою, без залучення фінансового посередника (банку, кредитної спілки тощо). Зазвичай позики надаються за допомогою онлайн-платформ посередників, які стягують комісію за надання позик, та інструментів перевірки кредитоспроможності [4]. Незважаючи на певні ризики, такі системи стають популярними і присутні навіть в Україні. Так, сервіс P2P-кредитування запустив «ПриватБанк» у березні 2016 р. При цьому НБУ в черговий раз наголосив, що P2P-платформа не має державної гарантії повернення коштів, тому вся відповідальність покладається на обидві сторони угоди. Світовий обсяг ринку Peer-To-Peer (P2P) виріс з 1,2 млрд. у 2012 р. до 64 млрд. дол. США в 2016 р. й є одним із найбільш швидкозростаючих сегментів роздрібного кредитування у світі. В Україні його обсяги є значно менше та становили на кінець 2016 р. 5 млрд. грн. [4]. Результати аналітичних досліджень компанії Technavio після вивчення відповідних ринків у Північній і Південній Америці, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Європі, на Близькому Сході і в Африці свідчать про те, що обсяги P2P-кредитування будуть рости на 53% на рік із 2016 по 2020 р. багато в чому завдяки кредитам для малого і середнього бізнесу [5].

Отже, слід зазначити, що на вітчизняному ринку електронного банкінгу відбувся значний стрибок уперед, проте йому є куди розвиватися, оскільки світові тенденції створюють нові можливості для вдосконалення. Розглянемо деякі з них.

1. Так, однією з глобальних тенденцій онлайн-банкінгу експерти відзначили використання технології blockchain у банківських операціях. У 2016 р. зафіксовано здійснення торгової транзакції на 100 тис. доларів британським банком Barlcays та одним з ізраїльських стартапів на основі цієї технології. При цьому час виконання операції було знижено з 7–10 днів до чотирьох годин [2].

2. Також на світовому ринку електронного банкінгу клієнтам пропонують ще одну нову послугу. Так, у березні 2016 р. швейцарська фінансова група UBS запустила сервіс, який дає змогу відкривати рахунки клієнтам за допомогою смартфона. При цьому ідентифікація відбувається безпосередньо за допомогою відеозв'язку зі співробітником банку, а договір на відкриття банківського рахунку та іншу документацію клієнти отримують у зашифрованому форматі на електронну пошту. Подібна операція проводилася також у банку Шотландії (Bank of Scotland), де клієнтам пропонували відкрити рахунок онлайн за допомогою селфі, використовуючи веб-браузер смартфону або планшету без необхідності завантажувати додатковий додаток. Така послуга значно спрощує процес для нових клієнтів і дає їм можливість відкривати рахунок, не виходячи з власного дому. До того ж повідомлення про рішення за поданою заявкою приймається від години до максимум двох днів [6].

3. Дуже важливим кроком на шляху підвищення безпеки та надійності онлайн-розрахунків є перехід до біометричної авторизації платежів. За оцінкою експертів, біометрія має велике значення в запобіганні крадіжкам під час здійснення онлайн-платежів. Згідно з дослідженням компанії Goode Intelligence, до 2017 р. понад мільярд людей будуть використовувати біометричну авторизацію для здійснення банківських операцій [7].

Так, Японія з 1 жовтня 2016 р. вже розпочала тестувати безготівкові платежі з біометричною аутентифікацією для іноземних туристів – платформу Omotenashi (у перекладі – «гостинність»). У системі, розробленій компаніями Dai Nippon Printing Co і Deloitte Tohmatsu Consulting, туристи можуть реєструвати відбитки пальців, дані кредитної картки та інші персональні дані, аби потім здійснювати безготівкові платежі за покупки, обід, проживання та інші сервіси одним дотиком пальця [2].

Доволі цікавим моментом є поєднання двох новітніх технологій – біометрії та блокчейна. Обидві технології працюють в однаковому напрямі – захист безпеки фінансових транзакцій у кіберпросторі. Саме із цієї причини ідея об'єднання двох цих технологій дуже актуальна, хоча думки експертів із цього приводу є суперечливими та неоднозначними [7].

Для вибору напрямів подальшого розвитку електронного банкінгу в Україні важливим є врахування не лише світового досвіду, а й запозичення досвіду країн ближнього зарубіжжя. Проведемо порівняльну характеристику послуг мобільного банкінгу в деяких країнах (табл. 3).

Головним лідером щодо впровадження інформаційних нововведень є Білорусь. У країні створена міжбанківська система ідентифікації, куди загружено більше 6 млн. записів. Національним банком Білорусі створена

Таблиця 3

Нововведення у сфері електронного банкінгу в країнах ближнього зарубіжжя

Назва країни	Основні новинки електронного банкінгу
Білорусь	Створена міжбанківська система ідентифікації Створена інформаційна система на технології блокчейн Створено власний мобільний додаток (INSYNC.BY), що позиціонує як цифровий банк Активне використання соціальних мереж для комунікації з клієнтами
Азербайджан	Віддалена ідентифікація користувача (Asan Imza) Функція захисту екрану мобільного банку від скріншотів
Грузія	Використання ID-карти Використання «корзини рахунків», що оплачуються однією транзакцією
Казахстан	Використання технології mVisa, Cash by Code, приймання переказів через cash-in

Джерело: побудовано автором на основі [8]

інформаційна система з використанням технології blockchain, яку банки зможуть використовувати для передачі інформації про видані банківські гарантії і під час роботи на ринку цінних паперів.

«Альфа-банком» запущено власний мобільний додаток INSYNC.BY. Ця технологія є дуже опрацьованою та має переваги перед мобільними банками не лише Білорусі, а й інших країн. Цю технологію іменують як цифровий банк. У додатку для переказів між рахунками й обміну валют можна скористатися технологією Drag & Drop, персонально під себе налаштувати дизайн і відображення продуктів і рахунків. Також у Білорусі започатковано дистанційне відкриття рахунків й активно використовують соціальні мережі в комунікаціях із клієнтами. Так, у 2017 р. першим у країні «Альфа-банк» запустив свій стікерпак у Viber і залучив 325 тис. передплатників [8].

Щодо розвитку онлайн-банкінгу в Азербайджані, то тут створено віддалену ідентифікацію користувача (Asan Imza). Це технологія, що дає змогу клієнту використовувати телефон як засіб безпечного електронного посвідчення особи. Технологія заснована на використанні смарт-карт та електронного підпису (наприклад, e-IMZA), її можна використовувати для безпечного доступу до е-послуг і для засвідчення документів цифровим підписом, але на відміну від інших технологій вона не потребує пристрою для читання карт. Основа системи – спеціальна сім-карта Asan İmza (Mobile ID), яку клієнт отримує в оператора мобільного зв'язку та на якій зберігаються особисті ключі доступу і невелика програма-додаток для ідентифікації та підписи [9]. Такий пристрій активно використовують Unibank та YapiKredi Bank. Також серед нововведень використовують функцію захисту екрану мобільного банку від скріншотів, що забезпечує більшу безпеку персональних даних у додатку. За підсумками досліджень, проведених компанією Deloitte & Touche LLC, мобільний додаток Unibank Mobile було визнано одним із найкращих банківських додатків на просторі СНД і найбільш просунутим в Азербайджані.

У Грузії ще з 2011 р. активно в онлайн-розрахунках використовують ID-картки – ідентифікаційні електронні картки. Цифровий підпис, що інтегрований в ID-карту, еквівалентний з юридичної точки зору фізичного підпису на паперовому носії. Більш того, у деяких мобільних банках можна здійснювати внутрішньобанківський переказ за номером ID (аналог перекладу за номером телефону), який використовується Liberty Bank. Наприклад, у мобільному банкінгу «ВТБ» можна створювати «кошик рахунків», куди клієнт додає всі платежі і перекази, які він оплачує однією транзакцією [8].

Серед нововведень у Казахстані експерти відзначають технологію mVisa, яка має запуститися в 2017 р. Так, платежі за QR-кодами є по-справжньому революційною функцією, в якій будуть використовуватися pull-транзакції, за яких комерсант узагалі не отримує дані карти. Технологія дуже швидко і легко розгортається, безпечна, тому що не потрібні POS-термінали, і має один підхід для офлайн- і онлайн-транзакцій. Також аналітики виділяють «Банк Астани», який повністю перейшов на онлайн-обслуговування, та «Казкоммерцбанк», що впровадив безліч технологій, таких як Cash by Code, прийом переказів через cash-in (наявність у банкоматів функції прийняття готівки) і т. п. Технологія Cash by Code надає користувачам своїх послуг мож-

ливість зняття готівки в банкоматі без банківської карти. Для цього користувачу слід увести потрібну суму та номер мобільного телефону. Після перевірки даних, система дає дозвіл на видачу готівки. Термін дії коду строго обмежений: якщо за добу сума не була переведена в готівку, вона автоматично повернеться на картковий рахунок відправника [10].

Висновки з цього дослідження. Підводячи підсумки дослідженням стану ринку онлайн-розрахунків в Україні, слід зазначити таке. Протягом останніх років він активно розвивався, а в період 2016–2017 рр. відбулося його вдосконалення. Аналіз основних параметрів ринку дав змогу дати загальну характеристику його розвитку. Серед головних трендів цього періоду було визначено: запуск P2P-переказів; підтримку Національним банком єдиного стандарту електронної дистанційної ідентифікації клієнтів BankID; популяризацію мобільних платежів із використанням смартфону та активний розвиток P2P-кредитування. Огляд світових тенденцій та урахування досвіду країн ближнього зарубіжжя формує вектор розвитку онлайн-банкінгу в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Виговська Л. 100 млрд. грн. на рік. Ринок мобільного та інтернет-банкінгу б'є рекорди / Л. Виговська, М. Оліярник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biz.nv.ua/ukr/publications/100-mlrd-na-rik-rinok-mobilnogo-ta-internet-bankingu-v-ukrajini-b-je-rekordi-108675.html.

2. Які новинки в е-банкінгу з'явилися і були впроваджені в 2016 році? – коментують експерти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobank.ua/internet_banking/stati/kakie_novinki_prineset_klientam_2017_god_v_sfere_internet_bankinga_mnenie_ekspertov.

3. Советы банкира: онлайн-переводы P2P упрощают жизнь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://24tv.ua/ru/sovety_bankira_onlajnperevody_p2p_uproshhajut_zhizn_n554692.

4. Ринок P2P-кредитування в Україні досяг 5 млрд. грн. Світовий ринок оцінюють у $64 млрд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ufi.net.ua/ua/novyny-rynku/256-rynok-p2p-kredytuvannia-v-ukraini-dosiah-5-mlrd-hrn-svitovyi-rynok-otsiniuiut-v-usd-64-mlrd.

5. P2P-кредитування в світі буде рости на 53% в рік – прогноз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://news.finance.ua/ua/news/-/381880/p2p-kredytuvannya-v-sviti-bude-rosty-na-53-v-rik-prognoz.

6. Клієнти зможуть відкрити рахунок у банку за допомогою селфі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vkurse.ua/ua/business/otkryt-schet-v-banke-s-pomoshchyu-selfi.html.

7. Есть ли общее будущее у биометрии и блокчейна? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://bits.media/news/est-li-obshchee-budushchee-u-biometrii-i-blokcheyna-/.

8. Мобильные банки ближнего зарубежья [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://futurebanking.ru/.

9. Asan Imza – ваше удостоверение личности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://asanimza.az/asan-imza-in-russian/.

10. Сбербанк в Казахстане запустил услугу снятия наличных в банкомате без карты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.plusworld.ru/daily/cat-self_service/sberbank-v-kazahstane-zapustil-uslugu-snyatiya-nalichnih-v-bankomate-bez-karti.

УДК 336.71

Банківський маркетинг: сутність, особливості, еволюція

Ткачук В.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківського менеджменту та обліку
Тернопільського національного економічного університету

Тимків А.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківського менеджменту та обліку
Тернопільського національного економічного університету

Досліджено теоретичні підходи до визначення сутності банківського маркетингу. Запропоновано авторське визначення дефініції «банківський маркетинг». Визначено спільні риси та особливості банківського маркетингу. Проаналізовано процес еволюції банківського маркетингу. Обґрунтовано спільні риси та відмінності еволюційних процесів банківського маркетингу.

Ключові слова: комерційний банк, банківський маркетинг, еволюція маркетингу, етапи еволюції, особливості банківського маркетингу.

Ткачук В.О., Тымкив А.А. БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ, ЭВОЛЮЦИЯ

Исследованы теоретические подходы к определению сущности банковского маркетинга. Предложено авторское определение дефиниции «банковский маркетинг». Определены общие черты и особенности банковского маркетинга. Проанализирован процесс эволюции банковского маркетинга. Обоснованы общие черты и различия эволюционных процессов банковского маркетинга.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковский маркетинг, эволюция маркетинга, этапы эволюции, особенности банковского маркетинга.

Tkachuk V.O., Tymkiv A.A. BANKING MARKETING: ESSENCE, FEATURES, EVOLUTION

Theoretical approaches to the definition of the essence of banking marketing are explored. The author's definition of the definition of "banking marketing" is proposed. Common features and peculiarities of bank marketing are defined. The process of evolution of banking marketing is analyzed. The common features and differences of evolutionary processes of banking marketing are substantiated.

Keywords: commercial bank, banking marketing, evolution of marketing, stages of evolution, peculiarities of banking marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах динамічних і часто суперечливих змін сучасного ринку банківських послуг в Україні незмінним залишається прагнення кожного банку забезпечити максимальне задоволення запитів наявних і потенційних клієнтів на взаємовигідних умовах. Успішне досягнення такої цілі можливе лише на основі комплексного використання маркетингових інструментів, що об'єктивно вимагає всебічного дослідження всіх теоретичних і практичних аспектів банківського маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду теоретичних аспектів банківського маркетингу присвячено праці низки вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед вітчизняних варто відзначити дослідження Л. Романенко, І. Алексєєва, І. Бушуєвої, Н. Внукової, В. Герасимчука, Д. Завадської, І. Лютого, А. Нікітіна, О. Солодкої, О. Штейн. Проблеми банківського маркетингу були предметом наукових досліджень зарубіжних учених, зокрема Г. Макарової, Г. Першинського, Ю. Редлі, А. Столярської, Ф. Фельдбауша.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку вітчизняних і зарубіжних учених, зауважимо, що банківський маркетинг перебуває у постійному динамічному розвитку. Зазначена обставина підкреслює необхідність систематизації практичних новацій та вдосконалення науково-методологічних засад банківського маркетингу, розуміння яких дає змогу формувати конкурентоспроможну маркетингову політику банку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних підходів до визначення сутності банківського маркетингу, визначення його особливостей як одного з галузевих видів маркетингу та ретроспективний аналіз процесу його еволюції, що дасть змогу чітко усві-

© Ткачук В.О., Тимків А.О.

домити роль маркетингу в системі управління банківським бізнесом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом тривалого періоду розвитку в історії людства сектор реальної економіки і банківський сектор функціонували доволі відособлено один від одного. Однак сучасний стан економічних і соціальних процесів характеризується все тіснішим їх поєднанням та взаємопроникненням. Така взаємозалежність дає змогу зробити висновок про посилення впливу на економічні і соціальні параметри суспільства банківського сектору. Наглядним підтвердженням цього служить статистика кількості банківських груп. Станом на середину 2017 р. в Україні зареєстровано 28 банківських груп і їхня кількість продовжує зростати, незважаючи на суттєве зменшення кількості банків [1].

Головним чинником і внутрішньою пружиною посилення динамічного впливу банків на соціально-економічні процеси став перехід банківської діяльності від операційної орієнтації до маркетингової, між якими існують принципові відмінності. Якщо операційна орієнтація банківського бізнесу зосереджена на технологічних, організаційних та облікових процедурах бізнесу, то маркетингова орієнтація є у своїй основі клієнтоцентричною, тобто передбачає концентрацію зусиль банку на виявлення наявних і потенційних запитів економічних суб'єктів ринку та розробленні на цій основі стратегії й тактики їх найкращого задоволення на взаємовигідних умовах виходячи з ресурсних, кадрових, організаційних, технологічних, нормативних та інших обмежень. У кінцевому підсумку банк повинен прагнути задовольнити конкретні цілі наявного або потенційного клієнта найбільш раціональним, із точки зору останнього, способом.

Дослідження питань стратегії і тактики маркетингу на сучасному ринку банківських послуг України потребує, насамперед, уточнення сутності базової дефініції – банківського маркетингу. В економічній літературі, як вітчизняній, так і зарубіжній, не склалося загальноприйнятого визначення як сутності маркетингу загалом, так і банківського маркетингу зокрема. Очевидною причиною такого стану є широка сфера застосування маркетингу практично в усіх галузях комерційної та некомерційної діяльності та вирішення з його допомогою широкого спектру завдань.

Більшість визначень маркетингу базується на його трактуванні як соціально-економічного процесу. Так, Американською асоціацією маркетингу в 1985 р. офіційно оприлюднено визначення маркетингу як процесу «планування і втілення задуму, ціноутворення, просування та реалізації ідей, товарів і послуг шляхом обміну, який задовольняє потреби окремих осіб та організацій» [2, с. 227]. Всесвітньо відомий гуру маркетингу Ф. Котлер під маркетингом розуміє «вид людської діяльності, яка спрямована на задоволення потреб і запитів шляхом обміну». [3, с. 21].

Німецький дослідник К.Д. Веберпальс під маркетингом розуміє «планування, реалізацію та контроль програм, за допомогою яких створюються, будуються та підтримуються бажані обмінні процеси з вибраними ринками для досягнення операційних цілей. Сукупність усіх маркетингових заходів ділиться на чотири сфери: управління продуктами, управління цінами, управління комунікаціями та управління розподілом» [4].

Дослідження окремих теоретичних аспектів і практичних інструментів банківського маркетингу були започатковані одночасно з поширенням маркетингових інструментів у практиці діяльності комерційних банків розвинутих країн, тобто з кінця 50-х років XX ст. Загалом сформувалися два основних підходи до визначення сутності банківського маркетингу. За першим із них банківський маркетинг розглядається як філософія банківського бізнесу. Саме такий підхід ілюструє визначення Г.Л. Макарової у роботі «Система банковского маркетинга»: «Банківський маркетинг – система управління банківською діяльністю в рамках загальної ідеології маркетингу» [5, с. 8]. Аналогічний підхід до розуміння сутності банківського маркетингу має місце у роботі сербських науковців Алесандара Ґрубора та Ненада Вуняка Banking marketing. Вони стверджують, що «банківський маркетинг – це окрема сфера застосування теорії та практики маркетингу, яка отримала свій розвиток у рамках загальної еволюції сервісного маркетингу» [6].

Із наведеними визначеннями тісно кореспондують точки зору окремих німецьких науковців. Зокрема Г. Першинський стверджує, що «банківський маркетинг – це типологія маркетингу послуг та не є окремою науковою галуззю. Це є способом орієнтованого на продаж мислення з послідовною ринковою корпоративною концепцією» [7]. «Це може відбуватися двояко: у традиційному сенсі продукт знаходиться у центрі уваги, і для нього визначається ринок. Більш сучасний варіант визначає потребу враховувати запити споживачів на

основі досліджень ринку і встановлення відповідності визначених потреб ринку певним продуктам компанії. Метою тут є, наскільки це можливо, проникнення в певні сегменти ринку та широке використання наявного ринкового потенціалу» [8].

Цілком очевидним є той факт, що такі визначення банківського маркетингу відповідають найбільш загальним вимогам трактування його сутності, однак вони не містять чіткого формулювання об'єкту дослідження і не розкривають специфічних рис та інструментів маркетингу в банківській сфері. З огляду на такі обставини, переважна більшість як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників під час аналізу сутності банківського маркетингу базуються на принципах другого підходу до визначення сутності банківського маркетингу, що зумовлено, насамперед, практичними потребами ефективної організації банківського бізнесу.

Ґрунтовні теоретичні дослідження банківського маркетингу розпочалися вже на рубежі 60–70-х років минулого століття. Так, у 1974 р. німецький учений Фрідріх Фельдбауш у праці Bankmarketing визначив сутність банківського маркетингу «як управління продажею банківських послуг, які приносять прибуток чітко визначеним групам клієнтів виходячи з аналізу ринку» [9, с. 23]. Швейцарський економіст Юрг Редлі в 1988 р. у праці Bankmarketing запропонував таке визначення: «Банківський маркетинг – це систематичне і в координації з плануванням спрямування всієї підприємницької політики банку на задоволення потреб і сподівань наявних та потенційних банківських клієнтів для досягнення максимально вигідної продажі запропонованих послуг точно визначеним групам клієнтів виходячи з аналізу й огляду ринку» [10, с. 8].

Порівняльний аналіз цих двох визначень демонструє суттєву еволюцію у розумінні суті банківського маркетингу та засвідчує наявність очевидних переваг визначення Ю. Редлі. До таких переваг ми можемо віднести:

- орієнтацію діяльності банку як на наявні, так і на потенційні запити банківських клієнтів;
- необхідність стратегічного підходу в процесі маркетингової діяльності банку шляхом розроблення та реалізації маркетингової стратегії, яка чітко повинна визначити головні довготермінові цілі банку та інструменти і механізми їх досягнення;
- охоплення значно ширшого кола об'єктів маркетингу та його інструментів;
- орієнтацію діяльності банку на активне розширення клієнтської бази;
- якщо у визначенні Ф. Фельдбауша об'єктом маркетингової діяльності виступають тільки ті банківські послуги, які приносять прибуток, то у визначенні Ю. Редлі йдеться про вигідний продаж усієї сукупності банківських послуг (для досягнення певних стратегічних або тактичних цілей банки свідомо можуть допускати наявність у своєму асортименті таких продуктів, які не приносять прибутку, а інколи можуть бути збитковими взагалі).

На принципах другого підходу трактує сутність банківського маркетингу польська дослідниця А. Столярська. У її тлумаченні під банківським маркетингом слід розуміти «комплексний підхід банку до ідентифікації, передбачення та задоволення потреб покупців банківських послуг, що дає їм змогу досягти прибутковості. Маркетингова орієнтація банку визначає, що у центрі його уваги опиняються клієнт і його потреби, а також основою для дій стають дослідження ринку, сегментація клієнтів і вдала структура та використання маркетингу» [11]. Ключовими маркетинговими принципами, які використовуються в операціях банку та які відображають його маркетингову орієнтацію, А. Столярська вважає ринкову орієнтацію на вигідність клієнта у довгостроковій перспективі, сегментацію клієнтів, орієнтацію на прибуток, значну залежність результатів діяльності від впливу зовнішнього середовища.

Систематичні дослідження проблем банківського маркетингу на пострадянському просторі почалися лише в останні 20–25 років, що об'єктивно було зумовлено процесами ринкової трансформації економіки та формуванням дворівневих банківських систем. Однак наявність значної кількості публікацій із питань як теоретичних, так і практичних аспектів банківського маркетингу не вирішило проблему розроблення загальноприйнятого трактування його сутності, функцій, принципів та складових елементів. Окремі російські вчені трактують банківський маркетинг як 2процес, який включає в себе планування виробництва банківського продукту, дослідження фінансового ринку, налагодження комунікацій, встановлення цін, організацію просування банківського продукту і розгортання служби банківського сервісу» [12, с. 227].

У цьому визначенні продуктова політика банку обмежується тільки етапом її планування, цінова політика – тільки встановленням ціни Не визначена кінцева мета маркетингової діяльності. Не може бути виправданий і методологічний підхід до банківського маркетингу

як до певного технологічного процесу в банку, а також включення до елементів банківського маркетингу розгортання служби банківського сервісу.

А.Ю. Горбунова пропонує розглядати банківський маркетинг як «систему управління й організації діяльності банку, спрямовану на отримання прибутку в результаті збуту банківських продуктів і послуг, яка всебічно охоплює процеси, що відбуваються на ринку» [12, с. 227]. Відповідного до цього, складовими елементами банківського маркетингу виділяють: збір інформації для аналізу ринку, вивчення товару і визначення його ціни та організацію збуту послуг.

На нашу думку, таке визначення банківського маркетингу має певні недоліки. Зупинимося на окремих із них:

– неправомірним є ототожнення понять менеджменту і маркетингу. Система управління й організації діяльності банку становить зміст поняття менеджменту;

– основною метою діяльності банку на ринку визначається отримання прибутку, що не відповідає принципам соціально орієнтованої ринкової економіки;

– до комплексу банківського маркетингу не включені такі його важливі елементи, як розроблення й упровадження банківських продуктів та система стимулювання збуту, реальна наявність яких визнається абсолютною більшістю науковців і практиків.

У вітчизняній економічній науці певне поширення отримало твердження, що банківський маркетинг, з одного боку, – це створення необхідних умов для пристосування до вимог ринку, підвищення конкурентоспроможності і прибутковості, а з іншого – під банківським маркетингом розуміють конкретну банківську діяльність як по лінії акумуляцій грошових заощаджень та ресурсів, так і по лінії надання кредитів [13, с. 141].

Маркетинг у банку визначається також як стратегія та філософія бізнесу, які потребують ретельної підготовки, глибокого та всебічного аналізу, активної роботи всіх підрозділів банку на всіх рівнях його організаційної структури. При цьому уточняється, що маркетинговий підхід припускає першочергову орієнтацію банку не на створення продукту, а на вивчення реальних потреб клієнтів банку [14, с. 439]. Очевидно, що такі визначення теж характеризуються відсутністю комплексного і всебічного підходу і не відображають усе розмаїття аспектів банківського маркетингу.

Окремої уваги заслуговує визначення, запропоноване Л.Ф. Романенко у монографічному дослідженні «Банківський маркетинг». Автором уперше зроблена спроба консолідувати два головних підходи до визначення суті банківського маркетингу: як філософії банківської діяльності й як способу здійснення підприємницької політики банку. У результаті автором зроблено висновок, що банківський маркетинг – це «філософія, стратегія й тактика банку, що спрямовані на ефективне задоволення потреб, запитів і сподівань, вирішення проблем наявних і потенційних банківських клієнтів шляхом успішної реалізації на ринку банківських продуктів, які враховують тенденції розвитку ринку та приносять користь суспільству завдяки управлінню активами і пасивами, прибутками і витратами, ліквідністю банку, рівнем ризику його операцій» [15, с. 148]. Позитивно оцінюючи такий підхід до визначення банківського маркетингу, зауважимо, що автору не вдалося уникнути тлумачення дефініції маркетингу за допомогою інструментів менеджменту.

Проведений аналіз різноманітних підходів і тлумачень сутності банківського маркетингу дає змогу сформулювати основні методологічні засади, якими слід керуватися під час конструювання визначення банківського маркетингу:

- дотримання комплексного універсального підходу до визначення сутності банківського маркетингу;
- врахування сучасної концепції соціально-етичного маркетингу як засобу балансування основних цілей маркетингу: прибутку банку, запитів клієнтів та інтересів персоналу банку і суспільства у цілому;
- чітке окреслення і повне охоплення основних інструментів маркетингової діяльності без їхньої надлишкової деталізації;
- розмежування інструментів маркетингу і менеджменту.

Врахування таких методологічних засад дає змогу запропонувати таке визначення: банківський маркетинг – це філософія, стратегія і тактика банківського бізнесу, що базується на комплексному аналізі та сегментуванні ринку банківських послуг, здійсненні оптимальної продуктової, цінової, збутової і комунікаційної політики і спрямована на гармонійне балансування інтересів банку, існуючих і виникаючих потреб наявних і потенційних банківських клієнтів та суспільства загалом. Таке визначення сутності банківського маркетингу, на нашу думку, найповніше відповідає і

практичним потребам ефективної організації маркетингової діяльності банків.

Дослідження банківського маркетингу як одного з галузевих видів маркетингу дає змогу виділити їхні спільні та специфічні ознаки, сукупність та характерні риси яких можна проілюструвати за допомогою таблиці 1.

Для глибшого дослідження сутності та закономірностей розвитку банківського маркетингу важливим є вивчення його еволюції. З методологічних позицій вивчення еволюції будь-якого об'єкту потребує визначення двох вихідних умов:

- визначення початкової точки еволюції;
- встановлення певних критеріїв, на основі яких ми можемо виділяти окремі етапи еволюції.

Загалом правильним буде твердження, що банківський маркетинг супроводжував банківську справу з моменту її зародження, тобто ще з прадавніх часів. Однак таке твердження стосується тільки розуміння маркетингу як інструменту поведінки на ринку. Водночас сучасне розуміння банківського маркетингу з позицій системного підходу являє собою єдність наступних складових елементів:

- банківський маркетинг як філософія банківського бізнесу;
- банківський маркетинг як спосіб підприємницької політики і поведінки на ринку;
- банківський маркетинг як окрема галузь знань і науки;
- банківський маркетинг як окрема сфера професійної діяльності.

Виходячи з такого інтегрованого підходу, можемо констатувати, що початковою точкою еволюції банківського маркетингу в розвинутих країнах, зокрема Західної Європи, слід уважати початок 60-х років XX ст. Що ж стосується вибору критеріїв виділення еволюційних етапів, то, на нашу думку, такими критеріями можуть бути суттєві зміни в асортименті послуг, масштабне освоєння нових сегментів ринку, впровадження значних технологічних і сервісних інновацій, зміна критеріїв ефективності банківського маркетингу, зміна системи взаємовідносин із клієнтами, іншими учасниками ринку та суспільством у цілому. Побудована на такій методологічній базі еволюція банківського мар-

Таблиця 1

Спільні риси та особливості банківського маркетингу

Спільні риси	**Змістові характеристики**
Першочергова орієнтація на задоволення потреб клієнтів	Основою маркетингу в будь-якій сфері діяльності є виявлення запитів і найбільш раціональне їх задоволення
Єдина загальна схема і організація маркетингової діяльності	Вихідним елементом такої спільної схеми є аналітичне співставлення запитів споживачів із можливостями їх оптимального задоволення інструментами продуктової, цінової, збутової та комунікаційної політики
Необхідність постійного та систематичного аналізу ринку та його сегментування	Моніторинг ринку дає змогу оперативно коректувати маркетингову тактику з урахуванням всіх чинників впливу
Єдині критерії ефективності маркетингової діяльності	Такими критеріями виступають показники динаміки приросту частки ринку та відносного приросту клієнтської бази у співвідношенні до динаміки затрат на здійснення маркетингової діяльності
Особливості банківського маркетингу	**Змістові характеристики**
Специфіка банківських послуг як об'єкту продажі на ринку	Грошова форма переважної більшості банківських послуг
Орієнтація банківського маркетингу не тільки на наявних та потенційних клієнтів, але й на персонал банку	Працівники банку є одночасно і виробниками, і продавцями послуг, а тому кожен із них повинен володіти прийомами та інструментами маркетингу
Абстрактний характер переважної більшості банківських послуг	Невідчутність банківської послуги ускладнює використання всіх інструментів маркетингу, особливо у сфері комунікаційної політики
Висока ступінь державного регулювання банківського бізнесу	Зумовлює наявність системи обмежень на використання маркетингових інструментів

Джерело: узагальнено авторами на основі [16]

кетингу європейської банківської системи може бути проілюстрована табл. 2.

Порівняльний аналіз еволюційних процесів банківського маркетингу на українському та європейському ринках дає змогу зробити висновок про єдину загальну логіку і послідовність зміни еволюційних етапів. Відмінності еволюційних процесів виявляються у двох аспектах:

• вищі темпи еволюційних перетворень в Україні, що зумовлено можливістю акумуляції апробованих інструментів маркетингу та глобалізацією ринків;

• в індустріально розвинених державах інтенсивне використання інструментів маркетингу почалося зі сфери матеріального виробництва та торгівлі і вже пізніше їх почали активно освоювати суб'єкти фінансового ринку. В Україні мав місце зворотній процес, оскільки у першій половині 90-х років спостерігалося різке падіння обсягів матеріального виробництва, а отже, дефіцит товарної маси і

Таблиця 2

Характеристика еволюційного процесу в банківському маркетингу на прикладі європейського ринку

Назва етапу еволюції	Приблизні часові рамки	Характерні риси еволюційного етапу
1. Попередній ступінь банківського маркетингу	кінець 50-х і початок 60-х років	початок цілеспрямованого застосування реклами як інструменту маркетингу, розширення факторингових і лізингових послуг
2. Стадія широкого поширення	друга половина 60-х років	переорієнтація крупних банків до роздрібного сектору; виплата заробітної плати через банки за допомогою спеціальних рахунків; спільна реклама товарів сфери матеріального виробництва і банківських продуктів; початок послуг із самообслуговування (перше покоління банкоматів)
3. Етап вдосконалення і професіоналізації	перша половина 70-х років	можливість проведення всіх прихідно-розхідних операцій за ощадними книжками незалежно від місця їх видачі; відкриття пенсійних вкладів і пенсійних рахунків; розширення послуг у сфері фінансування житлового будівництва; розширення послуг у формі овердрафту і контокоренту, створення маркетингових служб розширення філіальної сітки для наближення послуг до клієнтів
4. Маркетинг у сфері розрахунків і платежів	друга половина 70-х років	введення другого покоління банкоматів; розповсюдження дорожніх чеків та єврочеків; організація відкритих операційних залів із централізованим грошовим постачанням; застосування особистих ідентифікаційних номерів і цифрових підписів; навчання персоналу методам реалізації банківських послуг
5. Маркетинг на насичених ринках	перша половина 80-х років	посилення роботи з ринком молоді; розширення послуг і консультацій на інших сегментах фінансового ринку; введення третього покоління банкоматів, системи «клієнт – банк»; розширення банківських послуг на ринку нерухомого майна; розширення асортименту і поліпшення якості послуг для малих і середніх фірм
6. Банківський маркетинг, орієнтований на дохід	друга половина 80-х – початок 90-х років	концентрація зусиль на розробленні прибуткових сегментів; упровадження цін, які б покривали затрати; закриття нерентабельних філіалів
7. Масове запровадження систем дистанційного обслуговування	кінець XX-початок XXI століття	масове запровадження платіжних карток; надання банківських послуг із використанням мережі Інтернет; надання банківських послуг каналами електронного і мобільного зв'язку
8. Цифровий банкінг	сучасний етап	робота у соціальних мережах, упровадження цифрових технологій, конвергенція збутових і комунікаційних каналів, штучний інтелект

Джерело: узагальнено авторами на основі [16]

майже повна відсутність конкуренції на товарних ринках не спонукали їхніх суб'єктів до запровадження маркетингових інструментів. Водночас активно формувалася інфраструктура фінансового ринку, яка й започаткувала запровадження маркетингових інструментів в економіку України.

Висновки з цього дослідження. На основі викладеного матеріалу можемо зробити такі висновки:

1. Банківський маркетинг – це філософія, стратегія і тактика банківського бізнесу, інтенсивне освоєння і використання інструментів якого забезпечують ефективність бізнесу і досягнення поставлених цілей.

2. Банківський маркетинг сьогодні виступає у нерозривній єдності його розуміння як філософії банківського бізнесу, способу підприємницької політики, окремої галузі знань і науки та окремої сфери професійної діяльності.

3. Банківський маркетинг як один із галузевих видів маркетингу характеризується наявністю як спільних рис, так і певних особливостей. Їхнє вивчення і використання є необхідною умовою ефективної маркетингової політики. Певними відмінностями характеризується також і процес еволюції банківського маркетингу на вітчизняному ринку банківських послуг.

4. Логіка еволюції банківського маркетингу свідчить, що у близькій і середній перспективах успіх банку буде залежати від його здатності знайти оптимальний баланс між підтримкою довіри та лояльності клієнтів на основі живого спілкування і широким упровадженням цифрових технологій на базі штучного інтелекту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article;j sessionid=42297FC9EC8E6644AD975B15289A61C5?art_id=81452&cat_id=57513.

2. Банки и банковское дело / Под ред. И.Т. Балабанова. – СПб. : Питер, 2002. – 304 с.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер ; пер с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 656 с.

4. Klaus Dieter Weberpals Bankmarketing und Jugend Kassel, den 1. Juli 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kobra.bibliothek.uni-kassel.de/bitstream/urn:nbn:de:hebis:34-2780/1/Bankmarketing-Jugend.pdf.

5. Макарова Г.Л. Система банковского маркетинга / Г.Л. Макарова. – М. : Финстатинформ, 1997. – 110 с.

6. Banking marketing Aleksandar Grubor, Nenad Vunjak [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://www.tvp.zcu.cz/cd/2014/PDF_sbornik /grubor%20vunjak.pdf.

7. Perczynski, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens, München 1984. – S. 7.

8. Klaus Dieter Weberpals Bankmarketing und Jugend Inauguraldissertation Kassel, den 1. Juli 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kobra.bibliothek.uni-kassel.de/bitstream/urn:nbn:de:hebis:34-2780/1/Bankmarketing-Jugend.pdf.

9. Feldbausch Friedrich. Bankmarketing. – München, 1974.

10. Redli Jürd. Bankmarketing. – Bern; Stutgart: Haupt, 1988.

11. Agnieszka Stolarska Instrumenty marketingu w działalności instytucji finansowych na przykładzie banków [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.humanitas.edu.pl/resources/upload/dokumenty/Wydawnictwo/Zarzadzanie_zeszyt/Zarz%202_2012%20podzielone/stolarska.pdf.

12. Деятельность коммерческих банков : [учебное пособие для вузов] / Под ред. А.В. Калтырина. – Ростов н/Д. : Феникс, 2004. – 384 с.

13. Система банківського менеджменту : [навч. посіб.] / А.Т. Головко, В.І. Грушко, М.П. Денисенко [та ін.]. – К. : ІНКОС, 2004. – 480 с.

14. Стратегічний менеджмент банку : [навч. посіб.] / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 734 с.

15. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг : [монографія] / Л.Ф. Романенко. – К. : Ін Юре, 2001. – 484 с.

16. Ткачук В.О. Маркетинг у банку : [навч. посіб.] / В.О. Ткачук ; вид. 2-е, доп. і перероб. – Тернопіль : ТАЙП, 2010. – 270 с.

УДК 336.71

Методичні підходи до оцінювання ризику втрати ділової репутації банків

Христін А.І.
аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

У статті проведено порівняльний аналіз методик оцінки ризику втрати ділової репутації комерційних банків України, визначені недоліки та переваги кожної з методик; запропонована авторська комплексна методика оцінки репутаційного ризику банку на основі кількісно-якісного підходу. Використання банками запропонованої методики та рекомендацій буде сприяти удосконаленню процесів ідентифікації, оцінки та прийняттю своєчасних рішень з мінімізації можливих збитків за репутаційними банківськими ризиками.

Ключові слова: банк, ділова репутація, імідж, ризик, аналіз, оцінка, управління, анкетування, збитки.

Хрыстин А.И. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКА ПОТЕРИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ БАНКОВ

В статье проведен сравнительный анализ методик оценки риска потери деловой репутации коммерческих банков Украины, определены недостатки и преимущества каждой из методик; предложена авторская комплексная методика оценки репутационного риска банка на основе количественно-качественного подходов. Использование банками предложенной методики и рекомендаций будет способствовать совершенствованию процессов идентификации, оценки и принятию своевременных решений по минимизации возможных убытков от репутационных банковских рисков.

Ключевые слова: банк, деловая репутация, имидж, риск, анализ, оценка, управление, анкетирование, убытки.

Khrystin A.I. METHODOLOGICAL APPROACHES OF EVALUATION OF RISKS OF LOSS OF BUSINESS REPUTATION BANKS

In the article is conducted comparative analysis of existing methods of assessing the risk of loss of business reputation of commercial banks of Ukraine is conducted, advantages and disadvantages of each method are determined; the author proposed a comprehensive methodology for assessing reputation risk of the bank on the basis of quantitative and qualitative approach. The banks' use of the proposed methodology and recommendations will help them to improve the identification, evaluation and timely decision-making processes to minimize potential losses on reputational banking risks.

Keywords: bank, business reputation, image, risk, analysis, evaluation, management, questionnaire, damage.

Постановка проблеми. Розвиток процесів глобалізації, інноваційних банківських технологій, ускладнення інформаційних потоків, кризові явища в економіці, збитки та банкрутство банків та, як наслідок, виведення їх великої кількості з фінансового ринку України приводять до виникнення репутаційних ризиків та втрати довіри до банківської системи. Основними зовнішніми користувачами інформації про діяльність банку та його ризики є банки-партнери, інвестори, кредитори, позичальники, інші клієнти, рейтингові агентства, наглядові органи тощо. Однак володіння інформацією учасниками ринку банківських послуг про результати діяльності банків та рівень їх ризиків з урахування асиметрії інформації, як правило, недостатнє та несвоєчасне. Зазначене приводить до отримання користувачами несвоєчасної інформації щодо виникнення проблем у банку та втрати його ділової репутації, що загрожує клієнтськими паніками, та навіть банкрутством. На необхідності управління репутаційними ризиками та забезпечення транспарентності діяльності банків наголошується в документах Базельського комітету (Базеля II та Базеля III). Водночас на національному рівні поки що не розроблено стандартів управління репутаційними ризиками та оцінки їх реального рівня, що не сприяє підвищенню довіри як до окремих банків, так і до банківської системи України загалом. Зазначене свідчить про актуальність обраного напряму дослідження у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки та управління репутаційнім ризиком присвячені наукові праці зарубіжних та вітчизняних учених: Е. Гріффіна, А. Замана, Дж. Ларкіна, Г. Хоней, Ю. Евлахової, Л. Кузнєцової, В. Мануйленко, К. Тростянської, О Чорної тощо.

Вимоги до управління та оцінки репутаційних ризиків банків уперше на міжнародному

© Ткачук В.О., Тимків А.О.

рівні були визначені Базельським комітетом в опублікованому в 2009 році документі, де доведено, що банки повинні формувати політику, спрямовану на виявлення джерел репутаційних ризиків; мати методики їх оцінки, а процедури стрес-тестування повинні враховувати репутаційні ризики [1, с. 12]. К. Тростянська пропонує когнітивну модель оцінювання репутаційного ризику підприємства-посередника, яка забезпечує комплексний підхід до оцінки його рівня [2, с. 166]. Л Кузнєцова акцентує увагу на необхідності оцінки репутаційних ризиків під час використання банками кредитних деривативів [3, с. 144].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз економічної літератури свідчить, що проблемам оцінки рівня репутаційних ризиків банків у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених приділяється недостатньо уваги: невирішеними є питання визначення ймовірності настання ризикової події та її масштабу, оцінки потенційного збитку від реалізації репутаційного ризику, визначення альтернативної вартості обмеження збитку, швидкості та вартості відновлення довіри до банку. Отже, у сучасних умовах втрати довіри до вітчизняних банків необхідно формувати теоретичні положення та методичні підходи до оцінки репутаційних ризиків банків.

Мета статті полягає у дослідженні наявних методик оцінки банківського репутаційного ризику з метою розроблення авторської комплексної методики оцінки репутаційного ризику банку.

Для досягнення поставленої мети потрібно здійснити порівняльний аналіз методик оцінки репутаційного ризику банків: на засадах бально-вагових, рейтингових та статистичних методів систематизувати та доповнити показники оцінки ризику втрати ділової репутації банку; запропонувати авторський підхід до визначення рівня репутаційного ризику банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У банківській теорії і практиці широко представлені різні методики оцінки банківських ризиків: за допомогою системи коефіцієнтів, на основі рейтингової (інтегральної) оцінки, бально-ваговий метод, метод діагностики зниження вірогідного рівня фінансового благополуччя або банкрутства, статистичні, аналітичні, експертні методи, метод аналогій, моделювання (сценарний аналіз) тощо.

Особливе місце в аналізі ризиків у сфері банківських послуг займає ризик втрати ділової репутації (репутаційний ризик), який з кожним роком набуває все більшої значущості, але у науковців та практиків відсутня єдина думка щодо оптимальних методичних підходів до оцінки репутаційних ризиків банків.

Зауважимо, що особливість ділової репутації, її комплексний характер значно обмежує інструментально-методичні підходи до оцінки і виміру репутаційних ризиків. Проте аналіз досліджень учених дав змогу згрупувати різні підходи, які висвітлюються в сучасних публікаціях, і дійти висновку про популярність бально-вагового, рейтингового та статистичних методів оцінки ризиків ділової репутації комерційних банків.

У дослідженні була здійснена оцінка репутаційного ризику з використанням найбільш популярних методик у десяти комерційних банків, які представлені в Одеському регіоні та користуються довірою у юридичних та фізичних осіб. Були оцінені ризики втрати ділової репутації в державних банках («Укрексімбанк», «Ощадбанк»); у банках іноземних банківських груп («Промінвестбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «Марфінбанк», «ОТП Банк» і «УкрСибБанк»); у банках з вітчизняним приватним капіталом («ПУМБ», «Банк Восток», «АБ Південний»).

Бально-ваговий метод (метод оцінних карт) припускає оцінку ризику в зіставленні із заходами з його мінімізації. Шляхом експертного опитування вибираються для цілей управління ризиком інформативні критерії з визначенням їх відносної значущості (вагові коефіцієнти). Потім вони зводяться в таблиці (оцінні карти) та оцінюються за допомогою різних шкал. Результати підлягають обробці з урахуванням вагових коефіцієнтів і зіставленню в розрізі напрямів діяльності банку, окремих видів операцій, послуг та інших угод. Використання цього методу сприяє виявленню слабких і сильних сторін в управлінні ризиком.

У нашому дослідженні будемо використовувати методику оцінки репутаційного ризику банку за бально-ваговим методом, яка запропонована професором В. Мануйленко (рис. 1).

У межах зазначеної методики критерії оцінки репутації банку складаються з трьох блоків (складників): іміджевого (І), організаційно-функціонального (О-Ф) і корпоративно-комунікативного (К-К).

Для апробації цієї методики була сформована експертна група з науковців та банківських співробітників. Експертна оцінка репутаційного ризику за підсумками діяльності 2016 року була проведена шляхом опитування клієнтів, партнерів, співробітників десяти бан-

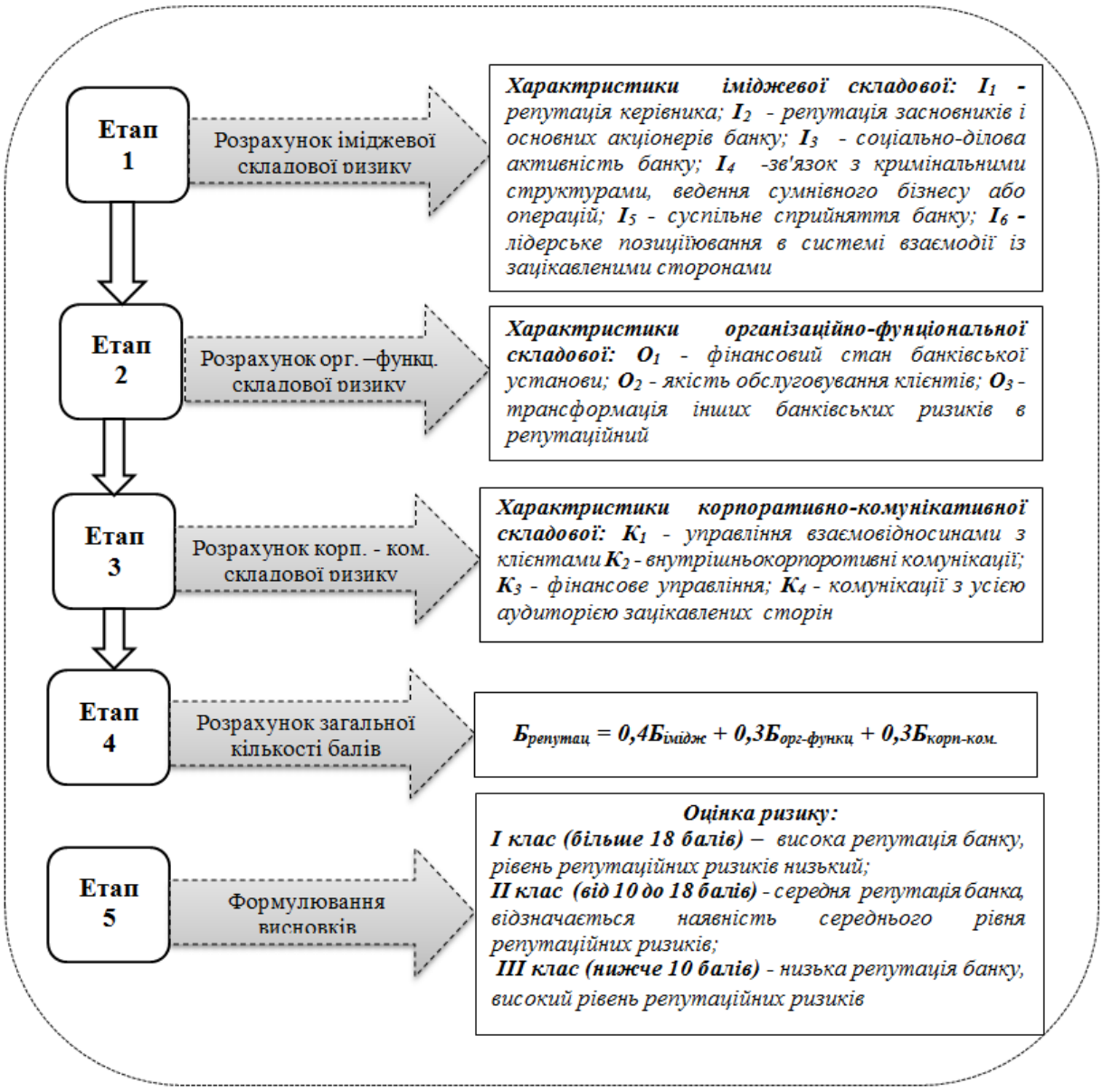


Рис. 1. Методика оцінки репутаційного ризику банку за бально-ваговим методом [4].

ківських установ м. Одеси. Також для оцінки ризиків була використана інформація з офіційного сайту НБУ, сайтів досліджуваних банків та ЗМІ. Результати дослідження наведені в таблиці 1.

Узагальнюючи результати проведеної оцінки репутаціного ризику за бально-ваговим методом, можна дійти таких висновків:

1. Високий рівень репутації банку і низький рівень репутаційного ризику мають шість установ: «Укрексімбанк», «Промінвестбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «Банк Восток», «АБ Південний», «Марфінбанк». Це означає, що керівник і акціонери банків сприймаються суспільством як надійні ділові партнери, банки беруть активну участь у соціальних проектах, відсутні негативні відгуки клієнтів про якість обслуговування у банку впродовж звітного періоду. Договірні зобов'язання виконуються повністю, відсутня неетична поведінка співробітників, їх задоволеність умовами праці та лояльність знаходяться на високому рівні. Величина капіталу не знизилася на звітну дату, а також відсутня негативна динаміка вкладів і депозитів, що закриваються.

2. Середній рівень репутації і середній рівень репутаційного ризику мають чотири установи: «Ощадбанк», «ПУМБ», «ОТП Банк» і «УкрСибБанк». Це означає, що керівник і акціонери банків сприймаються суспільством як надійні ділові партнери, банки приймають епізодичну участь у соціальних проектах, існують негативні відгуки клієнтів про якість обслуговування у банку впродовж звітного періоду.

Таблиця 1

Оцінка репутаційного ризику в банках м. Одеси в 2016 р [5]

Складники	Установи банків в м. Одеса									
	«Ощадбанк»	«Укрексімбанк»	«Промінвестбанк»	«Райффайзен Банк Аваль»	«ПУМБ»	«ОТП»	Банк «Восток»	«Укрсиббанк»	Банк «Південний»	«Марфін-банк»
І	21	28	24	24	20	19	26	16	30	24
О-Ф	13	13	13	13	13	13	15	13	15	15
К-К	19	21	19	19	19	19	23	19	23	21
Загальна оцінка	18	21	19	19	17	17	22	16	23	20
Рівень репутації	Середній	Високий	Високий	Високий	Середній	Середній	Високий	Середній	Високий	Високий
Рівень ризику	Середній	Низький	Низький	Низький	Середній	Середній	Низький	Сере-дній	Низький	Низький

Договірні зобов'язання загалом виконуються, проте зафіксовано окремі порушення, разові факти неетичної поведінки співробітників, їх задоволеність умовами праці і лояльність знаходяться на середньому рівні. Величина капіталу знизилася на звітну дату не більше ніж на 5% порівняно з попередньою звітною датою, є незначна негативна динаміка вкладів та депозитів, що закриваються, і низький рівень непередбачених збитків.

Результати аналізу рівня ризиків за цією методикою дають змогу визначити наявність репутаційного ризику у банків із середнім рівнем, але існує фактор суб'єктивізму, оскільки методика заснована на думках експертів.

Інша методика заснована на застосуванні статистичних методів оцінки репутаційних ризиків та передбачає побудову функціональних залежностей і розрахунок вірогідності настання ризику на засадах статистичних методів дисперсії та коефіцієнтів варіації. Функцією є репутація кредитної організації, а параметрами-аргументами рекомендується вибрати такі показники, як рентабельність капіталу ROE; розмір гудвілу; частка вільних власних ресурсів у активах банку; коефіцієнт ризикованості активів; частка працюючих активів у сукупних активах; коефіцієнт ефективності платних пасивів; коефіцієнт ризикованості кредитних операцій; частка простроченої заборгованості в загальній сумі заборгованості за кредитами; індекс надійності, що відбиває репутаційний складник банку.

Отриманий розрахунковий показник репутаційного ризику класифікується як: в інтервалі від 0 до 0,4 – високий рівень ризику; в інтервалі від 0,41 до 0,70 – середній рівень ризику; в інтервалі від 0,71 до 1 – низький рівень ризику. Нами проведено оцінку репутаційного ризику за цим методом, для чого здійснено аналіз показників тієї ж самої групи одеських банків, результати наведені в табл. 2.

З таблиці 2 видно, що в основному всі банки мають середній рівень ризику, окрім «Банку Восток» та «УкрСиббанку», які мають низький рівень ризику втрати ділової репутації, що є для них позитивним чинником на ринку банківських продуктів.

Зауважимо, що у «Промінвестбанку» рівень ризику збільшився (у 2014 р. він був низьким, а в 2015 та 2016 рр. досяг середнього рівня), а «УкрСиббанк» знизив рівень ризику за останні два роки.

Аналіз результатів проведеної оцінки свідчить, що методика, заснована на статистичних методах оцінки репутаційних ризиків, є більш точною: тільки два банки мають низький рівень ризику, а за першою методикою їх було шість.

Ще однією методикою оцінки ділової репутації є визначення рівня репутаційного аналізу на засадах якісних показників. Використаємо її алгоритм для групи банків, що аналізуються. Основними показниками виберемо репутацію керівника банку ($Р_{ко}$), уявлення про якість обслуговування у клієнтів банків ($Я_{о}$), соціальну відповідальність ($С_{в}$), уявлення клієнтів щодо якості банківських продуктів та послуг ($Я_{пп}$), ділову культуру банку ($Д_{к}$), фірмовий стиль ($Ф_{с}$), бізнес-імідж ($Б_{і}$).

За результатами розрахунків оцінюється рівень ділової репутації банку та репутацій-

Таблиця 2

Розрахунок рівня репутаційного ризику за статистичними методами [5]

	2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	Показник	**Рівень ризику**	**Показник**	**Рівень ризику**	**Показник**	**Рівень ризику**
Ощадбанк	0,665	середній	0,516	середній	0,425	середній
Укрексімбанк	0,647	середній	0,602	середній	0,508	середній
Промінвестбанк	0,804	низький	0,41	середній	0,581	середній
Райффайзен банк Аваль	0,583	середній	0,482	середній	0,415	середній
ПУМБ	0,579	середній	0,686	середній	0,702	середній
ОТП	0,663	середній	0,493	середній	0,563	середній
Банк Восток	0,715	низький	0,802	низький	0,837	низький
Укрсиббанк	0,563	середній	0,726	низький	0,794	низький
Банк Південний	0,678	середній	0,638	середній	0,637	середній
Марфінбанк	0,618	середній	0,459	середній	0,453	середній

Таблиця 3

Шкала оцінки репутаційного ризику за методикою анкетування

Бали	Рівень репутації	Рівень репутаційного ризику
70–65	Високий	Низький
65–60	Вище середнього	Нижче середнього
60–50	Середній	Середній
50–40	Низький	Високий

Таблиця 4

Порівняння рівня репутаційного ризику, розрахованого за різними методиками станом на 01.01.2017 р.

Банки	Бально-ваговий метод	Анкетування	Статистичні методи
Ощадбанк	середній	низький	середній
Укрексімбанк	низький	нижче середнього	середній
Промінвестбанк	низький	низький	середній
Райффайзен банк Аваль	низький	низький	середній
ПУМБ	середній	нижче середнього	середній
ОТП	середній	низький	середній
Банк Восток	низький	низький	низький
Укрсиббанк	середній	нижче середнього	низький
Банк Південний	низький	низький	середній
Марфінбанк	низький	нижче середнього	середній

ного ризику за шкалою, наведеною в табл. 3.

Використовуючи соціальні мережі, було проведено анкетування щодо визначення рівня ділової репутації банків, обраних для дослідження. В анкетуванні взяли участь клієнти та співробітники зазначених банків. За даними оброблених анкет було отримано такі результати: високий рівень оцінки ділової репутації отримали «Ощадбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «ОТП Банк», «Банк Восток», «АБ Південний»; рівень оцінки ділової репутації вище середнього отримали «Укрексімбанк», «Марфінбанк», «ПУМБ», «УкрСиббанк», «Промінвестбанк».

Таким чином, у дослідженні нами була проведена оцінка репутаційного ризику десяти комерційних банків України за різними методиками. Проведемо порівняння розрахованих рівнів репутаційного ризику по кожному з досліджуваних банків за всіма наведеними методиками станом на кінець 2016 року. Результати згрупуємо в табл. 4.

На наш погляд, кожна з методик має свої переваги та недоліки. Так, бально-ваговий метод охоплює всі складники репутаційного ризику, але будується на суб'єктивних думках експертів. Статистичними методами ризик оцінюється на основі фактичних даних, але охоплює тільки фінансовий складник. Статистичні методи дають змогу ідентифікувати ризики на підставі збору інформації про різні напрями діяльності банку, тому у подальшому можливе використання наявної бази аналогічних об'єктів для виявлення загальних залежностей і перенесення їх на досліджуваний об'єкт, наприклад, під час ідентифікації операційних і правових ризиків.

Цей метод не підходить для оцінки ризику втрати ділової репутації у зв'язку з тим, що одні і ті самі події можуть викликати різні наслідки для ділової репутації банку в різний час.

Щодо анкетування, то результати наукових досліджень показують, що експерти поводяться досить надійно і несуперечливо за кількості об'єктів аналізу (критеріїв показника, рівнів критерію тощо) не більше десяти. За цією межею поведінка експертів різко міняється, зростає кількість помилок і протиріч.

Продовжуючи викладати результати емпіричного дослідження, відзначимо, що досягти адекватного поєднання якісних та кількісних методів оцінки репутаційних ризиків, як було відзначено нами вище, досить важко. Тому вважаємо, що найбільш об'єктивно буде оцінювати ризик втрати ділової репутації банків методика, яка враховує всі складники ризику і базується як на фактичних кількісних показниках, так і на результатах рейтингів експертів.

Оцінимо рівень репутаційного ризику досліджуваної групи банків Одеського регіону

за власною методикою, в основу якої покладено методичні підходи, які запропоновано Ю. Євлаховою [6].

У загальному вигляді рекомендована методика оцінки репутаційного ризику консолідує декілька методик і містить такі етапи, як вибір показників репутаційного ризику, до складу яких у дослідженні віднесено кількісні показники; накопичення інформації про діяльність банків у відкритому доступі; оцінку змін показників репутаційного ризику за період 2014–2016 рр. з виявленням позитивних і негативних чинників з погляду впливу на ділову репутацію та банківський бізнес; зіставлення кількості позитивних (Positiv) і негативних (Negative) чинників та визначення показника репутаційного ризику за шкалою, наданою в таблиці 5.

Для оцінки рівня ризику втрати ділової репутації банків усі показники згрупуємо у чотири групи: перша група показників характеризує фінансовий стан банку; друга група показників є результатом оцінки діяльності банку професійним співтовариством; третя група показників висвітлює транспарентність банку; четверта група – характеризує взаємодію банку з клієнтами.

Результати оцінки чинників ризику втрати ділової репутації досліджуваних банків станом на 01.01.2017 року наведено на рис. 2.

З наведеного рисунку видно, що в 2016 році банками, які мають найбільшу кількість позитивних чинників, є «Райффайзен Банк Аваль» та «Банк Восток» – по 14 позицій, найменшу – «Укрексімбанк» та «УкрСиббанк» – по 9 позицій.

Аналіз впливу чинників ризику на величину підсумкового показника за цією методикою свідчить, що в ній домінують чинники фінансового стану (така особливість характерна і є присутньою в інших дослідженнях рівня репутаційного ризику у банку).

На наш погляд, наведена оцінка рівня репутаційного ризику за авторською методикою має право на існування, оскільки дає змогу кожному банку оцінити

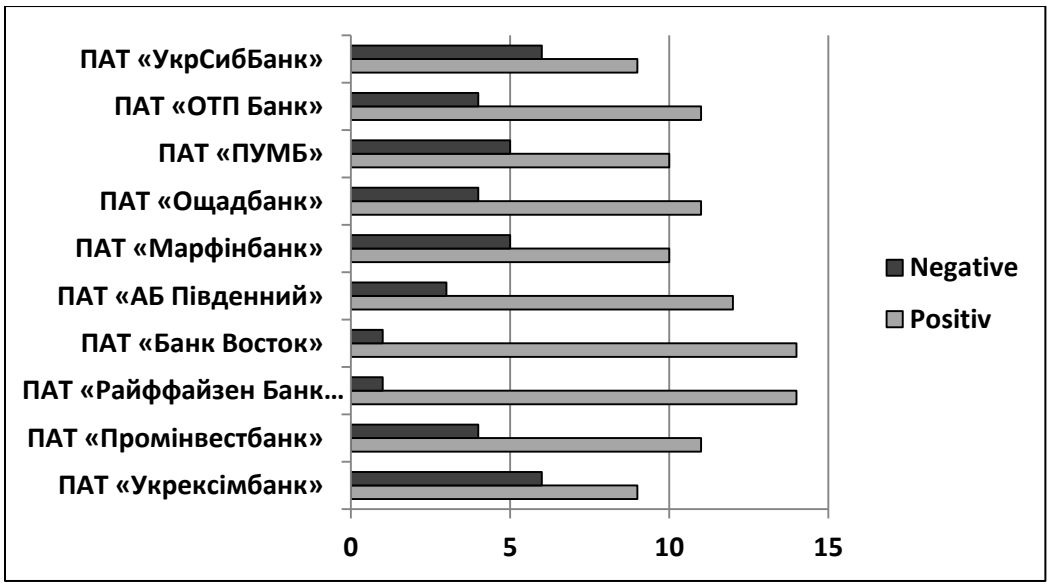


Рис. 2. Співвідношення позитивних та негативних чинників репутаційного ризику станом на 01.01.2017 р.

Таблиця 5

Шкала оцінки рівня репутаційного ризику залежно від співвідношення чинників цього ризику

Зіставлення чинників ризику	Рівень репутаційного ризику	Показник репутаційного ризику
Positive > Negative в 2 рази і більше	низький	1
Positive > Negative менше ніж в 2 рази	нижче середнього	2
Positive = Negative	середній	3
Positive < Negative менше ніж в 2 рази	вище середнього	4
Positive < Negative в 2 рази і більше	високий	5

свої позиції з погляду ризику ділової репутації, а також визначити можливості зниження рівня ризику (наприклад, поліпшити фінансовий стан на основі удосконалення менеджменту банку чи підвищити рівень транспарентності за рахунок реконструкції інтернет-сайту).

Висновки. Проведене дослідження різних методик оцінки ризику ділової репутації банків свідчить, що кожна з них має недоліки та переваги. Під час застосування якісних методів оцінювання, основним з яких є метод експертних оцінок, існує проблема некоректного або неповного визначення експертами всіх факторів ризику, які можуть бути неочевидними для експерта або не підкорятися прийнятим у розглянутій предметній області закономірностям. Внаслідок цього знижується достовірність проведеного дослідження, що знаходить своє відображення у коректності розрахунку рівня ризику.

У теорії та практиці банківського ризик-менеджменту під час оцінювання репутаційного ризику найбільш розповсюджені якісні оцінки, але чіткі критерії якісної оцінки репутаційного ризику та шкала оцінки відсутні. Крім того, відсутність достатньої статистичної бази щодо збитків банками внаслідок погіршення їх ділової репутації у розрізі соціально-економічних подій різного масштабу ускладнює кількісну оцінку репутаційного ризику. Серед напрямів подальшого дослідження передусім варто виокремити більш глибокий аналіз структури банківських доходів та витрат і чинників, що її визначають.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Proposed enhancements to the Basel II framework [Електронний ресурс] Basel Committee on Banking Supervision, Consultative Document, 2009 January. – 35 p. – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/bcbs150.pdf

2. Тростянська К.М. Концептуальні засади моделювання оцінювання та управління репутаційним ризиком підприємства-посередника / К.М. Тростянська // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 163–168.

3. Кузнєцова Л.В. Інноваційні фінансові інструменти захисту банків від ризиків на кредитному ринку. / Л.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 15,/2015. – Херсон, 2015. – С. 142–145.

4. Мануйленко В.В. Статистические и балльно-весовые методы оценки репутационных рисков коммерческих банков / В. В. Мануйленко, И. И. Куницын // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – т. 13. – вып. 1. – С. 106–118. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.fin-izdat.ru/jornal/national/

5. Результати діяльності банків України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_ id=347985935.

6. Евлахова Ю.С. Сравнительная оценка репутационного риска как инструмент регулирования системно значимых банков / Ю.С. Евлахова // Дайджест-Финансы – 2016. – № 2. – С. 52–60.

УДК 336:352

Фінансова спроможність бюджетів об'єднаних територіальних громад

Хрупович С.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Подвірна Т.В.
кандидат економічних наук,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

У статті визначено особливості утворення фінансової спроможності місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації. Визначено основні фінансові переваги після об'єднання територіальних громад. Особлива увага приділена джерелам доходів місцевих бюджетів і податків, що формують бюджет об'єднаної громади.

Ключові слова: децентралізація, об'єднана територіальна громада, фінансові ресурси, фінансова спроможність, місцевий бюджет, податки.

Хруповыч С.Е., Подвирна Т.В. ФИНАНСОВАЯ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ БЮДЖЕТОВ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

В статье определены особенности формирования финансовой состоятельности местных бюджетов объединенных территориальных общин в условиях децентрализации. Определены основные финансовые преимущества после объединения территориальных общин. Особое внимание уделено источникам доходов местных бюджетов и налогов, которые формируют бюджет территориальной общины.

Ключевые слова: децентрализация, объединенная территориальная община, финансовые ресурсы, финансовая состоятельность, местный бюджет, налоги.

Khrupovych S.E., Podvirna T.V. FINANCIAL CAPACITY OF THE UNITED TERRITORIAL COMMINITIES BUDGETS

The features of formation the financial capacity of the united territorial communities local budgets in the conditions of decentralization are defined in the article. Main financial advantages after the unity of territorial communities are determined. Particular attention is paid to the sources of local budget revenues and taxes which form the budget of territorial community.

Keywords: decentralization, united territorial community, financial resources, financial autonomy, local budget, taxes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом останніх трьох років в Україні відбулися фундаментальні зміни системи місцевого самоврядування, особливо в частині формування місцевих бюджетів та утворення нового потужного суб'єкта місцевого самоврядування – об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ).

Нові спільноти одержали чималі фінансові ресурси, їх бюджети стали пропорційні із бюджетами міст обласного значення, а державна підтримка дала такій общині стимул створювати на сільських територіях нові можливості для одержання людьми послуг, яких раніше їм не вистачало. Проте сьогодні є актуальним питання, яке широко обговорюється науковцями та громадськістю: чи цих коштів буде достатньо для забезпечення повноцінних потреб спільноти?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування фінансової спроможності та бюджету територіальних об'єднаних громад в Україні протягом останнього періоду досліджуються широким колом науковців та практиків, таких як О. Артюх, О. Василик, О. Гетманець, О. Кириленко, В. Кравченко, О. Кузьменко, О. Мороз, В. Ніколенко [6], А.С. Нестеренко, А.А. Нечай, О.П. Орлюк, К.В. Павлюк, В. Плаксієнко, О.О. Сунцова, Н. Ткаченко та інші. Питання щодо формування бюджету та його ефективного функціонування висвітлено у різноманітних законодавчих актах України. Правовою основою, яка регламентує управління фінансами територіальних громад, є зміни до Бюджетного та Податкового кодексів, Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відно-

© Хрупович С.Є., Подвірна Т.В.

син», Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо особливостей формування та виконання бюджетів об'єднаних територіальних громад», Закони України «Про засади державної регіональної політики», Закони України «Про співробітництво територіальних громад» та інші.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей ефективного створення бюджету об'єднаної територіальної громади, який забезпечить виконання усіх видаткових повноважень, що їх делегувала держава місцевим спільнотам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Децентралізація стала справжнім шансом для економічного відновлення міст та сіл України. Уперше за роки незалежності кожна адміністративно-територіальна одиниця одержала можливість самостійно розпоряджатися заробленими коштами, бути господарями на власній землі. За останні три роки проведення реформи децентралізації в Україні утворилось 665 об'єднаних територіальних громад, у 51 з яких станом на 1 грудня 2017 року призначені перші місцеві вибори. Відповідно до загальноєвропейської практики проведення реформ щодо місцевого самоврядування це є одним із найвищих досягнень за кількістю згрупованих ОТГ за такий нетривалий відрізок часу. Однак така швидкість укрупнення не гарантує, що територіальні общини зможуть у повному обсязі забезпечити усі свої потреби. Тому потрібно навчатися фінансової спроможності – формуванню ефективних бюджетів, контролю їх виконання, публічному звітуванню за використання бюджетних коштів.

Слід усвідомлювати, що без посилення зацікавленості новоствореного органа влади у залученні якомога більшої кількості фінансових ресурсів наповнення бюджету ОТГ не збільшиться.

Для того щоб ефективно здійснити планування дохідної частини бюджетів ОТГ та реальних можливостей її розширення, органам місцевої влади слід співпрацювати з фіскальними органами із питань визначення кількості осіб, що сплачують податки; обсягу їх нарахувань; забезпечення вчасного та повного виконання платниками податків своїх податкових зобов'язань; рівня добровільного виконання платниками вимог податкового законодавства; вивчення стану платіжної дисципліни; виявлення та залучення до сплати роботодавців та громадян із метою запобігання сплати заробітку в «конвертах» тощо.

У 2014 році Уряд схвалив Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, а з червня затверджено План заходів з її реалізації.

Згідно з планом здійснено поправки до Бюджетного та Податкового кодексів України, якими розпочато бюджетну децентралізацію. Поправки до Бюджетного кодексу по суті є підґрунтям для стимулювання спільнот до згуртування та підвищення їхньої спроможності через систему трансформації бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом. У разі об'єднання такі громади отримують такі самі повноваження та ресурси, як міста обласного значення. Однак ті соціально-територіальні спільноти, які не будуть добровільно об'єднуватися, зостануться осторонь цього процесу та втратять преференцію на втілення делегованих державою доручень.

Відповідно до змін, внесених до Бюджетного Кодексу, об'єднані територіальні громади отримали нові фінансові ресурси (див. таблицю 1) після об'єднання.

Однією з головних статей надходжень до бюджетів згуртованих общин є податок на доходи фізичних осіб на рівні 60%. За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, за період із січня до листопада 2017 року надійшло 4,6 млрд. грн., відбулося зростання в 3 рази (або на 3,0 млрд. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2016 року. Фактичні надходження єдиного податку за січень-листопад поточного року становлять 1,3 млрд. грн., що на 36,3% (або на 349,9 млн. грн.) більше, ніж у минулому році [2; 3].

Податок на нерухомість сьогодні став суттєвим у наповненні бюджету місцевих органів влади. У січні-листопаді 2017 року він становив 126,7 млн. грн., відбулося зростання на 72,4% (або на 53,2 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2016 року.

Перспективною щодо наповнення місцевих бюджетів видається плата за землю та збір за природні ресурси. Адже плата за землю за січень-листопад поточного року зросла на 20,2% (або на 216,4 млн. грн.) [2; 3], що є підтвердженням ефективності роботи об'єднаних громад у сфері земельних відносин. Влада місцевого самоврядування може визначати ставку земельного податку, податку на нерухоме майно, плату за реєстрацію суб'єкта господарчої діяльності, а також має право визначати пільги у сплаті цих податків (включно з повним звільненням від них).

Таблиця 1

Фінансові ресурси об'єднаних територіальних громад

Податки	Збори та інші платежі	Інші доходи
1) 60% податку на доходи фізичних осіб	1) туристичний збір	1) різноманітні трансфери
2) 25% екологічного податку	2) збір за місця для паркування транспортних засобів	2) власні надходження бюджетних установ
3) 5%-й акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизними товарами	3) плата за ліцензії та сертифікати на певні види господарської діяльності	3) цільові та добровільні внески підприємств, установ, організацій і громадян до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища
4) 100% єдиного податку	4) державне мито	4) місцеві запозичення
5) 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності	5) 50% рентної плати за користування надрами, за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів	5) надходження в межах програм допомоги і грантів міжнародних фінансових організацій та Європейського Союзу
6) 100% податку на майно (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плата за землю, транспортний податок)	6) орендна плата за водні об'єкти, їх частини, що надаються в користування на умовах оренди	6) кошти від реалізації безхазяйного майна, знахідок, спадкового майна
	7) концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності	7) повернення кредитів, наданих із місцевих бюджетів індивідуальним сільським забудовникам, молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво та придбання житла, а також пеня і відсотки за користування ними
	8) надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності	
9) частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету, в порядку, визначеному відповідними місцевими радами		
10) плата за надання інших адміністративних послуг, що справляється за місцем надання послуг		
11) штрафні санкції за порушення законодавства про патентування		
12) адміністративні штрафи		
13)80% коштів, отриманих підприємствами, установами та організаціями, що утримуються за рахунок бюджетів об'єднаних територіальних громад, районних, міських бюджетів, за здані у вигляді брухту і відходів золото, платину, метали платинової групи, дорогоцінне каміння, і 50% коштів, отриманих цими підприємствами, установами та організаціями за здане у вигляді брухту і відходів срібло		
14) інші доходи, що підлягають зарахуванню до ОТГ		

Джерело: складено за інформацією Бюджетного кодексу України [1]

Важливим джерелом надходжень до доходів місцевих бюджетів став акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизними товарами (нафтопродуктами, тютюновими та алкогольними виробами). Фактичні надходження за січень-листопад поточного року становили 729,9 млн. грн., відбулося зростання на 11,2% (або на 73,2 млн. грн.) порівняно з минулим роком [2; 3].

Також за згрупованими спільнотами зосталися податки та збори, які раніше були закріплені за місцевим самоврядуванням.

До того ж ОТГ можуть розраховувати на державну фінансову підтримку. Впроваджено

нові типи трансфертів (сума коштів, що перенаправляються з державного бюджету до місцевих бюджетів або з місцевих бюджетів вищого рівня до бюджетів нижчого рівня у формі дотацій, субсидій, субвенцій тощо).

Згідно із внесеними змінами до Бюджетного кодексу України, міжбюджетні трансферти поділяються на [1]:

1) базову дотацію (трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій);

2) субвенції;

3) реверсну дотацію (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій);

4) додаткові дотації.

Насправді це допомога від держави об'єднаним общинам для реалізації усіх покладених на них зобов'язань. Цього року передбачено перерахувати 9,6 млрд. грн. у 336 ОТГ міжбюджетних трансферів із державного бюджету, а у 2016 році було перераховано 3,5 млрд. грн. 159 ОТГ [4].

Крім того, об'єднані територіальні громади мають змогу залучати додаткове державне та іноземне фінансування (з Європейського Союзу) шляхом створення проектів для участі у конкурсних програмах.

Відтепер бюджет спільнот може плануватися та затверджуватися, не враховуючи дати прийняття Державного бюджету України. Це позитивні зміни, тому що ухвалення та затвердження державного бюджету інколи затягується до останнього дня календарного року. А тепер общини зможуть планувати свій бюджет за будь-яких факторів, маючи для цього власні гроші. Місцеві органи влади зобов'язані привселюдно відзвітувати за результативне використання бюджетних коштів перед спільнотою. Також вони повинні планувати бюджет публічно та ефективно, а соціальна спільнота має активно брати участь та вносити пропозиції щодо формування бюджету. В Україні до 25 грудня потрібно сформувати та затвердити бюджети об'єднаних територіальних спільнот.

Кріт того, тепер можна буде не квапитися приймати рішення наприкінці року, щоб скоріше здійснити тендер. Кошти, які залишилися на освітню та медичну субвенції, у кінці року збережуться на рахунках общин і будуть застосовані у наступному бюджетному році.

Одержати державну субвенцію може лише та ОТГ, межі якої повністю збігаються з межами, визначеними Перспективним планом формування територій громад областей. До того ж, об'єднання общин у будь-якому іншому проекті, який не відповідає Перспективному плану, буде означати, що спільнота автоматично втрачає змогу одержати від держави цільові субвенції на утворення колективної інфраструктури, її доведеться створювати за власні кошти місцевого бюджету. Ті територіальні громади, які згрупувалися, але не за умовами перспективного плану, не одержать жодних економічних преференцій і не отримають ніякої державної фінансової підтримки.

Таким чином, новостворені громади переходять в інший статус, з іншими повноваженнями та іншими фінансовими ресурсами.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, після об'єднання територіальні громади отримають значно більший обсяг фінансових ресурсів через механізм переходу бюджету на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, але за умови, що їх місцева община згуртується відповідно до Перспективного плану формування територій громад областей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

2. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf

3. Козак Я. Більша частина бюджетів об'єднаних громад перевиконали річні планові показники [Електронний ресурс] / Я. Козак. Режим доступу: http://http://decentralization.gov.ua/news/7771

4. Маркович Г. Особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс] / Г. Маркович. Режим доступу: http://galinfo.com.ua/articles/v_chomu_polyagayut_osoblyvosti_formuvannya_byudzhetiv_otg_249352.html

5. Наталенко Н.В. Фінанси та бюджет об'єднаної громади (навчальний модуль) / Н. Наталенко. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 72 с.

6. Ніколенко В.Ю. Місцеві бюджети як чинник стабільності розвитку регіонів: навчальний посібник / В.Ю. Ніколенко, С.М. Свешніков, В.В. Юрченко, В.І. Крижановський. – К., 2016. – 41 с.

УДК 658.153

Особливості комплексної оцінки фінансового стану 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

Ланевський М.Є.
студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено актуальність та сутність комплексного аналізу фінансового стану підприємства. Встановлено, що найбільш адекватним є використання саме терміна «комплексний аналіз фінансового стану підприємства». Відзначено, що термін «системний аналіз фінансового стану» не відповідає за контекстом, а «інтегральний аналіз фінансового стану» – за використовуваним математичним апаратом. Здійснено класифікацію комплексного аналізу фінансового стану підприємства за такими ознаками, як тип зв'язку між факторами оціночної моделі, характер отриманого результату, спрямованість у часі дослідження тощо. Встановлено, що всі методи, використовувані у процесі здійснення комплексного фінансового аналізу підприємства, не позбавлені недоліків, проте найпридатнішим для визначення впливу екзогенних факторів є інтегральний, або метод згорток.

Ключові слова: оцінка, аналіз, фінансовий стан, комплексний аналіз, підприємство.

Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Ланевский М.Е. ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы актуальность и сущность комплексного анализа финансового состояния предприятия. Установлено, что наиболее адекватным является использование именно термина «комплексный анализ финансового состояния предприятия». Отмечено, что термин «системный анализ финансового состояния» не соответствует по контексту, а «интегральный анализ финансового состояния» – по используемому математическому аппарату. Осуществлена классификация комплексного анализа финансового состояния предприятия по таким признакам, как тип связи между факторами оценочной модели, характер полученного результата, направленность во времени исследования и тому подобное. Установлено, что все методы, используемые в ходе осуществления комплексного финансового анализа предприятия, не лишены недостатков, однако наиболее подходящим для учета влияния экзогенных факторов является интегральный, или метод сверток.

Ключевые слова: оценка, анализ, финансовое состояние, комплексный анализ, предприятие.

Chechykalenko R.A., Mayboroda O.V., Lanevskyi M.E. FEATURES OF COMPREHENSIVE ESTIMATION OF FINANCIAL BUSINESS STATE

In this article the relevance and essence of the complex analysis of the financial condition of the enterprise are investigated. It is established that the most appropriate is the use of the term "comprehensive analysis of the financial state of the enterprise". It is noted that the term "system analysis of the financial state" is not responsible for the context, and "integrated analysis of the financial state" – for the mathematical apparatus used. The classification of the complex analysis of the financial condition of the enterprise is carried out on the basis of such features as: the type of connection between the factors of the estimation model, the nature of the result, the direction in the time of research, etc. It is established that all the methods used in the implementation of a comprehensive financial analysis of the enterprise are not without disadvantages, but the most suitable for using the influence of exogenous factors is the integral or method of congestion.

Keywords: estimation, analysis, financial condition, complex analysis, enterprise

© Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Ланевський М.Є.

Постановка проблеми. Економічний прогрес у сфері фінансово-економічного аналізу підприємств приніс світовій спільноті не тільки нові надбання, але й нові проблеми. Різке зростання чисельності використовуваних методик і фінансових коефіцієнтів, яких сьогодні за різними оцінками нараховується щонайменше близько чотирьохсот, привело до зростання необхідності у запровадженні нових методів і механізмів їх узагальнення та комплексної оцінки. Нестабільність зовнішнього середовища, відсутність регламентації з боку держави, а також плюралізм думок вітчизняних і зарубіжних науковців щодо необхідності та порядку використання певних методик оцінки фінансового стану підприємства не тільки привели до появи нових ризиків неправильного використання наявного методапарату, але й активізували необхідність узагальнення та оновлення знань у сфері комплексної оцінки фінансового стану підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різними авторами проведено досить багато досліджень у сфері організації та методичного забезпечення комплексного аналізу фінансового стану підприємств. Дослідженню теоретичних основ цього питання присвятили свої роботи такі вітчизняні і закордонні вчені, як Р.С. Каплан, Д.П. Нортон, Е. Хелферт, Б. Фелпс, Л.А. Бернстайн, М.С. Абрютіна, В.В. Ковальов, А.М. Поддерьогін, Р.С. Сайфуллін, І.А. Бланк, А.Д. Шеремет, С.Б. Довбня, О.А. Сарапіна, Т.С. Колєснік та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак низка питань, пов'язаних як із тлумаченням окремих понять і категорій, так і з особливостями реалізації комплексного аналізу фінансового стану на підприємстві, не знайшли належного відображення в наукових працях. Так, досі полемічним залишається визначення самого поняття «комплексний аналіз фінансового стану підприємства»; недостатньо дослідженими є його різновиди та використовувані методи; заслуговують на поглиблену увагу і питання щодо запровадження до комплексного аналізу ще й механізму врахування впливу зовнішнього середовища на функціонування підприємства тощо.

Метою статті є дослідження сучасного стану та визначення основних проблемних моментів щодо понятійного та методичного забезпечення реалізації комплексної оцінки фінансового стану сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведеного нами дослідження сучасного стану методичного забезпечення щодо реалізації на підприємстві методів комплексної оцінки свідчать про відсутність єдиної стандартизованої методики не тільки комплексного, але й тематичного оцінювання фінансового стану підприємства. При цьому відсутність такої уніфікованої методики приводить до неправильного трактування окремими аналітиками їх результатів, що зумовлює прийняття неадекватних управлінських рішень і зниження ефективності функціонування самого підприємства.

Однак, незважаючи на потребу в стандартизації умов проведення такого аналізу, використовувані методики мають враховувати й особливості об'єкта аналізу, умов, у яких функціонує підприємство, та інтересів основних учасників, задіяних як у процесі аналізу, так і у всій діяльності підприємства.

При цьому, як свідчить практика, сьогодні практично відсутня єдність не тільки у розумінні алгоритму проведення такого аналізу чи в системі використовуваних показників, а навіть у використовуваному категорійному апараті.

Так, досить значна кількість авторів вільно оперує такими поняттями, як «комплексний аналіз фінансового стану», «системний аналіз фінансового стану», «інтегральний аналіз фінансового стану» тощо. При цьому окремі автори вкладають у відповідні поняття єдиний зміст, а інші – представляють як абсолютно різні речі.

Так, наприклад, О.А. Сарапіна виділяє чотири методи оцінки фінансового стану підприємства: комплексний, інтегральний, беззбитковий і рівноважний [1, с. 57], таким чином розділяючи комплексний та інтегральний аналізи як окремі методи, а не складники єдиного механізму оцінки. При цьому вона ж таки вводить ще й термін «системний аналіз фінансового стану», котрий у науковій думці, як на наш погляд, має дещо інше значення.

Інтегральний аналіз як окремий вид аналізу виділяють і такі автори, як С.О. Іщук і Т.М Бойчак, О.В. Федорук, Т.С. Колєснік [2; 3], котрі пропонують на розгляд свої варіації інтегральних показників фінансового стану підприємства.

На нашу думку, найбільш доречним для використання все ж таки є термін «комплексний аналіз фінансового стану підприємства», оскільки поняття «системний аналіз» є значно ширшим, ніж той контекст, який у нього вкладають у процесі аналізу фінансового стану підприємства, а «інтегральний аналіз» щонайменше мав би містити відповідний

математичний символ у механізмі розрахунку відповідного показника. Однак ознаки системності все ж таки не завадили б і у процесі проведення комплексного аналізу: доречним є аналіз «входу-виходу», який мав би регламентувати якість і кількість інформації на вході та вимоги щодо її достовірності – на виході; необхідною є й регламентація «процесного» блоку тощо.

Однак і сам термін «комплексний аналіз фінансового стану підприємства» є недостатньо вивченим. Дослідивши низку публікацій із цієї проблематики [1–6], ми так і не знайшли точного його визначення. На нашу думку, під комплексним аналізом фінансового стану необхідно розуміти таку систему аналізу елементів економічної діяльності підприємства (прибутковість роботи підприємства, оптимальність розподілу його прибутку, наявність і структура фінансових ресурсів, раціональність розміщенням основних і оборотних засобів (власних і позикових), ліквідність поточних активів тощо), яка б об'єднувала різнопланові та різні за одиницями виміру показники в єдину загальну характеристику ефективності функціонування підприємства.

Також варто відзначити, що натепер відсутня інформація і про класифікацію видів цього аналізу. Проте в літературних джерелах все ж таки є розрізнена інформація з цього приводу. Так, в своєму дисертаційному дослідженні Л.О. Тижненко досить аргументовано стверджує про необхідність переходу від детермінованої до стохастичної моделі комплексного показника оцінки фінансового стану підприємства з використанням методу максимальної правдоподібності, імітаційного моделювання і багатовимірного регресійного аналізу [4, с. 7]. Відповідно можна виокремити першу класифікаційну ознаку – тип зв'язку між факторами оціночної моделі – та два види комплексного аналізу: стохастичний і детермінований.

Зважаючи на дослідження К.В. Ізмайлової, М.Н. Крейніної, І.О. Іртищевої у сфері використання евристичних і кількісних методів, у тому числі й у процесі здійснення комплексного аналізу фінансового стану підприємства [5–7], можна виокремити ще одну ознаку – характер отриманого результату. Відповідно можна виокремити кількісний та якісний види аналізу (або, як його називають А.Д. Шеремет й Т.С. Колєснік, описовий й кількісний аналіз) [8, с. 3].

За аналогією з класифікацією видів традиційного фінансового аналізу та зважаючи на наявність як предикативних, так і описових моделей комплексного аналізу фінансового стану підприємства, можна виокремити ще одну ознаку – «спрямованість у часі дослідження» – та ще щонайменше два види комплексного аналізу – ретроспективний (наступний, історичний) і перспективний (попередній, прогнозний).

Стосовно ж методів, які використовуються у процесі комплексного аналізу, то за способом характеристики результатів аналізу його можна поділити на якісний і кількісний. При цьому найбільш уживаними серед якісних (евристичних) методів є метод колективної експертної оцінки; метод аналогії; метод мозкового штурму; морфологічний аналіз; метод контрольних питань; метод колективного блокнота; метод семиразового пошуку. Застосування цих методів пов'язане як із відсутністю повної та достовірної інформації, так і з тим, що багато процесів і явищ можуть знайти адекватну оцінку лише з використанням досвіду фахівців та експертів [6, с. 66], котрі враховують не тільки формальну структуру підприємства, але й досвід існування підприємства та комунікації окремих носіїв інтересів.

Проте вищевказані евристичні методи не дають чіткого розуміння досягнутого рівня ефективності, не дають змоги точно порівнювати результати різних за характеристиками підприємств, схильні до суб'єктивізму тощо. При цьому ефективність їх використання занадто тісно пов'язана з правильністю вибору експертів та іншими суб'єктивними характеристиками.

Кількісні (розрахункові) методи комплексної оцінки оперують кількісними показниками і передбачають їх узагальнення за допомогою побудови адитивних, мультиплікативних, рейтингових моделей.

Вивчення змісту комплексної оцінки фінансового стану дає змогу виокремити такі розрахункові методи, як рейтинговий (переважно бальний) метод, метод відстаней, інтегральний метод, графоаналітичний, у тому числі матричний [3, с. 286].

Відповідно рейтинговий метод передбачає використання бальної шкали оцінок і спирається на кількісні показники. Він доцільний під час узагальнення різноякісних характеристик об'єкта. Його застосування дає змогу привести до єдиної шкали вимірювання різноякісні показники.

Однак варто зауважити, що рейтингова оцінка не дає змоги відповісти на питання,

чому саме це підприємство потрапило до проблемної зони. Крім того, досить таки проблемним є момент щодо визначення оптимальних (нормативних) значень досліджуваних показників, оскільки їх значення може суттєво відрізнятися залежно від сфери діяльності, розміру підприємства, стану зовнішнього економіко-політичного середовища. Додатковим недоліком таких методик є те, що окремі параметри фінансового стану характеризуються різною кількістю індикаторів, що недопустимо під час побудови економетричних моделей [2]. Також ці методи схильні до суб'єктивності під час визначення бальної шкали, що, однак, можливо усунути, наприклад, із використанням вербально-числової шкали Харрінгтона, яка характеризує ступінь виразності критеріальної властивості та має універсальний характер.

Метод відстаней передбачає нормування фактичних значень показників відносно їх еталонного рівня. Цей метод дає змогу визначати найбільш проблемні ділянки у фінансовому стані підприємства, є найбільш формалізованим, може легко бути візуалізованим за допомогою, наприклад, мережевих графіків, проте не позбавлений такого недоліку, як складність визначення нормативу та висока залежність від варіабельності значень показника.

Інтегральний – є узагальненням методу відстаней і полягає у побудові адитивної моделі фінансового потенціалу (за нормованими значеннями показників). Він застосовується з метою агрегування проміжних результатів оцінки. Дає змогу отримати чітку оцінку рівня фінансового потенціалу підприємства. Висновки мають орієнтовний характер. Не позбавлений такого недоліку, як можливість отримання високого рівня фінансового потенціалу за низького рівня часткових показників.

Графоаналітичний метод передбачає побудову графічної моделі фінансового потенціалу. Він використовується для наочного узагальнення результатів описового або розрахункових методів. Цей метод дає змогу визначити ступінь відхилення від цільового стану, чим він дуже схожий на метод відстаней. Проте він не є самостійним і характеризується невисокою розрахунковою точністю [3, с. 288].

Проте спільним для всіх цих методів є те, що вони не враховують стан навколишнього середовища та його вплив на саме підприємство. Так С.В. Бреус й В.С. Шматуха відзначають, що комплексна оцінка фінансового стану підприємства має передбачати ідентифікацію місця фінансового потенціалу підприємства в конкурентних ринкових умовах [9, с. 36]. Проте механізм такого врахування цими авторами не прописаний.

На нашу думку, найбільш вдалим для використання з огляду на необхідність врахування екзогенних щодо підприємства факторів є інтегральний метод, або метод згорток. Цей метод, як відомо, базується на використанні двох видів згорток:

а) адитивних, коли всі фактори є рівнозначними:

$$Z_I = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} w_{ij} \cdot p_{ij}, \qquad (1)$$

де w_{ij} – вага окремого цільового показника, що розраховується відповідно до визначення ваги напрямів дослідження та груп цільових показників;

p_{ij} – нормоване значення окремого показника певного напряму дослідження;

б) мультиплікативних, коли навіть один фактор може звести фінансовий потенціал підприємства до нульового рівня:

$$Z_{II} = n \cdot \sqrt[m]{\prod_{i=1}^{n} \prod_{j=1}^{m} p_{ij}}, \qquad (2)$$

де n – кількість напрямів дослідження (н-д, рентабельність, ліквідність, ділова активність, фінансова стійкість n=4);

m – кількість груп цільових показників (у кожній групі по 4 показники m=4);

p_{ij} – нормоване значення окремого показника певного напряму дослідження.

Відповідно врахування зовнішніх чинників можливе за рахунок запровадження до кожної формули співмножника К, який би в бальній оцінці вимірював експертну думку щодо сприятливості зовнішнього середовища для формування фінансового потенціалу підприємства. При цьому використання саме експертної думки в нашій країні є конче необхідним саме через надвисокий рівень тонізації та політизації економіки, що неможливо відстежити з використанням традиційних кількісних показників.

Висновки і пропозиції. Таким чином, комплексний аналіз фінансового стану підприємства є багатогранним і до кінця не вивченим явищем. З позиції правильності застосування категорійного апарату найбільш вдалим є використання саме терміна «комплексний аналіз», оскільки досить часто такому аналізу не вистачає ознак системності у традиційному їх змісті, а відсутність математичного символу інтеграла не дає підстав

цей вид аналізу називати інтегральним. Щодо класифікації видів комплексного аналізу необхідно виокремити за типом зв'язку між факторами оціночної моделі стохастичний і детермінований аналіз, за характером отриманого результату – якісний (описовий) та кількісний аналіз, за спрямованістю у часі дослідження – ретроспективний і перспективний тощо. Стосовно ж методів, використовуваних у процесі здійснення комплексного аналізу, то їх можна поділити на два великі класи: якісні та кількісні. При цьому жоден із цих методів не є універсальним і таким, що позбавлений недоліків. Проте найбільш придатним для врахування екзогенних чинників є використання інтегрального методу, або методу згорток. При цьому використання додаткового співмножника, який би враховував експертну думку щодо сприятливості зовнішнього середовища, дасть змогу не тільки зменшити ризик зовнішніх впливів, але й підвищити ефективність прогнозів за рахунок суміщення якісної (експертної) та кількісної оцінок фінансового потенціалу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О.А. Сарапіна // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 2. – С. 54–58.

2. Федорук О.В. Особливості та проблеми розробки методичних підходів щодо діагностики імовірності банкрутства підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Федорук // Інноваційна економіка.– Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_1/126.pdf

3. Колєснік Т.С. Методи комплексної оцінки стратегічної фінансової позиції та фінансового потенціалу підприємств / Т.С. Колєснік // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 4 (55). – 2012. – С. 285–289.

4. Тижненко Л.О. Моделі комплексної оцінки фінансового стану підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.11 – математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / Л.О. Тижненко. – Харків, 2007. – 20 с.

5. Ізмайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу / К.В. Ізмайлова. – К.: МАУП, 2003. – 148 с.

6. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина.– М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 224 с.

7. 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.

8. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – М. : Инфра-М, 2008. – 429 с.

9. Бреус С.В., Шматуха В.С. Оцінка фінансового стану підприємства та основні напрями його покращення / С.В. Бреус, В.С. Шматуха // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2016. – № 12 (22), 2 т. – С. 35–37.

УДК 336.27:351.862.4

Боргові моделі фінансових систем

Чуй І.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

Андрейків Т.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню боргового навантаження фінансових систем розвинених країн світу, групуванню їх за спільними ознаками та виявленню відмінностей, що впливають на рівень фінансово-економічного розвитку країни. Авторами проведено оцінювання боргових моделей фінансових систем різних країн та визначено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: фінансова система держави, боргове навантаження, боргові моделі фінансових систем.

Чуй И.Р., Андрейкив Т.Я. ДОЛГОВЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ

Статья посвящена изучению долговой нагрузки финансовых систем в развитых странах мира, группированию их для выявления различий, которые влияют на уровень финансово-экономического развития страны. Авторами проведено оценивание долговых моделей финансовых систем разных стран и определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: финансовая система страны, долговая нагрузка, долговые модели финансовых систем.

Chuy I.R., Andreikiv T.Y. DEBT MODELS OF THE FINANCIAL SYSTEMS

The article is devoted to the study of debt load of the developed countries financial systems, grouping them according to common grounds and identifying differences that affect the level of financial and economic development of the country. The authors conducted a comprehensive evaluation for debt models of the financial systems in different countries, and defined their advantages and disadvantages.

Keywords: debt load, financial system, debt models of financial systems.

Постановка проблеми. Проблема боргової безпеки держави сьогодні виходить за межі національних кордонів. Зростає рівень інтеграції та консолідації фінансових ринків, збільшуються обсяги переливу капіталу і посилюється інтенсивність його обігу. Нові можливості створюються зростаючою інтеграцією світових ринків капіталу, змінами в обсягах і складі фінансових потоків, а також зростанням кількості кредиторів та позичальників. Глобалізація фінансових ринків сприяє створенню більш складного фінансового боргового середовища.

Ефективність державної політики насамперед пов'язують із досконалістю боргової моделі фінансової системи держави. Правильно обрана модель фінансової системи є фундаментом для розвитку та успішного функціонування економіки країни, а також необхідною передумовою її росту і стабільності. Відмінності функціонування боргових моделей держав та їх боргової політики спричинені певними географічними, історичними, фінансовими та соціальними особливостями.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та практичні аспекти сутності та шляхів підвищення боргової стійкості держави розглядалися у працях провідних вітчизняних та закордонних науковців. Серед вітчизняних слід відзначити О. Барановського, Т. Богдан, О. Василика, О. Власюка, А. Даниленка, О. Алимова, О. Барановського, І. Бистрякова, С. Буковинського, М. Єрмошенка, А. Сухорукова, О. Царука та інших. Дослідженню функціонування фінансових моделей провідних країн світу та України приділили значну увагу такі науковці, як О. Біла, М. Карлін, Б. Карпінський, О. Кириленко, Т. Кізима, О. Кірєєва, Н. Кравчук, Л. Миргородська, В. Міщенко, В. Опарін, О. Рожко, Н. Сніжко, Н. Стукало, В. Федосов та інші. Проте визначення ефективності функціонування боргових моделей фінансових систем

© Чуй І.Р., Андрейків Т.Я.

потребує удосконалення їх типологізації, що засвідчує необхідність подальшого дослідження проблеми.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад і прикладних інструментів забезпечення боргової стійкості фінансової системи держави. Для досягнення поставленої мети проведено аналіз ефективності функціонування боргових моделей фінансових систем у зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Боргова безпека займає важливе місце та відіграє визначальну роль у гарантуванні економічної, а через неї – і національної безпеки країни, оскільки недотримання граничних значень показників, що характеризують стан внутрішнього та зовнішнього боргу, порушення оптимального співвідношення між його структурними складниками здатні привести до проблем з обслуговування державою боргу, що, у свою чергу, спричинить боргові проблеми та руйнування усієї фінансової системи. Невід'ємним складником оцінювання рівня боргової безпеки є визначення боргового навантаження і рівня платоспроможності країни (кредитного рейтингу) шляхом встановлення певного набору індикаторів боргової безпеки та їх граничних значень. У вітчизняній та міжнародній практиці для таких цілей використовується кілька десятків індикаторів. Індикатори використовуються для побудови (у певному часовому інтервалі) базової моделі гранично допустимого рівня державної заборгованості, що не загрожує борговій безпеці держави, а розроблення системи порогових значень індикаторів боргової безпеки сьогодні є одним із найбільш актуальних та важливих завдань в економічній науці. Вибір адекватних граничних індикаторів боргового навантаження і структури державного боргу держав здійснюється з урахуванням специфічних умов (країни поділяють за рівнем доходів: низьким, середнім та високим; за якістю політики і дієвістю інститутів: слабкі, середні, сильні; типом економічної системи: розвинені та ті, що розвиваються, тощо) і результатів емпіричних досліджень, які проводилися у міжнародному контексті. При цьому наближення індикаторів боргової безпеки до їх гранично допустимої величини свідчить про наростання загроз у фінансово-кредитній сфері, а перевищення граничних або порогових значень – про реальну загрозу борговій безпеці.

Державний борг є елементом фінансової системи держави, який являє собою загальну суму непогашених позик, отриманих державою для фінансування дефіциту бюджету та на інші визначені законодавством цілі. Найбільший рівень боргового навантаження за наслідками 2016 р. спостерігався у Японії – 250,4%, Греції – 183,4%, Італії – 133,2%, Португалії – 128,4%, США – 108,2%, Бельгії – 105,8%, Іспанії – 100,1% та Франції – 97,2% (рис. 1).

В Україні рівень валового державного боргу до ВВП у 2016 р. становив 92,7%. У країнах ЄС безпечним вважається рівень державного боргу до 60% ВВП (Маастрихтські критерії). Проте за підсумками 2016 р. відношення обсягу валового державного боргу до ВВП країн OECD становило 71,7%. Узагальнений показник приблизно на 10 процентних пунктів вищий від показника передкризового 2007 р. (59%). У країнах ЄС протягом останніх чотирьох років державний борг зростав, тоді як темпи зростання ВВП знижувалися. Причиною таких диспропорцій стала світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., яка не оминула не лише Україну, наслідком якої стало зниження активності реального сектору економіки в багатьох країнах (у тому числі в економічно розвинених) та зростання боргового навантаження на фінансові системи. Державна заборгованість країн ЄС та України за останні роки мала тенденцію до зростання. Порівняно з країнами-сусідами Румунією, Латвією та Польщею, у яких рівень державної заборгованості протягом 2011–2013 рр. був навіть дещо вищий, ніж в Україні, остання вже у 2014 р. за цим показником перевищила їх рівень державної заборгованості. Проте навіть за такого критичного боргового навантаження для України він значно нижчий, ніж заборгованість таких країн Євросоюзу, як Греція, Італія, Португалія, Франція та Іспанія. Для цих країн кризовий рівень боргової безпеки є характерним. Вони зіштовхнулися з проблемами, пов'язаними із значними труднощами у сфері погашення боргових зобов'язань, вирішення яких вимагає консолідації зусиль усіх країн-членів ЄС.

Для моніторингу рівня боргової безпеки експертами МВФ, Світового банку та ЄС розроблено різні методики оцінювання боргової безпеки держави [2, с. 139]: традиційний аналіз витрат-ризиків (CAR – cost-at-risk analysis), стрес-тестування, оцінювання

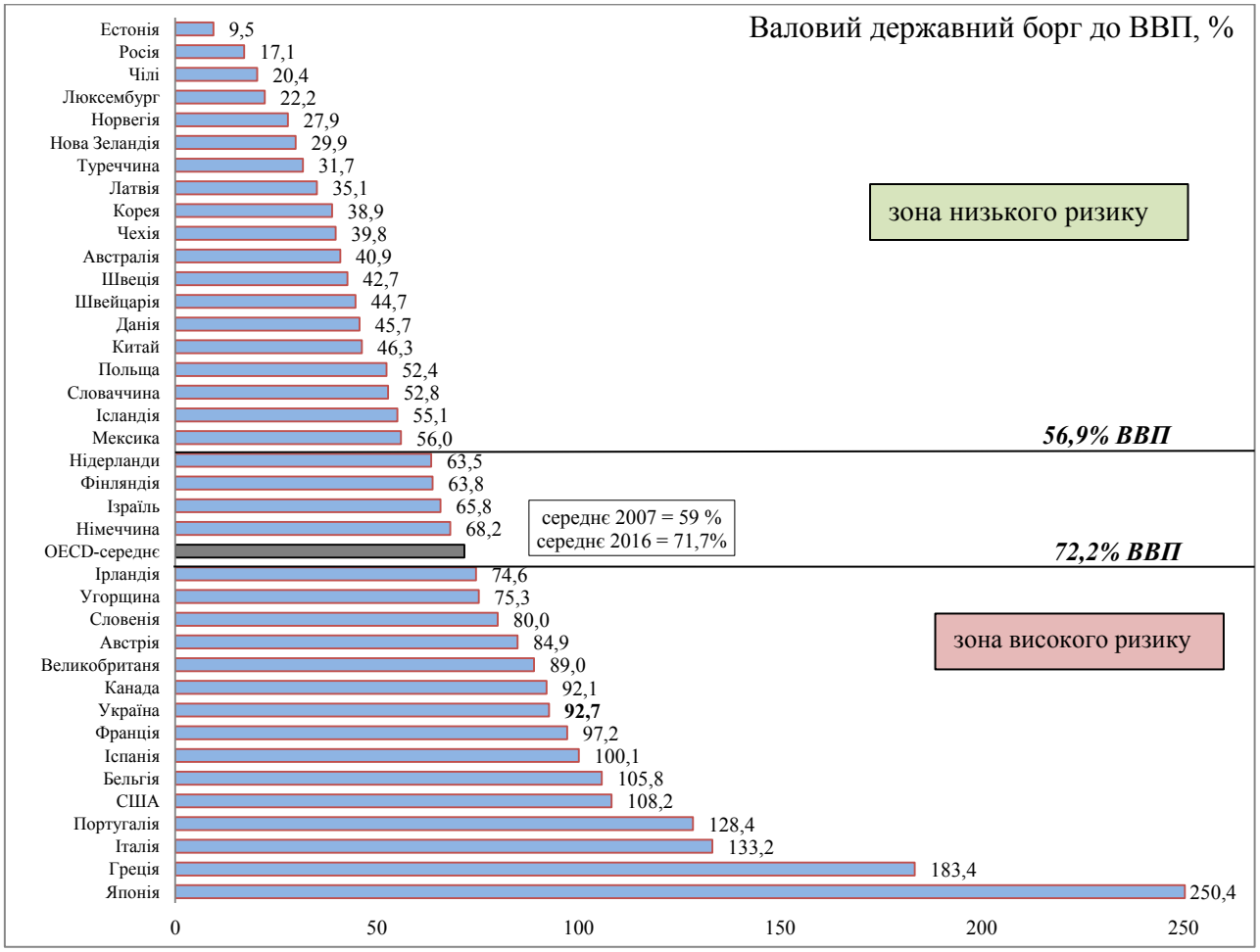


Рис. 1. Рівень боргового навантаження країн світу за 2016 р.

(складено за [1])

фіскальної волатильності та інші, що виконують роль сигналізатора настання ризиків і загроз порушення фіскальної стійкості держави. Значення показників диференціюються залежно від рівня боргового ризику: «низького», «середнього» та «високого». Стрес-тести поєднують з оцінюванням волатильності (вразливості) державного боргу до ймовірних потрясінь у фінансово-економічній сфері.

Економічно безпечний рівень боргу для країн із низьким і середнім рівнем доходів є значно нижчим, ніж для розвинутих країн. Е. Балдассі, І. Петрова та інші довели, що критичне значення відношення державного і місцевого боргу до ВВП для країн із ринками, що формуються, становить 42,8% ВВП, тоді як для розвинених країн цей показник вищий – 72,2% [3]. Аналогічно, допустимий рівень бюджетного дефіциту (індикатор «Структурне сальдо державного бюджету до потенційного ВВП, %») для країн, що розвиваються, є нижчим від рівня розвинених країн – 0,5–1,3% ВВП проти 1,8–4,2% ВВП.

На рис. 2 відображено поділ країн на групи-кластери за рівнем боргового навантаження. Відповідно для фінансових систем розвинених країн виділено 4 моделі фінансових систем: із низьким борговим навантаженням – до 56,9% ВВП; помірним – 56,9–72,2%; високим – 72,2–100%; критичним – понад 100%. Середнє значення боргового навантаження розвинених країн у 2016 р. становило 106,6% ВВП.

До першої групи входять країни, рівень боргового навантаження яких є низьким (наприклад, Естонія (9,5%), Люксембург (22,2%), Норвегія (27,9%) та інші). До складу другої групи – з помірним рівнем боргового навантаження – увійшли такі країни, як Нідерланди (63,5%), Фінляндія (63,8%), Німеччина (68,2%) та інші. Третя група об'єднує країни з високим рівнем боргу: Ірландію (74,6%), Великобританію (89%), Канаду (92,1%), Францію (97,2%)

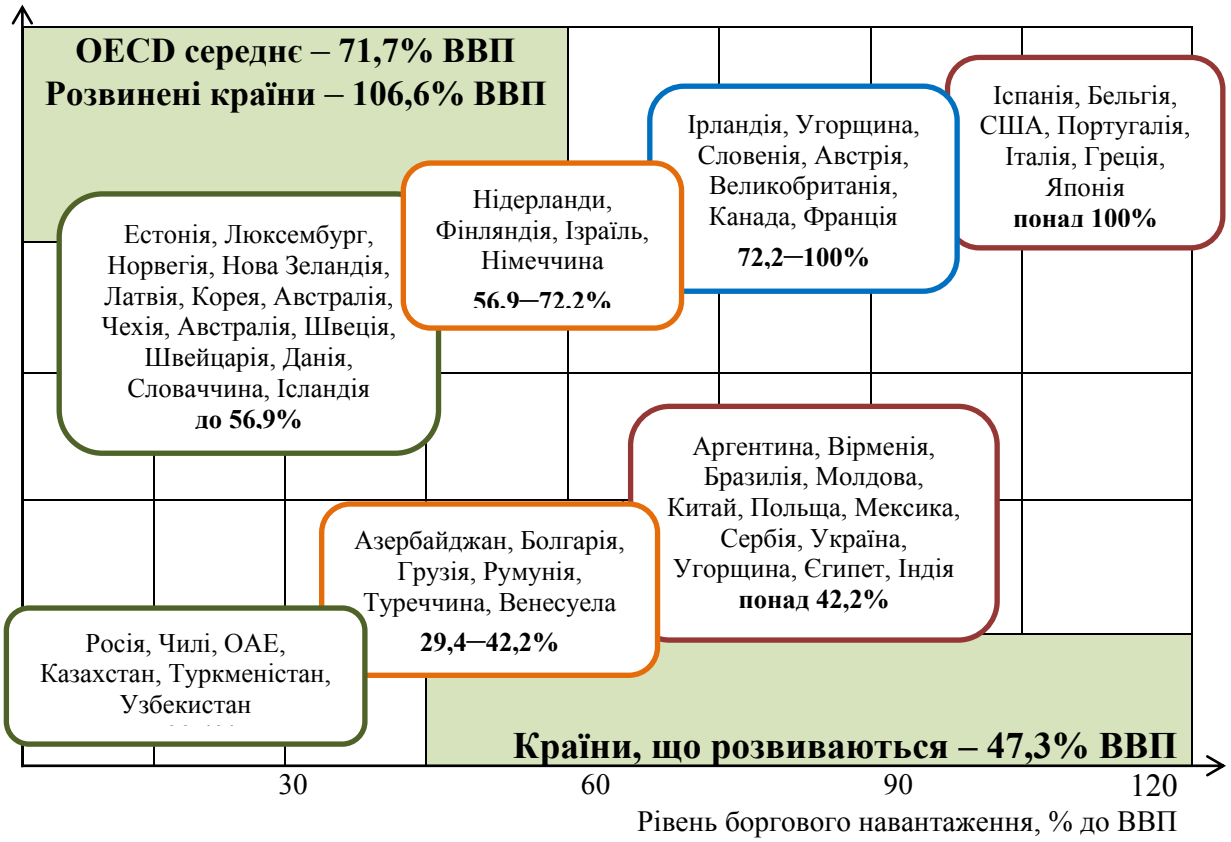


Рис. 2. Матриця групування країн світу за борговим навантаженням

та інші. Критично високий рівень державного боргу (понад 100%) – у Іспанії, Бельгії, США, Португалії, Італії, Греції та Японії.

Для країн, що розвиваються, групування боргових моделей таке: країни низького боргового навантаження – до 29,4% ВВП; середнього – 29,4–42,8%; високого – понад 42,2%. Середнє значення боргового навантаження цих країн у 2016 р. становило 47,3% ВВП.

Валовий державний борг України, що становить понад 90%, є критичними для країни та створює загрози борговій безпеці. Україна займає п'яту позицію в світі за розміром заборгованості перед Міжнародним валютним фондом. Найбільшими позичальниками цієї організації є Греція, Португалія та Ірландія, тобто країни, які найбільше постраждали від світової фінансової кризи.

Виділені граничні значення показників боргової безпеки призначені виконувати роль «точок відсікання» для розмежування країн, які перебували у стані боргової стійкості, та країн із кризовим станом боргової безпеки, та ідентифікувати основні потенційні загрози і джерела порушення боргової стійкості країн. Сумарний же рівень боргової безпеки потрібно визначати на основі оцінки окремих рівнів ризиків та джерел потенційних загроз, а звідси – ідентифікації наявних зон вразливості фінансової системи до впливу кризових чинників.

Висновки із цього дослідження. В основу типологізації боргових моделей фінансових систем покладено граничні індикатори боргового навантаження країн з урахуванням специфічних умов (країни поділено за типом економічної системи: розвинені та ті, що розвиваються), а також ймовірність виникнення загроз порушення фіскальної стійкості держави залежно від рівня боргового ризику: «низького», «середнього» та «високого». Порушення боргової стійкості фінансових систем приводить до погіршення кредитних рейтингів. Це означає фактичне обмеження в доступі до кредитних ресурсів за кордоном або, в кращому разі, залучення їх за завищеними відсотковими ставками.

ЛІТЕРАТУРА

1. World Economic Outlook Database. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?sy=2014&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sort=subject&ds=,&br=1&pr1.x=54&pr1.y=6&c=137,193,122,273,124,138,196,142,156,228,924,964,182,935,922,128,939,936,961,172,132,184,134,174,144,146,944,176,178,436,186,136,158,926,112,111,542,941&s=NGDPD,GGR_NGDP,GGX_NGDP,GGXWDN_NGDP&grp=0&a=#cs39.

2. Фінансові механізми та інструменти подолання дисбалансів соціально- економічного розвитку України : [монографія] / За ред. д.е.н., проф. Т.Г. Васильціва. – Львів: Видавництво ТзОВ «Ліга-Прес», 2016. – 596 с.

3. Assessing Fiscal Stress. IMF Working Paper. Prepared by E. Baldacci, I. Petrova, N. Belhocine, G. Dobrescu, S. Mazraan / IMF, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11100.pdf.

УДК 336.76

Сучасний стан та перспективи розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні

Шевчук С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України

Котик Б.Ю.
студентка
Університету державної фіскальної служби України

Стаття присвячена особливостям розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні. Проаналізовано сучасний стан вітчизняного ринку похідних цінних паперів та його частку на фондовому ринку. Окреслено основні проблеми ринку та запропоновано шляхи покращення ефективності його функціонування.

Ключові слова: похідні цінні папери, ринок похідних цінних паперів, фондова біржа, біржовий ринок, позабіржовий ринок.

Шевчук С.В., Котик Б.Ю. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В УКРАИНЕ

Статья посвящена особенностям развития рынка производных ценных бумаг в Украине. Проанализировано современное состояние отечественного рынка производных ценных бумаг и его доля на фондовом рынке. Определены основные проблемы рынка и предложены пути повышения эффективности его функционирования.

Ключевые слова: производные ценные бумаги, рынок производных ценных бумаг, фондовая биржа, биржевой рынок, внебиржевой рынок.

Shevchuk S.V., Kotyk B.Yu. THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE UKRAINIAN DERIVATIVES MARKET

The article is devoted to the development of the derivatives market in Ukraine. The current state of the domestic of the Ukrainian derivatives market and its share in the stock market are analyzed. The main problems of the market are outlined and the ways of its effective functioning are offered.

Keywords: derivatives, derivatives market, stock exchange, stock market, over-the-counter market.

Постановка проблеми. Розвиток світового фінансового ринку привів до появи великої кількості фінансових інструментів та цінних паперів, що відіграють досить важливу роль на сучасному ринку, серед яких значне місце займають похідні цінні папери. Активна діяльність суб'єктів економічних відносин на фондовому ринку і бажання зменшити власні ризики зумовила появу ринку похідних цінних паперів (деривативів). За правильного використання похідних фінансових інструментів вони допомагають учасникам фінансового ринку покращити управління фінансовими, грошовими та товарними ризиками, а також сприяють розвитку фінансових інновацій. Саме інструменти ринку похідних цінних паперів в економічно розвинутих країнах активно використовуються для хеджування та управління фінансовими ризиками. Проте в Україні ринок деривативів перебуває на стадії становлення та супроводжується такими основними проблемами, як непоінформованість та непідготовленість суб'єктів господарювання щодо використання деривативів, а також відсутність законодавчої бази щодо регулювання похідних фінансових інструментів. Саме тому актуальною проблемою залишається дослідження стану та перспектив розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем та перспектив розвитку ринку похідних цінних паперів займалося багато науковців. Зокрема, дослідженнями сутності та використання деривативів в Україні займалися такі вчені, як К. Абасова, О. Береславська І.М. Бурденко, В. Міщенко, С. Науменко, Л. Шкварчук. Особливості державного регулювання ринку похідних цінних паперів розглядали у своїх працях О.О. Квактун, О. Парандія, Л.О. Примостки, О. Сохацька, В. Шелудько та інші. Проте, незважаючи на

© Шевчук С.В., Котик Б.Ю.

значний внесок вищезазначених науковців, ринок похідних цінних паперів в Україні потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – здійснити аналіз сучасного стану вітчизняного ринку похідних цінних паперів; розкрити основні проблеми його функціонування та обґрунтувати напрями активізації операцій на ринку похідних цінних паперів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [1], похідні цінні папери – це цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний із правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів» [2], до деривативів належать ф'ючерсні та форвардні контракти, опціони.

Ф'ючерсні контракти – двостороння угода за стандартною (типовою) формою, яка засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладання форвардного контракту. Ф'ючерсні контракти укладаються на біржових умовах, тому мають високу ліквідність.

Форвардні контракти – двостороння угода за стандартною (типовою) формою, яка засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладання форвардного контракту. Зумовлена ціна форвардного контракту укладається поза біржою, тому його ліквідність значно нижча, ніж у ф'ючерсних контрактів.

Опціони – стандартний документ, що засвідчує право придбати (продати) базовий актив на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладання такого контракту або на час такого придбання за рішенням сторін контракту. Опціон може укладатися як на біржовому, так і на позабіржовому ринках.

У міжнародній практиці ринок похідних фінансових інструментів розподіляється на два основні сегменти: угоди, що здійснюються на біржах; позабіржові деривативи.

Класифікацію похідних фінансових інструментів представлено на рис. 1.

Деривативи можуть використовуватися для різних цілей. Теорія фінансів виокремлює три основні причини, через які економічні агенти вдаються до операцій із деривативами [4 с. 46]:

1) хеджування, за якого валютні деривативи використовуються для страхування валютних ризиків – можливих збитків та

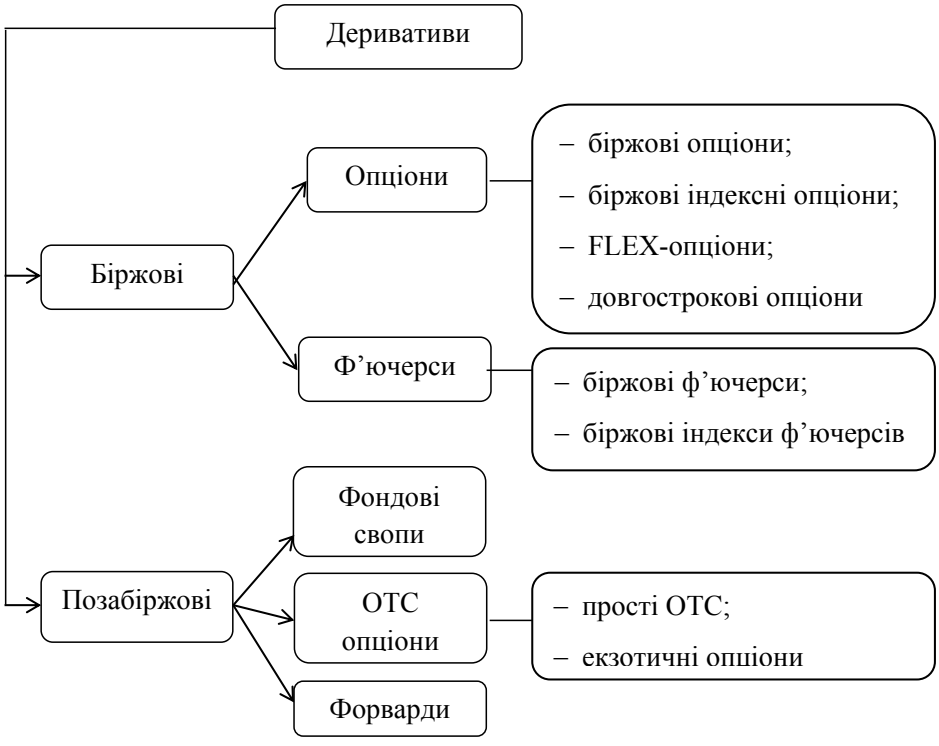


Рис. 1. Класифікація похідних фінансових інструментів [3]

додаткових втрат під час проведення зовнішньоторговельних валютних чи інших операцій у зв'язку зі зміною курсу іноземної валюти;

2) деривативи можуть використовуватися як інструменти спекуляції. За нормальних умов спекуляція є стабілізуючим фактором, адже спекулянти зазвичай згладжують ціни, купуючи товари за низькими цінами та продаючи їх за високими (отримуючи свій прибуток). Спекулятивні операції підвищують ліквідність ринків, а отже, і їхню ефективність. Спекулянти, як правило, займають позицію, протилежну позиції компаній із хеджування, що дає змогу перекладати ризик від останніх на перших;

3) за допомогою деривативів здійснюються також арбітражні операції, тобто операції купівлі-продажу валюти з метою отримання прибутку. Арбітражні операції завжди є стабілізаційними, оскільки сприяють короткостроковому вирівнюванню валютних курсів на різних валютних ринках.

В Україні ринок деривативів є досить молодим сегментом ринку цінних паперів, адже операції з ними було розпочато в 1995 році.

Обсяг деривативів на фондовому ринку відображено на рис. 1

Ринок деривативів в Україні є досить нестабільним. Найбільша кількість випуску похідних цінних паперів протягом досліджуваного періоду припала на 2016 р. (361 шт.), що на 11% (41 шт.) більше, ніж у 2012 р. (320 шт). Аналізуючи цей графік, можна спостерігати, що не вся кількість випуску похідних цінних паперів, що перебувають в обігу на фондовому ринку, є допущеною до торгів. На кінець 2016 року кількість випусків деривативів, що перебувають на ринку цінних паперів, становила 361 шт., із них допущено до торгів лише 260 шт., що становить 72%.

Деривативи займають незначну частку обсягу на ринку цінних паперів, що відображено на рис. 2.

З 2012 року відбувається стрімке зменшення обсягів торгівлі деривативами на ринку цінних паперів: з 24,91 млрд. грн. до 2,4 млрд. грн. (на 90,3%). Такий спад можна пояснити нестабільною соціально-економічною ситуацією в країні.

Використання похідних цінних паперів відбувається на біржовому та позабіржовому ринках. Більша частка торгів відбувається та біржовому ринку, тому що перевагами його є висока ліквідність, торги відбуваються відкрито в біржових залах, ціни прозорі та доступні, учасники незнайомі один з одним, контракти є стандартизованими та доступними. Обсяг торгів деривативами на біржовому та позабіржовому ринку зображено в табл. 1.

Таким чином, за весь період дослідження обсяг торгів на біржовому ринку значно більший, ніж на позабіржовому.

Сьогодні в Україні функціонує десять фондових бірж: ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Східно-європейська фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПАТ «Українська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПАТ «Придніпровська фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа «ІННЕКС», ПАТ «Українська фондова біржа» [5].

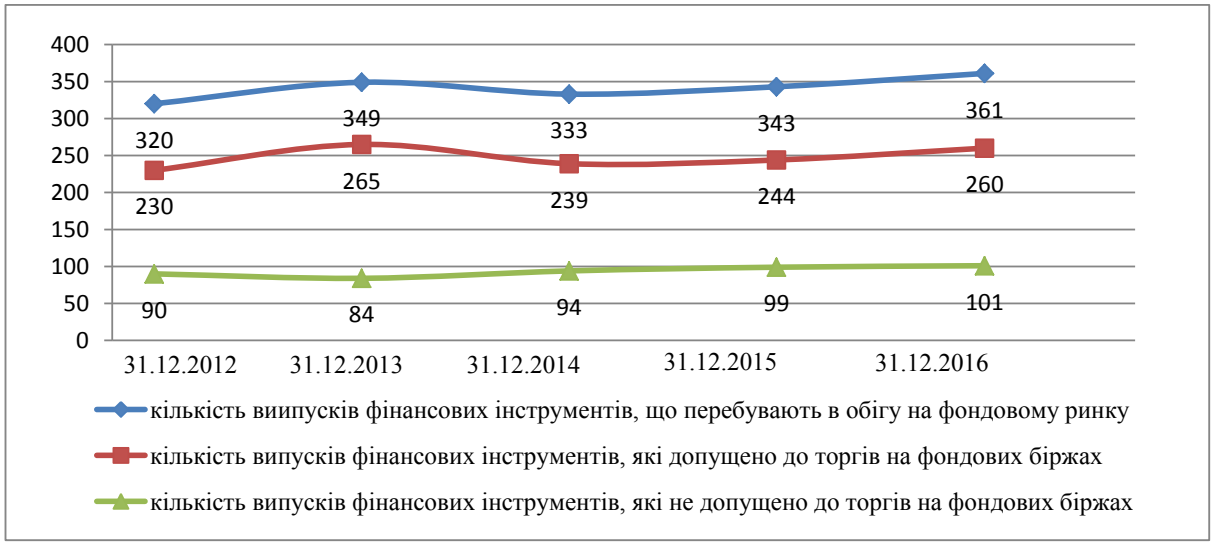


Рис. 2. Динаміка кількості випусків деривативів на фондовому ринку, 2012–2016 рр., шт. [5]

Станом на 31.12.2016 р. із 9 функціонуючих фондових бірж в Україні тільки 4 здійснюють операції з похідними цінними паперами: Українська міжбанківська валютна біржа, Фондова біржа «Універсальна», Фондова біржа «Перспектива» та Східно-європейська фондова біржа. Кількість деривативів, які допущені до торгів на фондових біржах, зображено на рис. 3.

На кінець 2016 р. найбільшу кількість деривативів на фондових біржах містить Східно-європейська фондова біржа (198 деривативів), що становить 76% від всієї кількості, тоді як на фондову біржу «Перспектива» припадає 19%, на Українську міжбанківську валютну біржу – 3%, а на Фондову біржу «Універсальна» – 2%.

Однією з основних причин того, що не всі фондові біржі використовують деривативи, є відсутність чіткого і системного законодавчого поля в цій сфері: відсутність базового закону має наслідком лише фрагментарне регулювання питань здійснення операцій з деривативами в окремих нормативно-правових актах [6, с. 20].

Основними проблемами, що стримують розвиток ринку похідних цінних паперів є:

– відсутність механізмів оптимізації одночасної участі на ринку стандартних контрактів та ринку базисних активів;

– фактична несформованість відповідного інфраструктурного забезпечення функціонування ринку та його непристосованість до управління ризиками;

– брак інноваційних інструментів;

– висока залежність від активності індивідуальних гравців і недостатня участь у ринку інституційних інвесторів;

– слаборозвинений опціонний сегмент, висока концентрація активності в невеликій кількості найліквідніших контрактів;

– фрагментарне, вузькоспеціалізоване правове регулювання, відсутність чіткого, єдиного термінологічного підґрунтя [7 с. 60].

У табл. 2 відображено основні рекомендації для учасників ринку деривативів щодо усунення ризиків.

Як приклад для розвитку та ефективного функціонування ринку похідних цінних паперів України можна взяти досвід США. Саме американська модель визнана найбільш ефективною у світі. Вона передбачає самостійно організовану спільноту професіо-



Рис. 3. Обсяг торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2012–2016 рр., млрд. грн. [5]

Таблиця 1

Обсяги торгів деривативами на біржовому та позабіржовому ринках у 2012–2016 рр., млрд. грн. [5]

Вид ринку	2012	2013	2014	2015	2016
Позабіржовий ринок	0,14	0	0,01	0,04	0,12
Біржовий ринок	24,77	18,01	9,59	5,83	2,28
Разом	24,91	18,01	9,6	5,87	2,4

нальних посередників, у якій переважає внутрішньобіржове регулювання, а відповідний державний орган виконує спостережні функції. Саморегулівні організації беруть активну участь у механізмі регулювання ринку похідних фінансових інструментів у США, що дає змогу підвищувати ефективність діяльності Комісії з цінних паперів та фондової біржі, дає регуляторній структурі всеосяжний характер і забезпечує захист інтересів усіх учасників ринку похідних цінних паперів і цілісність ринку. Система саморегулювання у США працює, оскільки цілісність ринку веде до посилення упевненості інвесторів, а це сприяє розширенню бізнесу. Американську модель регулювання ринку деривативів можна визначити як контрольоване самоуправління. Така модель характеризується високою часткою роздрібних інвесторів і низькою часткою власності держави, більшою відкритістю, вико-

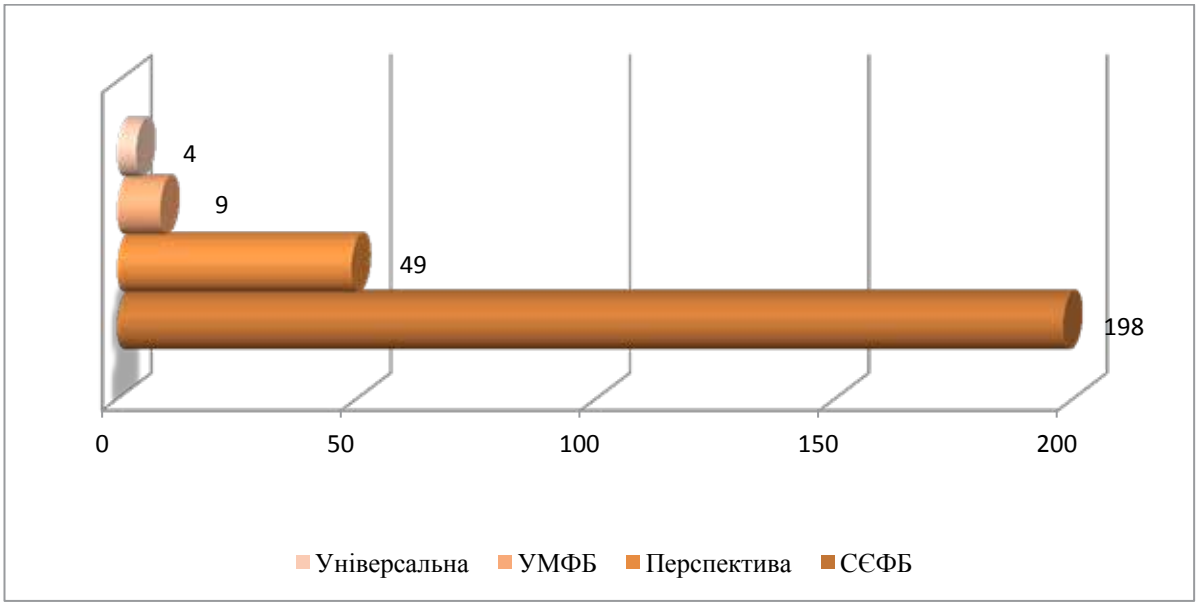


Рис 4. Кількість деривативів, які допущено до торгів на фондових біржах (у розрізі бірж) станом на 31.12.2016 р. [5]

Таблиця 2

Рекомендації щодо усунення ризиків на ринку похідних цінних паперів [8 с. 80–82]

Суб'єкти ринку	Рекомендації
Нефінансові корпорації	1. Необхідне чітке розмежування операцій з хеджування ризиків за допомогою похідних фінансових інструментів та спекуляцій. 2. Необхідна наявність чіткої та систематичної звітності. 3. Необхідне систематичне проведення аудиторських перевірок. 4. Необхідна наявність ефективної системи координації та управління ризиками.
Фінансові інститути	1. Потрібно забезпечувати суворе дотримання лімітів торгових позицій та лімітів збитків. 2. Необхідно чітке розділення агентських послуг і торгівлі за свій рахунок. 3. Потрібен жорсткий контроль за відкритими позиціями
Інвестори	1. Необхідне чітке розуміння взаємозв'язку між ризиком та дохідністю. 2. Необхідний систематичний контроль за результатами діяльності установи, якій були довірені кошти.
Регулюючі органи	1. Необхідна побудова чіткої системи нагляду за діями учасників ринку деривативів, а також наявність дієвих засобів впливу у разі порушення ними встановлених правил роботи. 2. Широке залучення центральних контрагентів до роботи як та біржовому, так і позабіржовому ринках.

ристанням концепції спеціалізованих банків [9, с. 171].

Висновки. Український ринок похідних цінних паперів перебуває та стадії становлення. Для того щоб він ефективно функціонував, потрібно:

– удосконалити нормативно-правову базу, яка чітко визначала б операції з деривативами;

– створити освітні центри, які навчали би громадян України використовувати похідні цінні папери, адже вони виконують функцію хеджування, що допомагає знизити ризики і отримати прибуток;

– запозичити міжнародний досвіт щодо операцій із похідними цінними паперами та його регулювання;

– організовувати торги та консультувати покупців щодо деривативів.

Удосконалення ринку похідних цінних паперів позитивно вплине на розвиток вітчизняного ринку, фінансову систему України та національну економіку загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.

2. Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативі: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.04.1999 № 632-99-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/632-99-%D0%BF.

3. Equity derivatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ksvali.com/images

4. Абасова К. Валютні деривативи в Україні: стан та перспективи / К. Абасова // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 9(223). – с. 45–48.

5. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ssmsc.gov.ua.

6. Квактун О.О. Особливості участі України на світовому ринку деривативів / О.О. Квактун // Економічний простір. – 2014. – № 83.

7. Примостка Л.О. Біржовий ринок деривативів в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку / Л.О. Примостка, І.В. Краснова // Ринок фінансових послуг. – 2014. – № 7.

8. Парандій О. Ризики та втрати у торгівлі деривативами / О. Парандій // Фінансові інструменти. – 2013. –.№ 1–2. – С. 77–82.

9. Бурденко І.М. Інституціональна структура регулювання ринку похідних фінансових інструментів:міжнародний досвід / І.М. Бурденко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2011. – Вип. 1 (99).– С. 167–176.

УДК 336.1

Проблеми виконання місцевих бюджетів України

Шулюк Б.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

У статті окреслено проблеми виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками. Аргументовано, що належне виконання місцевих бюджетів за доходами сприятиме формуванню необхідних передумов для їх результативного використання, що дасть змогу підвищити якість, доступність та результативність надання суспільних послуг. Запропоновано заходи для підвищення ефективності виконання місцевих бюджетів у контексті забезпечення економічної самостійності регіонів України.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджетні надходження, видаткові зобов'язання, міжбюджетні трансферти, бюджетна децентралізація.

Шулюк Б.С. ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ
В статье обозначены проблемы выполнения местных бюджетов по доходам и расходам. Аргументировано, что надлежащее исполнение местных бюджетов по доходам будет способствовать формированию необходимых предпосылок для их результативного использования, что позволит повысить качество, доступность и результативность предоставления общественных услуг. Предложены меры по повышению эффективности выполнения местных бюджетов в контексте обеспечения экономической самостоятельности регионов Украины.

Ключевые слова: местные бюджеты, бюджетные поступления, расходные обязательства, межбюджетные трансферты, бюджетная децентрализация.

Shuliuk B.S. PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE
The article outlines the problems of implementation of local budgets in a part of incomes and expenditures. It is argued that the proper implementation of local budgets in a part of incomes will contribute to the formation of the necessary preconditions for their effective use, which will allow to improve the quality, accessibility and effectiveness of the provision of public services. Measures to increase the efficiency of implementation of local budgets in the context of providing economic independence of the regions of Ukraine are proposed.

Keywords: local budgets, budget revenue, expenditure commitments, inter-budget transfers, budget decentralization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах перманентності розвитку кризових явищ економічної системи України особлива увага приділяється проблемам виконання місцевих бюджетів. Вирішення економічних та соціальних завдань щодо покращення матеріального добробуту населення, надання якісних суспільних благ залежить від фінансових можливостей органів місцевого самоврядування та ефективного управління бюджетними коштами.

Проте фінансовий стан місцевих бюджетів характеризується нестачею власних дохідних джерел, високою залежністю від державного бюджету, відсутністю стимулів у додатковому отриманні доходів і економному витрачанні бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виконання місцевих бюджетів досліджували такі науковці, як С.А. Буковинський, О.Д. Василик, В.І. Кравченко, П.В. Мельник, Н.В. Осадчук, К.В. Павлюк та багато інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на те, що проблеми виконання місцевих бюджетів потребують вирішення, беручи до уваги різнобічні погляди вчених стосовно пошуку додаткових джерел наповнення фінансової бази органів місцевого самоврядування, зазначені питання потребують подальших наукових пошуків, що й зумовило необхідність проведення цього дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення проблем наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, а також їх достатності, раціональності та ефективного розподілу фінансових коштів на соціально-економічні цілі регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеві бюджети є важливим елементом бюджетної системи держави. Однією з найважливіших проблем організації бюджетних відносин на місцевому рівні є невідповідність видатків дохідним надходженням. Недостатність власних стабільних доходів

© Шулюк Б.С.

місцевих бюджетів, яка не сприяє соціально-економічному розвитку регіонів, зумовлена такими обставинами:

– низьким рівнем обґрунтованості та прогнозованості дохідної частини місцевих бюджетів;

– концентрацією фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих питань регіонів;

– високим рівнем централізації бюджетних ресурсів;

– невирішеністю питання подолання заборгованості між бюджетами різних рівнів за взаємними розрахунками;

– тенденцією здійснення видатків з місцевих бюджетів без відповідного підкріплення дохідними джерелами, що приводить до дотаційності місцевих бюджетів.

В Україні понад 90% усіх бюджетів дотаційні. Водночас дані табл. 1 свідчать про неповне надання місцевим бюджетам трансфертів. Така практика приводить до стабільного недофінансування власних потреб органів місцевого самоврядування, нестачі коштів для виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ, оплати інших видатків, пов'язаних із поточною діяльністю.

Надання міжбюджетних трансфертів в обсягах, які не забезпечують річну потребу в коштах відповідних закладів бюджетної сфери, свідчить про недотримання вимог ст. 66 та ст. 67 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні». Зазначеними статтями визначено основи збалансування місцевих бюджетів та фінансового забезпечення витрат, пов'язаних зі здійсненням органами місцевого самоврядування повноважень органів виконавчої влади [2].

Зростаюча роль міжбюджетних трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів супроводжується одночасним збільшенням рівня дотаційності таких бюджетів та зниженням фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Остання завжди буде формальною, якщо залишатиметься фінансова залежність від центру. Головною ознакою фінансової незалежності є володіння і самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, обсяг яких відповідає функціям і завданням місцевих органів влади.

З огляду на практику застосування міжбюджетних трансфертів вони виконують у вітчизняній практиці не лише регулюючу функцію, але є головним засобом фінансового забезпечення потреб більшості територіальних спільнот. Тому актуальною є необхідність зменшення обсягів трансфертів і збільшення обсягів власних доходів місцевого самоврядування.

Виявлені проблеми у процесі фінансового забезпечення місцевих бюджетів зумовлюють необхідність їх модернізації шляхом підвищення ефективності формування та використання обмежених бюджетних ресурсів, зміни пріоритетів бюджетної політики, реформування бюджетних відносин.

Таблиця 1

Заплановані та профінансовані обсяги трансфертів з Державного бюджету України місцевим бюджетам за 2012–2016 рр.

Роки		Трансферти		Загальний обсяг трансфертів
		Дотації	Субвенції	
2012	план	36058,5	27505,3	63563,8
	факт	36058,5	26121,6	62180,1
	% виконання	**100,0**	**95,0**	**97,8**
2013	план	44240,3	37105,1	81345,4
	факт	44223,2	33543,0	77766,2
	% виконання	**100,0**	**90,4**	**95,6**
2014	план	48108,5	48407,3	96515,8
	факт	48113,6	46761,4	94875,0
	% виконання	**100,0**	**96,6**	**98,3**
2015	план	60632,8	67792,5	128425,3
	факт	60626,3	63833,3	124459,6
	% виконання	**100,0**	**94,2**	**96,9**
2016	план	61220,7	60744,9	121965,6
	факт	61220,3	55993,5	117213,8
	% виконання	**100,0**	**92,2**	**96,1**

Джерело: складено і розраховано автором на основі джерела [1]

Для збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів, зменшення залежності від фінансової допомоги, досягнення збалансованості бюджетів, підвищення ефективності управління місцевими фінансами необхідно:

1) чітко закріпити бюджетні повноваження і відповідальність органів влади різних рівнів під час формування доходів;

2) зменшити вертикальний і горизонтальний фіскальні дисбаланси шляхом передання до місцевих бюджетів достатніх джерел доходів, адекватних видатковим потребам місцевого самоврядування;

3) вдосконалити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання. Перерозподіл доходів між бюджетами одного рівня необхідно здійснювати завдяки визначенню обґрунтованого нормативу бюджетної забезпеченості кожної території з урахуванням її економічного, соціального, природного й екологічного стану. Обчислення згаданих показників дасть змогу визначити об'єктивний розмір фінансових ресурсів для задоволення соціально-економічних потреб регіону;

4) здійснювати послідовну і виважену державну регіональну політику, спрямовану на зменшення значних відмінностей в економічному розвитку територій;

5) підвищити превентивні заходи та посилити контроль стосовно порушення бюджетного законодавства у сфері мобілізації доходів до місцевих бюджетів.

З метою запобігання негативним наслідкам виконання доходів місцевих бюджетів доцільно:

– по-перше, здійснювати їх моніторинг на всіх стадіях бюджетного процесу із застосуванням аналізу, аудиту і проведення постійного контролю за справлянням податків, зборів і обов'язкових платежів та мобілізацією доходів бюджету відповідно до визначених планових показників на бюджетній рік;

– по-друге, виявлені негативні наслідки у виконанні доходів бюджету в процесі моніторингу зумовлюють внесення необхідних змін до чинного законодавства з метою запобігання їх розвитку у поточному та наступних роках;

– по-третє, своєчасно отримувати інформацію про стан виконання дохідної частини місцевих бюджетів у поточному році, що сприятиме підготовці ефективної ґрунтовної бази для планування бюджетних показників на наступний рік.

Ефективне виконання місцевих бюджетів за доходами сприятиме формуванню необхідних передумов для їх результативного використання, що дасть змогу забезпечити належний рівень соціально-економічного розвитку регіонів та підвищити якість, доступність та результативність надання суспільних послуг.

Варто зауважити, що у структурі зведеного бюджету 70% видатків соціального спрямування фінансуються з місцевих бюджетів. Однак процес забезпечення населення згаданими послугами характеризується неефективним розподілом видатків між рівнями влади, який сформовано шляхом досягнення відповідності між доходами і видатками, а не враховуючи результативний спосіб надання соціальних послуг; недостатньою фінансовою базою місцевих бюджетів для виконання соціальних повноважень; великою кількістю державних цільових і бюджетних програм, котрі не забезпечені реальним фінансуванням відповідно до обсягів, передбачених програмними документами.

Тому важливо забезпечити дієвий механізм ефективного витрачання коштів місцевих бюджетів та залучення додаткових коштів для фінансування соціальної сфери на рівні державних соціальних стандартів. Для цього варто здійснити такі заходи:

1) розробити критерії відбору державних цільових програм і бюджетних програм, які би враховували ступінь відповідності мети програми суспільним пріоритетам, соціальний ефект від упровадження програми, значний рівень інвестиційного та інноваційного складника у загальному обсязі запланованих витрат;

2) запровадити методику розподілу програм на: а) пріоритетні, тобто такі програми, які підлягають фінансуванню у повному обсязі; б) доцільні, фінансування котрих може бути зменшене через недостатність бюджетних коштів; в) неактуальні – програми, що втратили важливість унаслідок зміни соціальних пріоритетів. Водночас упродовж бюджетного періоду варто систематично переглядати програми, встановлювати проміжні результати їх реалізації і можливості бюджетного фінансування;

3) враховувати місцеву специфіку під час розроблення методології визначення нормативів соціальних видатків, а також встановлювати розмір соціальних стандартів та соціальних гарантій відповідно до умов економічного середовища;

4) розширити доступ органів місцевого самоврядування на ринок внутрішніх та зовнішніх запозичень, чітко визначити терміни, гарантії та умови повернення запозичень;

5) посилити інвестиційний складник місцевих бюджетів шляхом розширення переліку дохідних джерел бюджету розвитку;

6) проводити кількісну та якісну оцінку виконання місцевого бюджету на всіх стадіях його реалізації. Ефективність використання бюджетних коштів варто визначати системою показників, яка дає змогу здійснити рейтинговий аналіз між окремими місцевими бюджетами. За допомогою такого аналізу можна зробити порівняння між окремими територіями (зокрема, виявити ті, які, маючи одинакові ресурсні можливості, відрізняються за показниками ефективності). Це сприятиме виявленню причин відставання деяких територій та врахуванню їх під час планування розвитку на майбутні періоди;

7) використовувати різноманітні способи залучення громадськості до розроблення пропозицій стосовно покращення виконання місцевих бюджетів.

З метою підвищення ефективності виконання місцевих бюджетів України за видатками слід дотримуватися задекларованих у Бюджетному кодексі України принципів прозорості та публічності [3]. Доцільно зазначити, що однією з основних причин відсутності прозорості і достовірної підзвітності в Україні є відсутність єдиної інформаційної бази та чіткої методології тлумачення результатів виконання бюджету. Слід відзначити, що зміст і форма підзвітності повинні відповідати потребам суспільства, бути зрозумілими.

Необхідною умовою ефективного функціонування органів місцевого самоврядування є децентралізація влади, яка дає змогу приймати раціональні бюджетні рішення стосовно формування та використання коштів місцевих бюджетів. Саме від цих рішень залежить надання соціальних послуг задля задоволення інтересів громадян. Бюджетна децентралізація базується на формуванні нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, яка передбачає їх бюджетну автономію і фінансову самостійність.

Реформи щодо бюджетної децентралізації в Україні знаходяться на етапі впровадження. У зв'язку з цим відзначимо основні напрями забезпечення бюджетної децентралізації та зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів у вітчизняній практиці, а саме необхідно:

– провести науково обґрунтовану адміністративно-територіальну реформу для укрупнення територіальних громад з урахуванням рівнів їх фіскальної спроможності;

– здійснити чіткий розподіл видаткових повноважень з одночасним розподілом сфер відповідальностей за їх здійснення;

– збільшити обсяг власних надходжень бюджетів місцевого самоврядування, зокрема, шляхом зарахування екологічного податку в повному обсязі до бюджету відповідного рівня, оптимізації механізмів оподаткування нерухомого майна та трудових ресурсів з низькоеластичним попитом [4, с. 157];

– забезпечити високий рівень прозорості фінансових потоків під час формування та використання коштів місцевих бюджетів.

Окрім того, територіальні громади повинні стати активними учасниками забезпечення соціально-економічного розвитку територій, а органи місцевого самоврядування – бути зацікавленими у збільшенні обсягів власних надходжень бюджетів базового рівня [4, с. 157].

Висновки з цього дослідження. Варто зазначити, що успішна реалізація згаданих заходів стосовно покращення виконання місцевих бюджетів потребує запозичення зарубіжного досвіду, обговорення наукових поглядів та, безперечно, активної підтримки як на центральному рівні, так і широкими громадськими колами. Вирішення проблем місцевих органів влади сприятиме розширенню економічної самостійності окремих територій України, що є ознакою розбудови демократичної та ринково-орієнтованої держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Висновки Рахункової палати України про виконання Державного бюджету України за 2012–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/602600?cat_id=34761

2. Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР «Про місцеве самоврядування в Україні» (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80.

3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2542-14

4. Далєвська Т. Бюджетна децентралізація: передумови та напрями реалізації / Т. Далєвська // Світ фінансів. – 2016. – Вип. 1. – С. 149–159.

УДК 366.1

Проблеми бюджетної децентралізації в Україні

Ягольницький О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Гудзь А.В.
студентка кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Метою статті є дослідження впливу реформи бюджетної децентралізації в Україні на рівень самодостатності регіонів. Аналізуючи наукові праці учених, було розглянуто трактування поняття «бюджетна децентралізація» та визначено основні форми перерозподілу повноважень між органами влади. У статті описано основні зміни, які були внесені до законодавчих актів у результаті впровадження реформи бюджетної децентралізації. Наведено перелік та розміри податків та зборів, які є основними доходами місцевих бюджетів. У статті проаналізовано динаміку доходів місцевих бюджетів за останні 4 роки та визначено співвідношення доходів місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів. Описана роль Державного фонду регіонального розвитку в процесі формування доходів місцевих бюджетів. У результаті дослідження було визначено основні проблеми бюджетної децентралізації в Україні та сформовано певні умови впровадження децентралізації, виконання яких дасть змогу підвищити ефективність проведення реформи.

Ключові слова: бюджет, децентралізація, доходи, повноваження, податки.

Ягольницький А.А., Гудзь А.В. ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Целью статьи является исследование влияния реформы бюджетной децентрализации в Украине на уровень самодостаточности регионов. Анализируя научные труды ученых, были рассмотрены трактовки понятия «бюджетная децентрализация» и определены основные формы перераспределения полномочий между органами власти. В статье описаны основные изменения, которые были внесены в законодательные акты в результате внедрения реформы бюджетной децентрализации. Приведен перечень и размеры налогов и сборов, которые являются основными доходами местных бюджетов. В статье проанализирована динамика доходов местных бюджетов за последние 4 года и определено соотношение доходов местных бюджетов и межбюджетных трансфертов. Описана роль Государственного фонда регионального развития в процессе формирования доходов местных бюджетов. В результате исследования были определены основные проблемы бюджетной децентрализации в Украине и сформированы определенные условия внедрения децентрализации, выполнение которых позволит повысить эффективность проведения реформы.

Ключевые слова: бюджет, децентрализация, доходы, полномочия, налоги.

Yagolnitsky A.A., Gudz A.V. PROBLEMS OF BUDGET DECENTRALIZATION IN UKRAINE

The aim of the article is to study the impact of the budget decentralization reform in Ukraine on the level of regional self-sufficiency. Analyzing scientific works of scientists, the interpretation of the concept of “budgetary decentralization” was considered and the main forms of redistribution of powers between authorities were determined. The article describes the main changes that were introduced in the legislative acts as a result of the introduction of the budget decentralization reform. The list and sizes of taxes and fees, which are the main revenues of local budgets, are given. The article analyzes the dynamics of incomes of local budgets for the last 4 years and determines the ratio of incomes of local budgets to interbudgetary transfers. The role of the State Fund for Regional Development in the process of forming revenues of local budgets is described. As a result of the research, the main problems of budgetary decentralization in Ukraine were identified and certain conditions for implementing decentralization were created, the implementation of which will increase the effectiveness of the reform.

Keywords: budget, decentralization, incomes, authorities, taxes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У зв’язку з розбалансуванням державних фінансів України та втратою ними своєї стійкості постає потреба реформування бюджетної системи. Важливим питанням є вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами держави, а саме справедливий розподіл сконцентрованих у бюджеті коштів та їх ефективне використання. Розв’язання цих проблем насамперед пов’язане з реформою бюджетної децентралізації та розширенням повноважень органів місцевого самоврядування у сфері фінансів, що має наблизити кошти до спожива-

© Ягольницький О.А., Гудзь А.В.

чів. Особлива увага цій реформі була приділена в задекларованих органами державної влади стратегіях та концепціях розвитку, які роблять акцент на невідкладності децентралізації бюджетних повноважень в Україні. До таких концепцій можна віднести Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року [1], Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [2] та Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [3].

Так, наприклад, Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [3] була розроблена з урахуванням вимог Європейської хартії місцевого самоврядування з метою якісного підвищення спроможності органів місцевого самоврядування здійснювати регулювання й управління суттєвою частиною суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах населення. Із прийняттям цього документа у 2014 році в Україні почалася реформа бюджетної децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні особливості реформування місцевих фінансів висвітлені у працях Н. Бака [4], О. Зварича [5], І. Луніної [6], Б. Малиняка [7], Л. Тарангула [8], С. Юрія [9], Г.В. Возняк [10], О.Д. Василик [11] та ін. Незважаючи на велику кількість робіт, які присвячені окресленій тематиці, дослідження проблем упровадження реформи бюджетної децентралізації залишається досить актуальним питанням.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження впливу реформи бюджетної децентралізації в Україні на рівень самодостатності регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім для більшого розуміння проаналізуємо підходи щодо визначення поняття «бюджетна децентралізація», які існують в економічній літературі, адже не існує єдиного трактування цього поняття.

Так, Г.В. Возняк [10] вважає, що бюджетна децентралізація – це система відносин, що виникають між різними рівнями влади у процесі розподілу повноважень щодо прийняття управлінських рішень із формування та використання бюджетних ресурсів.

О.Д. Василик [11] під бюджетною децентралізацією розуміє процес передачі повноважень (функцій, компетентності, відповідальності) від центральних органів влади до місцевих. Іншими словами, це є перерозподіл функцій і повноважень єдиної державної влади між відповідними органами державної влади, з одного боку, й органами регіонального (місцевого) самоврядування – з іншого.

Основна мета бюджетної децентралізації полягає у поліпшенні параметрів надання послуг жителям громад різних рівнів та країни загалом.

Отже, децентралізація передбачає перерозподіл повноважень між органами влади. Залежно від цього є 3 основні форми такого перерозподілу [6]:

1. Деконцентрація – це перерозподіл повноважень між центральними органами влади або передача адміністративних функцій територіальним підрозділам центральних органів влади. Такий перерозподіл змінює процедури управління, але не забезпечує розвитку демократії. Деконцентрація зазвичай розглядається як перший крок у напрямі децентралізації влади.

2. Делегування – це доручення місцевим органам влади виконувати окремі повноваження центральної влади, що забезпечує їм певну адміністративну та фінансову самостійність, але зберігає залежність від центру, який має право скасовувати місцеві рішення.

3. Деволюція – найрозвиненіша форма децентралізації, коли певні функції та повноваження щодо суспільних справ місцевого значення законодавчо закріплюються за органами місцевого самоврядування, які отримують право приймати власні рішення та виконувати їх під власну відповідальність, незалежно від центральних органів влади.

Види децентралізації включають політичну, адміністративну, фінансову і ринкову децентралізацію. Кожен з них може проявлятися в різних формах і комбінаціях у різних країнах.

Реформи децентралізації свого часу провели більшість розвинених країн світу (Нідерланди, США, Швейцарія, Англія, тощо), однак для країн пострадянського простору це стало можливим лише у 90-х роках.

Реформування місцевого самоврядування у Німеччині ще у середині 1960-х років було розпочато з роботи експертної комісії, що мала обґрунтувати функції місцевих органів влади у сучасному суспільстві та розміри територіальних громад для їх ефективного виконання (за площею та кількістю населення). Комісія розробила дві моделі таких громад: одна – для сільських громад (кількість населення – 8 тис. чол., мінімальна – 5 тис. чол.), друга – для районів із високою щільністю населення, де оптимальна кількість жителів громади становила 30 тис., а на місцеві органи влади покладалося виконання додаткових функцій [6].

Здійсненню реформ у Данії та Норвегії також передувала робота комісій, які визначили розмір економічно життєздатних громад. Для Норвегії він становив 2,5–3 тис. жителів, для Данії – 5–6 тис. [6].

У Польщі у 1999 р. процеси децентралізації влади розпочалися з передачі видаткових повноважень від центральних місцевим органам влади (воєводств, округів, муніципалітетів). Повноваження місцевих органів влади було поділено на власні функції та повноваження, що делеговані державними адміністраціями (за домовленістю сторін). За польським законодавством, той, хто делегує повноваження, має забезпечувати повне їх фінансування, а у разі порушення строків фінансування стягується пеня у такому ж розмірі, як за податковою заборгованістю [6].

У більшості країн світу, які провели у свій час реформу бюджетної децентралізації, вона мала великий успіх. Ця реформа наблизила надання послуг до кінцевого користувача та підвищила рівень надання послуг населенню. Все це створює позитивний імідж реформі децентралізації та наштовхує на підтримку її подальшої реалізації.

Починаючи з 2001 р. (в цей час в Україні було введено розподіл місцевого бюджету на поточний і бюджет розвитку) ця реформа в Україні проводилася частково та передбачала обмежені повноваження і ресурси для фінансування місцевих потреб. У 2014 р. повноваження органів місцевої влади були розширені, що супроводжувалося прийняттям змін до Податкового кодексу України [12] та Бюджетного кодексу України [13], а також затвердженням Закону України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 р. № 1508-18 [14].

Вищевказаний закон [14] у 2015 р. запустив процес об'єднання територіальних громад та створення добровільно об'єднаних громад. У результаті виборів до місцевих рад у 2015–2016 рр. сформовано 366 об'єднаних територіальних громад, 129 з яких у 2016 р. вийшли на прямі відносини з державним бюджетом. Найбільша їх кількість створена в Тернопільській області – 36, у Дніпропетровській області – 34 та Житомирській області – 32. Основна ціль самостійності територіальних громади – забезпечення стабільного розвитку регіонів та соціально-економічного зростання країни загалом.

З 1 січня 2015 р. набрали чинності зміни до Податкового та Бюджетного кодексів, які уже розширили фінансові можливості місцевого самоврядування, а в майбутньому, згідно з Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, дадуть змогу зробити економічно самодостатніми та спроможними і нові об'єднані громади. Об'єднані громади отримають весь спектр повноважень та фінансових ресурсів, що їх зараз уже мають міста обласного значення, прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, державні субвенції. Законодавчі зміни дали право органам місцевого самоврядування затверджувати місцеві бюджети незалежно від прийняття закону про Державний бюджет.

Однією зі змін Податкового кодексу є розширення фінансових можливостей органів місцевого самоврядування. Основу їхніх доходів становлять податки, збори та інші платежі, інші доходи (табл. 1).

Зважаючи на розширення фінансових можливостей органів місцевого самоврядування, є доречним проаналізувати динаміку надходжень до місцевих бюджетів за останні 4 роки (табл. 2).

У результаті змін у законодавстві надходження доходів місцевих бюджетів порівняно з 2013 р. у 2016 р. збільшилося на 62,2%, або на 65 474,3 млн. грн. Доходи загального фонду збільшилися на 72,2%, або на 61 756,7 млн. грн., доходи спеціального фонду збільшилися на 18,3%, або на 3718,1 млн. грн. Суттєве збільшення доходів місцевих бюджетів відбулося саме у 2016 р. Це пов'язане з позитивними тенденціями зростання у 2016 р. майже всіх податків та зборів, які становлять більшу частину всіх доходів місцевих бюджетів. Згідно з даними Казначейства України у 2016 р. до місцевих бюджетів надійшло податкових надходжень на 49,6% більше, ніж у попередньому році.

Але поряд із позитивними наслідками впровадження бюджетної децентралізації можна виокремити низку проблем, які її супроводжують.

Так, поряд із розширенням однієї частини доходів місцевих бюджетів іншу частину джерел, а саме податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), яка раніше забезпечувала значні надходження, помітно скорочено (наприклад, частка ПДФО подекуди перевищувала 95% податкових надходжень місцевих бюджетів).

Згідно зі змінами до Бюджетного кодексу [15] від 28 грудня 2014 р. розподіл ПДФО відбувається за такою схемою: 25% – Держбюджету, 15% – обласним бюджетам, 60% – районним бюджетам, містам обласного зна-

Таблиця 1

Доходи органів місцевого самоврядування в Україні

Податки	Збори та інші платежі	Інші доходи
60% податків на доходи фізичних осіб. 80% екологічного податку. 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів. 100% єдиного податку. 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної форми власності. 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт). 10% податку на прибуток підприємств.	Державне мито. Плата за надання адміністративних послуг. Збір за місця для паркування транспортних засобів. Туристичний збір. Плата за ліцензії та сертифікати на певні види господарської діяльності. Надходження від орендної плати за користуванням майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності. Рентні плати за користуванням надрами, за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів. 75% коштів від відшкодування втрат сільськогосподарської і лісогосподарської продукції. Компенсаційні платежі щодо об'єктів комунальної власності. Інші збори та платежі.	Різноманітні трансферти. Власні надходження бюджетних установ. Надходження в межах програм допомоги і грантів міжнародних фінансових організацій та ЄС. Кошти від реалізації безхазяйного майна, знахідок, спадкового майна. Повернення кредитів, наданих із місцевих бюджетів. Кошти, отримані в процесі державних закупівель. Кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту. Цільові та добровільні внески. Дивіденди, нараховані на акції господарських товариств, у статутному капіталі яких є комунальна власність. Інші доходи.

Джерело: складено авторами на основі [12]

Таблиця 2

Доходи місцевих бюджетів в Україні за 2013–2016 роки (без урахування міжбюджетних трансфертів), млн. грн.

Доходи	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення 2016/2013	
					Абсолютне	Відносне (%)
Усього, у т. ч.:	105 171,1	101 087,6	120 461,7	170 645,4	65 474,3	62,2
загальний фонд	84 892,1	80 230,1	101 574,7	146 648,3	61 756,7	72,7
спеціальний фонд	20 279,0	20 857,5	18 887,0	23 997,1	3718,1	18,3

Джерело: складено авторами на основі [15]

чення і об'єднаним територіальним громадам. У зв'язку з нововведенням бюджети місцевого самоврядування рівня села і селища залишаються майже повністю позбавленими фінансового ресурсу навіть на забезпечення утримання апаратів сільських і селищних рад. Також ця зміна негативно впливає на наповнення місцевих бюджетів у тих регіонах, де низька економічна активність бізнесу.

Ще однією проблемою бюджетної децентралізації в Україні є дотаційність місцевих бюджетів, яка вказує на надмірну їх централізацію. Протягом останніх 10 років частка офіційних трансфертів у сукупних доходах місцевих бюджетів в Україні перевищує 50% та має тенденцію до збільшення. Цей процес продовжується навіть і зараз, незважаючи на позитивну динаміку доходів місцевих бюджетів, тобто збільшується залежність місцевих бюджетів від державного бюджету.

За даними рис. 1 є очевидним, що зростання міжбюджетних трансфертів відбувається насамперед за рахунок субвенцій. Іншими словами, органи місцевого самоврядування поступово перетворюються на посередників між центральними органами влади та споживачами суспільних послуг, місцеві бюджети – на відокремлений складник державного бюджету. Більшу частину трансфертів місцеві бюджети отримують на виконання делегованих повноважень (фінансування медицини, освіти). Це явище є недоліком впровадження бюджетної децентралізації, адже вона передбачає розширення повноважень органів місцевої влади в бюджетній сфері, а цей факт свідчить про зворотне.

Значне зниження обсягу дотацій у 2015 та 2016 рр. порівняно з попередніми роками (рис. 1) пов'язане із суттєвою зміною структури трансфертів, що надаються з Державного бюджету України місцевим. Структура міжбюджетних трансфертів, згідно зі ст. 97 «Трансферти, що надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам» Бюджетного кодексу України в редакціях від 01.01.2012 р. та 01.01.2015 р., представлена в табл. 3.

Згідно з даними табл. 3, можна сказати, що порівняно з 2012 р. у 2015 р. було скорочено кількість дотацій, які надаються з державного бюджету місцевим. При цьому було розширено кількість субвенцій з двох до восьми.

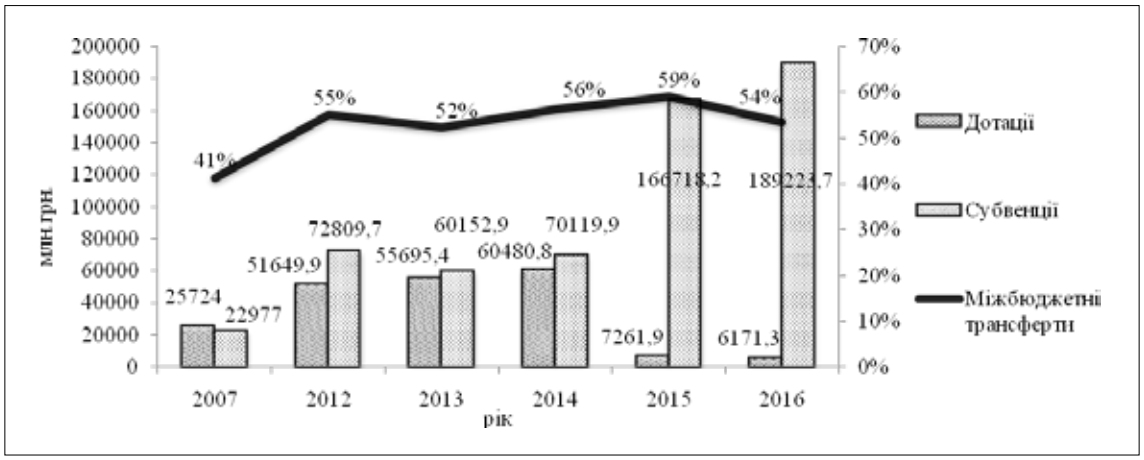


Рис. 1. Співвідношення доходів місцевих бюджетів до міжбюджетних трансфертів

Джерело: побудовано авторами на основі [15]

Таблиця 3

Порівняння структури міжбюджетних трансфертів

Стаття 97. Трансферти, що надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам (редакція від 01.01.2012 р.)	Стаття 97. Трансферти, що надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам (редакція від 01.01.2015 р.)
У Державному бюджеті України можуть передбачатися такі трансферти місцевим бюджетам, як: 1) дотація вирівнювання бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва та Севастополя, районним бюджетам та бюджетам міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, іншим бюджетам місцевого самоврядування, для яких у державному бюджеті визначаються міжбюджетні трансферти; 2) додаткова дотація на вирівнювання забезпеченості місцевих бюджетів; 3) субвенції на здійснення державних програм соціального захисту; 4) додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, внаслідок надання пільг, встановлених державою; 4-1) субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах; 5) субвенція на виконання інвестиційних програм (проектів); 6) інші додаткові дотації та інші субвенції.	У Державному бюджеті України можуть передбачатися такі трансферти місцевим бюджетам, як: 1) базова дотація; 2) субвенції на здійснення державних програм соціального захисту; 3) додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою; 4) субвенція на виконання інвестиційних програм (проектів); 5) освітня субвенція; 6) субвенція на підготовку робітничих кадрів; 7) медична субвенція; 8) субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру; 9) субвенція на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження; 10) субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50 відсотків); 11) інші додаткові дотації та інші субвенції.

Джерело: складено авторами на основі [13]

Отже, станом на 2016 р. місцеві органи влади ще не отримали розширених повноважень, адже більше частина видатків місцевих бюджетів визначаються рішеннями центральних органів влади. Висока частка субвенцій у видатках місцевих бюджетів є цьому доказом. До того ж у законах, які регулюють відносини державного та місцевих бюджетів, немає остаточного переліку власних і делегованих повноважень органів місцевого самоврядування. Так, забезпечення здобуття неповнолітніми повної загальної середньої освіти, організація матеріально-технічного та фінансового забезпечення закладів освіти, охорони здоров'я, які належать територіальним громадам або передані їм, законом віднесено до власних повноважень виконавчих органів сільських, селищних, міських рад, тоді як забезпечення доступності і безоплатності освіти, охорони здоров'я в межах наданих повноважень на відповідній території та забезпечення розвитку всіх видів освіти і медичного обслуговування – до делегованих.

До доходів місцевих бюджетів також можна віднести кошти Державного фонду регіонального розвитку. У 2014 р. було змінено процедуру розподілу коштів цього фонду: раніше 70% фонду розподілялося з урахуванням кількості населення, що проживає у відповідному регіоні, а 30% – з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів відповідно до показника валового регіонального продукту з розрахунку на душу населення. Зараз норматив становить 80% і 20% відповідно [13]. Недосконалість цієї схеми розподілу коштів фонду полягає в тому, що густонаселені регіони одержуватимуть більше можливостей для реалізації певних проектів за державний рахунок, хоча за статистикою вони мають більший розвиток. Регіони з меншим розвитком, тобто депресивні, матимуть меншу можливість реалізації інвестиційних проектів. Така схема розподілу коштів Державного фонду регіонального розвитку не відповідає основній меті децентралізації.

Отже, незважаючи на впроваджені зміни, які були внесені до законодавства України, у сфері міжбюджетних відносин зберігається низка проблем:

1) недостатній рівень фінансування, який отримали місцеві бюджети нижчих рівнів;

2) продовжує зростати частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, а саме субвенцій, які збільшують залежність місцевих бюджетів від державного;

3) простежується невідповідність між трансфертами та реальними потребами громад. Ця проблема пов’язана з тим, що більшість коштів місцевих бюджетів спрямовуються на виконання загальнодержавних функцій. На виконання функцій, покладених на органи місцевого самоврядування, залишається незначний обсяг коштів;

4) немає чіткого визначення власних і делегованих повноважень органів місцевого самоврядування.

На основі вивчених джерел [4; 6; 8] сформовано певні умови впровадження децентралізації, виконання яких дасть змогу підвищити ефективність проведення реформи:

1) наділення місцевих органів влади повноваженнями, що даватимуть їм змогу реагувати на зміни попиту населення на місцеві суспільні блага та послуги;

2) чіткий розподіл повноважень (прав і відповідальності) між центральними та місцевими органами влади, що виключає їх дублювання, враховуючи, що надання прав без відповідальності створює умови для корупції та неефективного використання бюджетних коштів. Розподіл має передбачати максимальне наближення бюджетних послуг до кінцевого споживача, а отже, закріплення їх за відповідним рівнем влади, який матиме змогу постійно проводити моніторинг стану надання таких послуг;

3) забезпечення прозорості рішень і діяльності місцевої влади та її підзвітності населенню;

4) удосконалення процедури розподілу коштів з Державного фонду регіонального розвитку;

5) посилення ролі і відповідальності органів місцевої влади у процесі виконання бюджетів.

Висновки з цього дослідження. Загалом, децентралізація бюджетної системи є незавершеною, але питання подальшого реформування є важливим для підвищення якості надання послуг громадянам та зростання ефективності використання бюджетних коштів. Підвищити ефективність проведення реформи бюджетної децентралізації в Україні допоможе насамперед чітке розділення функцій і відповідальності між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, а також забезпечення місцевих бюджетів тією кількістю коштів, які потрібні для покращення надання послуг населенню.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п.

2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» : указ президента України від 12.01.2015 № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

3. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-р.

4. Бак Н.А. Децентралізація в Україні: бюджетні права, обов'язки та відповідальність / Н.А. Бак // Фінанси України. – 2016. – № 7. – С. 64–78.

5. Зварич О.В. Зміни казначейського обслуговування в умовах фіскальної децентралізації в Україні / О.В. Зварич // Фінанси України. – № 2. – 2015. – С. 39–71.

6. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наукова доповідь / за ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної ; НАН України, ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. – 70 с.

7. Малиняк Б.С. Детінізація місцевих фінансів як передумова бюджетної децентралізації в Україні / Б.С. Малиняк // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 69–80.

8. Тарангул Л.Л. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків в умовах запровадження в Україні бюджетної децентралізації / Л.Л. Тарангул, Т.А. Коляда // Фінанси України. – 2015. – № 3. – С. 30–44.

9. Юрій С.І. Фінансова парадигма місцевого самоврядування / С.І. Юрій // Світ фінансів. – 2004. – № 1. – С. 6–14.

10. Возняк Г.В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти / Г.В. Возняк // Проблеми економіки. –2015. – № 2. – С. 253–257.

11. Василик О.Д. Бюджетна система України / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.

12. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

13. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

14. Закону України «Про співробітництво місцевих громад» від 17.06.2014 № 1508-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18.

15. Офіційний веб-портал ДКСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 338.24

Формування фінансових результатів суб'єктів господарювання

Абрамова О.С.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Крапівіна Ю.В.
студентка
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті розглянуто поняття прибутку та фінансових результатів. Доведено ключове значення прибутку в господарській діяльності підприємств в умовах ринку. Виділено особливості формування фінансових результатів суб'єктів господарювання в умовах ринку. Охарактеризовано класифікацію факторів аналізу формування прибутку. Наведено специфіку факторів зростання прибутку.

Ключові слова: прибуток, фінансовий результат суб'єктів господарювання, класифікація факторів формування прибутку, фактори зростання прибутку.

Абрамова О.С., Крапивина Ю.С. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены понятия прибыли и финансовых результатов. Доказано ключевое значение прибыли в хозяйственной деятельности предприятий в условиях рынка. Выделены особенности формирования финансовых результатов субъектов хозяйствования в условиях рынка; приведены классификация факторов анализа формирования прибыли и специфика факторов роста прибыли.

Ключевые слова: прибыль, финансовый результат субъектов хозяйствования, классификация факторов формирования прибыли, факторы роста прибыли.

Abramova O.S., Krapivina Yu.S. FORMATION OF FINANCIAL RESULTS OF BUSINESS ENTITIES

The article deals with the concept of profit and financial results. The key importance of profit in the economic activity of enterprises in the market conditions is proved. The peculiarities of formation of financial results in the market conditions are singled out. The classification of factors of profit analysis is described; specifics of profit growth factors are given.

Keywords: profit, financial result of economic entities, classification of factors of profit formation, factors of profit growth.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкових відносин головним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємств є їхня прибутковість. Досягненню високого рівня сприяє глибоке економічне дослідження формування фінансових результатів діяльності як основи прийняття виважених рішень щодо їх економічного регулювання. У сучасних умовах ринкових відносин визначальним у діяльності підприємств стали економічні методи й економічні інтереси. Діяльність будь-якої організації пов'язана із залученням необхідних ресурсів, використанням їх у виробничому процесі, продажем вироблених товарів (робіт, послуг) та з отриманням фінансових результатів. У зв'язку із цим особливу значимість набуває аналіз процесу формування фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування фінансових результатів підприємств посідає провідне місце серед сучасних досліджень учених-економістів. Цій проблемі приділяли увагу: М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Голов, Н. Горицька, В. Жук, Г. Кірейцев, М. Кужельний, Н. Малюга, Є. Мних, В. Пархоменко, О. Петрук, В. Сопко, Л. Сук, Н. Ткаченко, В. Швець та ін.

© Абрамова О.С., Крапівіна Ю.В.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим питання формування фінансових результатів суб'єктів господарювання в умовах трансформації та реформування національної економіки потребує подальшого розроблення. Також украй важливим методичним напрямом є дослідження особливостей процесу формування фінансових результатів із загальнодержавного погляду як потенційної бази оподаткування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення особливостей та проблем формування фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на економічну кризу, проблема формування фінансових результатів в обліково-аналітичній системі підприємств набуває все більшого значення, оскільки впливає на прибуток, що отримують суб'єкти господарювання. Прибуток є однією з найскладніших категорій, якими оперує ринкова економіка, і вважається головною рушійною силою її розвитку. Він створює фінансову базу для самофінансування, розширення виробництва, рішення проблем соціальних та матеріальних благ трудових колективів. Фінансовий результат – кінцевий економічний підсумок господарської діяльності підприємства, виражений у формі прибутку. Прибуток виконує дві найважливіші функції: по-перше, характеризує кінцеві фінансові результати діяльності підприємства, розмір його грошових накопичень; по-друге, є головним джерелом фінансування витрат на розвиток підприємства, а платежі в бюджет і позабюджетні фонди з прибутку – найважливішим елементом доходів державного бюджету і позабюджетних фондів. Кожне підприємство сплачує податок на прибуток підприємства відповідно до Розділу 3 Податкового кодексу України. Можна простежити, як змінювалися ставки цього податку починаючи з 2012 р. (рис. 1).

Незважаючи на те що з 2014 р. ставка податку не змінювалася, надходження до бюджету від підприємств податку на доходи у 2016 р. було значно більше, ніж у 2014–2015 рр., про це свідчить наступний графік (рис. 2).

На сучасному етапі розвитку підприємств фінансовий результат діяльності – це найважливіший показник, що цікавить усіх користувачів облікової інформації господарюючого суб'єкта. Фінансовий результат – один із головних критеріїв оцінки діяльності для більшості організацій. Він є узагальнюючим показником ефективності поточної діяльності господарюючого суб'єкта.

Отже, прибуток – це економічна категорія, яка відображає дохід, створений у процесі підприємницької діяльності господарюючого суб'єкта, являє собою сукупність грошових відносин, що зачіпають інтереси всіх учасників господарського процесу.

Підтримання необхідного рівня прибутковості – об'єктивна закономірність нормального функціонування організації в ринковій економіці. Систематичний брак прибутку та його незадовільна динаміка свідчать про неефективність та ризикованість бізнесу, що є однією з головних внутрішніх причин банкрутства. Основними джерелами інформації про доходи та витрати підприємства є його бухгалтерський облік та бухгалтерська звітність. Фінансовий результат діяльності організації за звітний період визначається як різниця між доходами, що відносяться до звітного періоду, та витратами, що відносяться до цього ж звітного періоду.

Особливості визначення прибутку в управлінському обліку визначаються згідно з внутрішніми положеннями організації виходячи з галузевих особливостей, специфіки виробничої діяльності, тривалості операційного циклу, функцій управлінського персоналу [1]. Фінансовий результат являє собою прибуток або збиток або різницю від порівняння сум доходів і витрат організації. Перевищення доходів над видатками означає приріст майна організації, тобто прибуток, а витрат над доходами – зменшення майна, тобто збиток. Як позитивний фінансовий результат прибуток виконує чотири основні функції: оцінювальну (дає змогу оцінити результативність діяльності підприємства); стимулюючу (стимулює роботу всіх учасників виробництва); фіскальну (є джерелом доходів бюджету); відтворювальну (є джерелом фінансування розвитку виробництва і соціальної сфери).

Відмінність бухгалтерського й економічного прибутку полягає у способі їх розрахунку, за якого певні доходи і витрати можуть включатися в розрахунок. Так, бухгалтерський прибуток визначається лише на основі документарного підтвердження доходів і витрат, оскільки тільки так вони можуть бути офіційно засвідчені в контролюючих органах. Під час визначення економічного прибутку враховують особливості ведення бізнесу, питання упущення вигоди або витрати коштів без офіційного оформлення. Збиток свідчить про нераціональне використання ресурсів, про недоліки

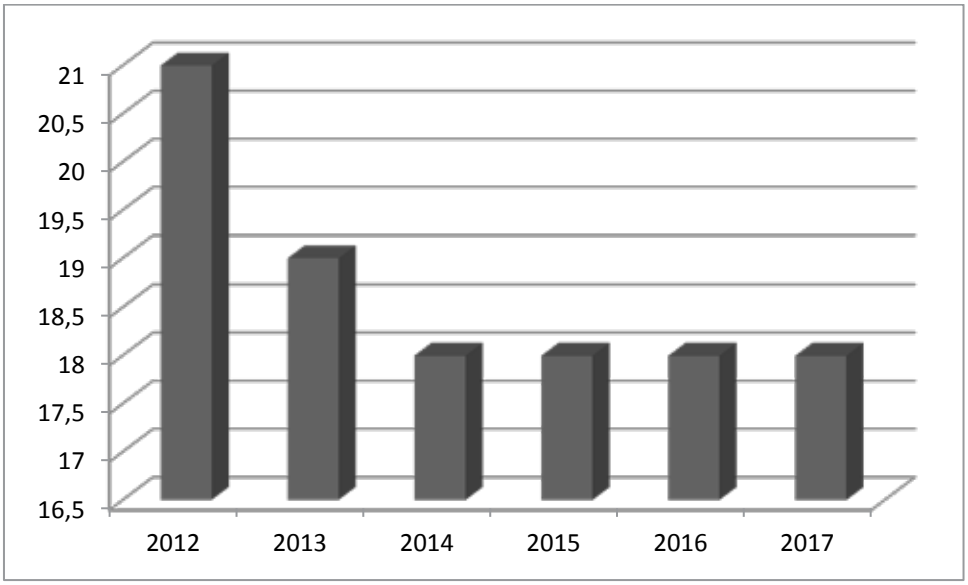


Рис. 1. Зміна ставок податку на дохід підприємств

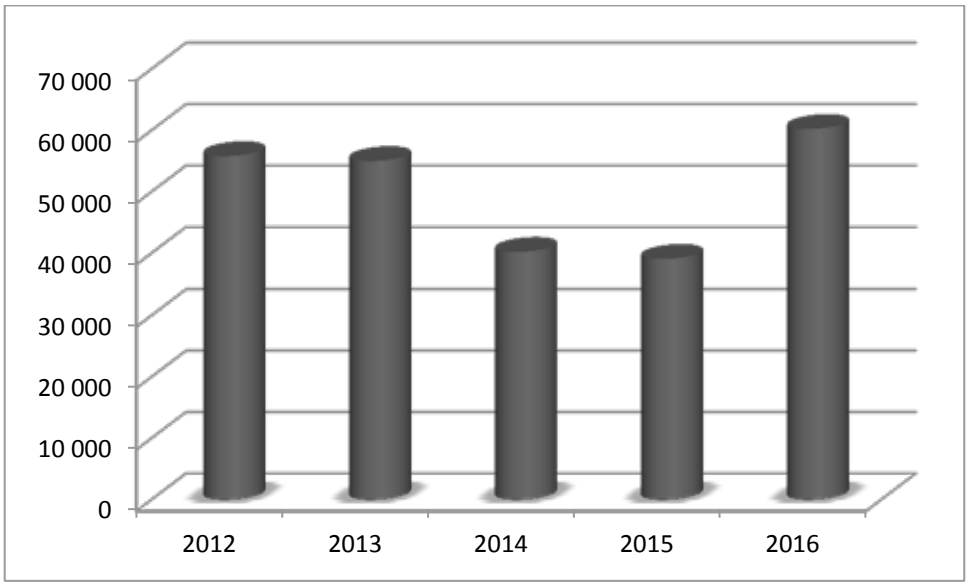


Рис. 2. Надходження до бюджету з податку на дохід підприємств

в діяльності, він може бути зумовлений впливом об'єктивних чинників. Отримані збитки відображаються на поточній фінансовій ситуації підприємства, знижують його фінансові можливості, капітал. У результаті господарюючий суб'єкт стає неконкурентоспроможним і втрачає свою фінансову незалежність [2].

У ст. 142 Господарського кодексу України визначено, що «прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань» [3].

У НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дається більш лаконічне визначення: «Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати» [4].

Незважаючи на різницю підходів до визначення категорії «прибуток», можна констатувати, що прибуток є відображенням позитивного фінансового результату, а саме перевищення доходів над понесеними для їх отримання витратами. В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено іманентно притаманною капіталу тенденцією до самозростання.

У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються усі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта: технологія й організація виробництва, система внутрішнього та зовнішнього управління, особливості діяльності, які визначають якість та обсяг виготовленого продукту, рівень собівартості, стан продуктивності праці тощо. Сукупність цих факторів визначає ефективність виробництва і перетворює прибуток на основну рушійну силу ринкового механізму господарювання та основне джерело економічного і соціального розвитку підприємства та держави у цілому [5].

Звіт про фінансові результати (звіт про скупний дохід) є джерелом інформації для здійснення оцінки потенційних змін економічних ресурсів господарюючого суб'єкта, прогнозування майбутніх грошових потоків та здійснення інших видів прогнозів. Відповідно до п. 4 р. І НП(С)БО 1, кількість статей Звіту про фінансові результати не регламентована, підприємства можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до розкриття за винятком тих випадків, коли така інформація була в попередньому звітному періоді.

Сутність поняття прибутку, відповідно до нового стандарту, можна дослідити, розглянувши окремі статті форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» [4]. Розмір та характер прибутків і збитків за кожний період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками їх роботи, тому під час їх визначення слід користуватися, на нашу думку, логічною схемою (рис. 3).

В економічній літературі наводяться різні варіанти класифікації факторів аналізу формування прибутку, що характеризуються своєю широтою, а також відсутністю за деякими з них інформації у фінансовій звітності. Науково обґрунтована типологія факторів формування прибутку на основі класифікаційних ознак є однією з актуальних проблем удосконалення методології та організації економічного аналізу, особливо в умовах застосування інформаційних технологій. Передбачається, що розроблення теоретичних і практичних основ методики економічного аналізу прибутку в пропонованому напрямі переносить центр ваги на аналіз виробничих факторів, від яких залежить кінцевий фінансовий результат діяльності. На думку В.І. Петрової, «чинники утворення прибутку необхідно класифікувати за низкою ознак: насамперед, в їх складі повинні бути виділені фактори комплексні та специфічні» [6]. Дійсно, в умовах ринку результати діяльності

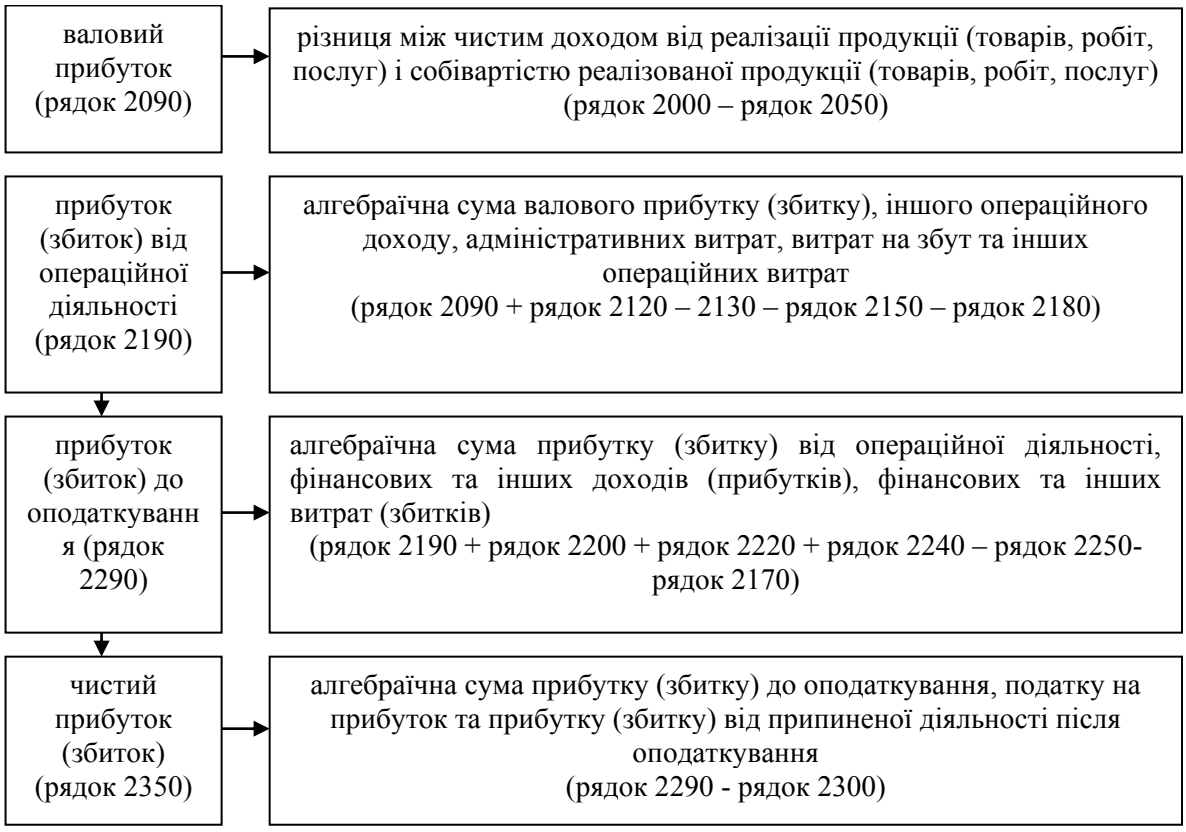


Рис. 3. Визначення фінансового результату підприємства

залежать не тільки від ефективності використання факторів виробництва, а й від якості менеджменту, організації праці і виробництва, вдосконалення технологічних процесів і використання більш економічних матеріалів. Разом із тим визначити вплив останніх на основі діючих методів аналізу та форм бухгалтерської (фінансової) звітності досить складно. З погляду формування прибутку вони представляються як комплексні явища, їх вплив можна виявити тільки за допомогою специфічних чинників, якими є обсяг реалізації, його структура, виробничі витрати, ціна й якість продукції. На рівень прибутку впливають не тільки перераховані вище фактори внутрішнього порядку, а й зовнішні (наприклад, коливання і волатильність ринкових цін, величина відсоткової ставки, податкова та дивідендна політика). Таким чином, визначення впливу комплексних факторів через вимірювання специфічних є однією з актуальних практичних та методичних проблем аналізу прибутку в сучасних умовах.

Фактори зростання прибутку зазвичай класифікують за організаційно-економічною ознакою і пропонують виділити у їх складі зовнішні і внутрішні, що визначають і не визначають, що залежать і не залежать від діяльності підприємств. При цьому природні, транспортні та соціально-економічні умови, рівень розвитку зовнішньоекономічних відносин, ціни на ресурси й тарифи на електроенергію належать до зовнішніх факторів. Внутрішні фактори за ступенем їх деталізації поділяються на фактори першого (зміна прибутку від реалізації; зміна величини відсотків; зміна суми інших операційних доходів; зміна розміру інших позареалізаційних доходів) і другого (зміна обсягу реалізації; зміна витрат; зміна продажних цін; зміна структури реалізації) порядків. У практиці до внутрішніх факторів також належать параметри, пов'язані з неправильним установленням цін, тарифів і норм амортизаційних відрахувань. Слід зазначити, що за винятком змін виробничих витрат між факторами першого і другого порядків і бухгалтерським прибутком існує лінійний взаємозв'язок, і вони знаходяться в прямій пропорційній залежності. Вищеназвані фактори є складовими елементами бухгалтерського прибутку, і деякі з них (наприклад, зміна структури реалізації) виступають як параметри змішаного характеру [7].

Сукупність найбільш значущих факторів, що впливають на формування фінансових результатів діяльності суб’єктів господарювання, представлено на рис. 4.

Системне і комплексне вирішення завдань фінансового менеджменту в сучасних умовах вимагає певної класифікації резервів і джерел збільшення прибутку комерційних організацій. Це передусім стосується резервів поточного та перспективного характеру, які входять до складу поелементних і комплексних джерел підвищення росту прибутку і рентабельності. На практиці до поелементних резервів належать збільшення обсягу реалізації, зміна продажної ціни об'єктів реалізації, скорочення витрат і зміна структури реалізованої продукції. Кожен комплексний резерв включає в себе два і більше елементів (збільшення різниці між ціною товару і

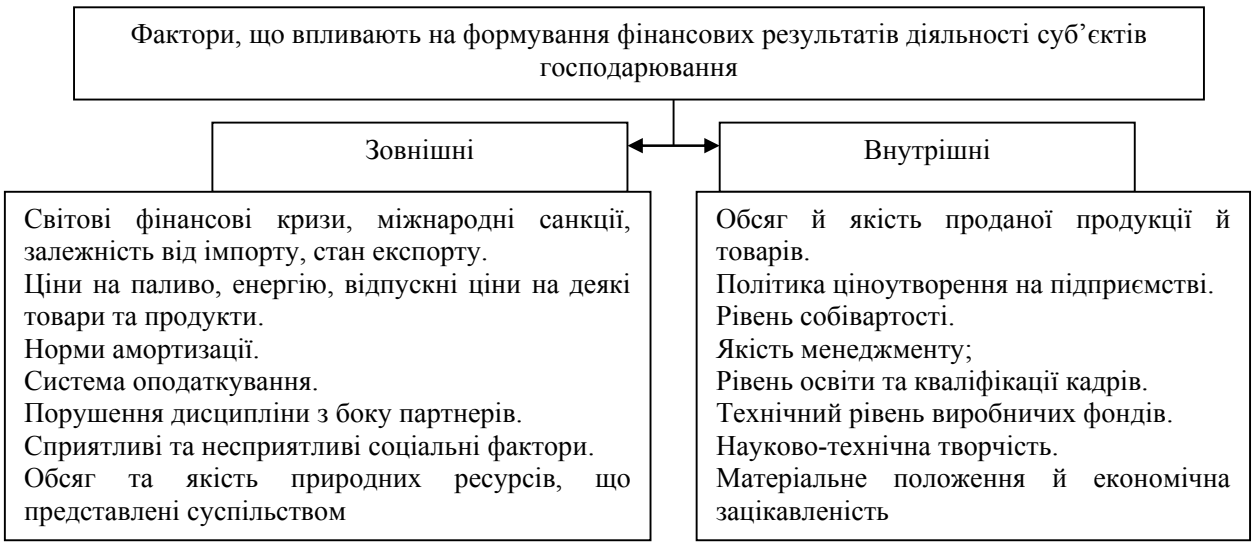


Рис. 4. Фактори, що впливають на формування фінансових результатів діяльності суб’єктів господарювання

витратами на його виробництво; збільшення обсягу виробництва товарів та прибутку від реалізації одиниці продукції), зміна яких має різноспрямований характер. Усі ці резерви тією чи іншою мірою можуть бути реалізовані за допомогою використання відповідного фактора (матеріально-технічні; організаційно-управлінські; економічні; соціальні; екологічні; ринково-кон'юнктурні; господарсько-правові; адміністративно-командні). Неважко помітити із цієї класифікації, що перші п'ять факторів належать до внутрішньофірмових, а решта три фактори є зовнішніми щодо фірми, дія яких пов'язана з ринковою кон'юнктурою, законодавчими і владними структурами (герменевтичний підхід) [8].

Як справедливо зазначає В.І. Петрова, «у процесі аналізу необхідно всі фактори формування прибутку підрозділити на істотні, другорядні і випадкові» [6]. Такий поділ, на нашу думку, пов'язаний із відбором істотних факторів, які визначають рівень прибутку та рентабельності, дзеркальним відображенням яких є зміна інформації на параметричному рівні. Думається, що вивчення дії істотних факторів можна вважати основним завданням і ключовим моментом організації економічно грамотного аналізу формування прибутку.

У цілому розглянута еволюція теоретичних підходів до з'ясування сутності та типології факторів формування бухгалтерського прибутку на основі класифікаційних ознак показує її складність і багатовимірність, уся сукупність яких повністю вбирає в себе невизначеність ринку. Цей параметр може відображати як індивідуальні, так і колективні результати праці, що в системі показників передусім відіграє роль сполучної ланки між окремими факторами формування прибутку, таких як: 1) утворюючі прибуток фактори; 2) взаємовпливаючі фактори; 3) фактори розподілу прибутку; 4) фактори використання прибутку. Дія всіх факторів і причин легко формалізується, що, своєю чергою, дає змогу об'єднати їх у двох групах, пов'язаних зі збільшенням обсягу реалізації і використанням виробничих ресурсів. Фактори зростання прибутку за рахунок зниження витрат і збільшення обсягу реалізації діють одночасно, але не завжди в одному напрямі.

Під формуванням фінансових результатів розуміється певна послідовність (алгоритм, методика), кінцевою метою якої є визначення значення показника балансового (валового) прибутку (збитку) та її похідних (оподаткованій, чистого та нерозподіленого прибутку, непокритого збитку).

У формуванні фінансових результатів під час поточного управління виділяють такі обов'язкові етапи, як: 1) визначення необхідного розміру з урахуванням цілей підприємства; 2) аналіз поточного стану та виявлення найістотніших зовнішніх і внутрішніх факторів, що вплинули на їх зміни; 3) розрахунок планових або прогнозних величин фінансових результатів, що найповніше відповідає цільовим настановам; 4) розроблення конкретних заходів для досягнення запланованих значень; 5) моніторинг усіх вищеперерахованих етапів та внесення коректив у ході реалізації намічених заходів [8].

Якщо підприємство у цілому націлено на високі темпи розвитку, зростання обсягу продажів, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, то метою формування фінансових результатів є високі темпи їх росту. Якщо підприємство стабілізує свою діяльність, задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності або просто беззбитковою діяльністю, то управління фінансовими результатами повинне бути сконцентровано на забезпеченні такої їх суми, що забезпечує поточну платоспроможність [9].

Механізм формування прибутку є однією зі складових частин господарського механізму, діючого в суспільстві на певному історичному етапі його розвитку. Господарський механізм визначає умови функціонування господарюючих суб'єктів у суспільстві і, таким чином, умови та загальний порядок формування фінансових результатів їх діяльності.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, фінансовий результат – це кінцевий результат діяльності підприємства за звітний період, який виражається прибутком або збитком. Прибуток – це позитивний фінансовий результат, який визначається на мікроекономічному рівні за звітний період та характеризується приростом власного капіталу за рахунок перевищення доходів над понесеними на їх досягнення витратами, а збиток є негативним фінансовим результатом, який характеризується зменшенням власного капіталу за рахунок перевищення витрат над доходами. Ринкова економіка висуває чимало важливих та складних завдань у сфері управління результатами діяльності підприємств, у системі яких особливе місце займають підсумкові фінансові показники. У цих умовах прибуток поряд з іншими вартісними показниками значною мірою покликаний сприяти зміцненню ринкових відносин, забезпечувати задоволення економічних і соціальних

інтересів різних груп користувачів інформації фінансової звітності. При цьому об'єктивну і точну оцінку може дати цілісна система економічного аналізу, оскільки вона органічно поєднує всі сторони та етапи формування результатів діяльності, представляє значний інтерес використання усіх показників, що формуються із зовнішніх і внутрішніх джерел, що дає змогу створити на кожному підприємстві цілеспрямовану систему інформаційного забезпечення, орієнтовану на прийняття стратегічних і тактичних рішень фінансового та інвестиційного характеру. Формування фінансових результатів можна розглядати як частину загальної системи господарювання, що пов'язана із прийняттям рішень щодо забезпечення необхідного їх розміру на рівні суб'єкта господарювання для досягнення тактичних та оперативних цілей. Формування прибутку підприємства відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. У зв'язку із цим з особливою гостротою стоїть завдання щодо вдосконалення діючих методик аналізу результатів діяльності, що відповідають вимогам міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку та звітності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Наумкина А.Н. Актуальные проблемы учета и определения финансовых результатов деятельности предприятия / А.Н. Наумкина, В.П. Шегурова // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 514–517.

2. Прудников А.Г. Факторный анализ финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей / А.Г. Прудников // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № 112(08). – С. 3–8.

3. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 19. – 97 с.

5. Знамеровська Т.М. Фінансові результати діяльності: сутність, порядок формування та відображення в обліку / Т.М. Знамеровська, Т.Г. Халевицька // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2014. – № 75. – С. 39–46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/avpek_2014_75_7.

6. Петрова В.И. Системный анализ прибыли / В.И. Петрова. – М. : Финансы, 1978. – 144 с.

7. Исмаилов Н.М. Формирование финансовых результатов: учетно-аналитические аспекты / Н.М. Исмаилов. – Баку : Элм, 2012. – 560 с.

8. Власова Н. Ефективність формування фінансових результатів роздрібної торгівлі : [монографія] / Н. Власова, І. Мелушова. – Харків : Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2008. – 259 с.

9. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. – М. : БИНОМ, 2003. – 480 с.

УДК 657.471:340.1

Проблеми нормативного регулювання обліку витрат бюджетних установ за НП(С)БОДС

Атамас П.Й.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

Атамас О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті розглянуто нормативне забезпечення модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі України. Досліджено повноту вирішення окремих методичних питань відображення в обліку витрат господарської діяльності бюджетних установ. Внесено пропозиції щодо узгодження змісту окремих нормативних документів. Проаналізовано господарські операції, не внесені до нормативних документів. Надано пропозиції щодо вдосконалення нормативного забезпечення модернізації обліку в державному секторі.

Ключові слова: модернізація, стандарти, витрати, облік, рахунки.

Атамас П.И., Атамас А.П. ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СООТВЕТСТВИИ С НП(С)БУГС

В статье рассмотрено нормативное обеспечение модернизации бухгалтерского учета в государственном секторе Украины. Исследована полнота решения отдельных методических вопросов отражения в учете затрат хозяйственной деятельности бюджетных учреждений. Внесены предложения по согласованию содержания отдельных нормативных документов. Проанализированы хозяйственные операции, не внесенные в нормативные документы. Даны предложения по совершенствованию нормативного обеспечения модернизации учета в государственном секторе.

Ключевые слова: модернизация, стандарты, затраты, учет, счета.

Atamas P.Y., Atamas O.P. PROBLEMS OF NORMATIVE REGULATION OF ACCOUNTING OF EXPENDITURES OF BUDGET INSTITUTIONS FOR NR(S)APS

The article considers normative provision of modernization of accounting in the public sector of Ukraine. The completeness of solving certain methodological issues of reflection in accounting of expenses of economic activity of budget institutions is researched. Proposals on harmonization of contents of separate normative documents are made. The analysis of economic transactions not included in the normative documents. Proposals on improving the normative provision of modernization of accounting in the public sector are provided.

Keywords: modernization, standards, costs, accounting, accounts.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр., затвердженої Постановою КМУ від 16.01.2007 № 34 [1], Міністерством фінансів України в останні роки розроблено і затверджено низку нормативних документів, які кардинально міняють систему бухгалтерського обліку в бюджетних установах України. До таких нормативних документів передусім необхідно віднести Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), єдиний план рахунків бухгалтерського обліку для системи установ державного сектору [2] та порядок його застосування [3], нову класифікацію витрат і доходів бюджетних установ, нові форми окремих первинних документів та облікових регістрів, нову типову кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами [4], методичні вказівки з розроблення облікової політики бюджетних установ, нові методичні вказівки з обліку основних засобів, нематеріальних активів, запасів, нове положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, нові або змінені форми фінансової та бюджетної звітності тощо.

© Атамас П.Й., Атамас О.П.

Усі ці нововведення повною мірою запрацювали з початку 2017 р. Це створило для бухгалтерів бюджетних установ низку незручностей і проблемних ситуацій, адже, як і будь-яка нова справа, модернізація такої консервативної системи, як бухгалтерський облік, потребувала більш детальної підготовки, експериментальної перевірки та поетапного впровадження. Розроблені нормативні документи не завжди узгоджуються між собою, мають багато упущень, дискусійних положень, помилкових трактувань. Не дивно, що до них неодноразово вводилися й ще будуть вводитися зміни та доповнення. Все це й стало підставою для нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині ця тема розглядається, головним чином, у різного роду консультаціях та коментарях до оприлюднених нормативних документів, без їх глибокого аналізу і практично не стала метою наукових досліджень та професійного обговорення. Значно раніше і детальніше питання обліку витрат бюджетних установ розглядалися в публікаціях С.В. Свірко [5; 6], але ці досить обґрунтовані та практично важливі дослідження були виконані ще до прийняття НП(С)БОДС і тому не пов'язувалися з його змістом та особливостями.

Враховуючи досить обмежену кількість публікацій із даної тематики, вважаємо за необхідне привернути увагу науковців до необхідності більш детального вивчення та аналізу прийнятих нормативних документів для їх популяризації, практичного засвоєння та правильного й економічно доцільного використання у діяльності бюджетних установ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою цього дослідження стало вивчення та порівняння окремих положень основних нормативних документів із модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі, розроблення пропозицій щодо виправлення виявлених неузгоджень та започаткування дискусії для вдосконалення базових документів з організації і методики ведення бухгалтерського обліку в установах державного сектору України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить важливим нормативним документом, який визначає основи відображення в обліку та фінансовій звітності витрат бюджетних установ, є Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) 135 «Витрати». Цей стандарт регламентує порядок визнання та оцінки витрат бюджетних установ, наводить їх облікову класифікацію, розкриває порядок відображення в обліку витрат на основну діяльність бюджетних установ та витрат, пов'язаних із наданням послуг (виконанням робіт) для отримання власних надходжень від плати за ці послуги, визначення собівартості виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), а також порядок розкриття інформації про витрати у примітках до фінансової звітності [7]. Після прийняття цього стандарту (у 2012 р.) до нього наказами МФУ вже два рази вносилися зміни (у 2016 та 2017 рр.).

НП(С)БОДС 135 уводить у практику бухгалтерського обліку установ державного сектору низку нових понять, які раніше в бюджетних установах не використовувалися: класифікація витрат за обмінними та необмінними операціями, об'єкт і елемент витрат, нормальна потужність та ін., детально розкриває склад прямих та загальновиробничих витрат на виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг), наводить методику їх розподілу і списання. Водночас стандарт не дає визначення поняття «наднормативні виробничі витрати», які включаються до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг): коли вони виникають, як визначити розмір таких витрат, де їх обліковувати та як оцінювати. Не наводиться у стандарті й методика розподілу постійних загальновиробничих витрат (указується тільки, що для цього використовується база розподілу за нормальної потужності). Отже, бухгалтерам бюджетних установ необхідно самостійно розробити методику розподілу постійних загальновиробничих витрат та відобразити її в документі про облікову політику установи. Для цього можна скористатися практикою розподілу постійних загальновиробничих витрат підприємствами виробничої сфери, наведеної у додатку 1 до П(С)БО 16 «Витрати» [8], який, по суті, послужив основою для НП(С)БОДС 135.

Відносно визначення та відображення в обліку наднормативних витрат питання дещо складніше, адже ні НП(С)БОДС 135, ні П(С)БО 16 на ці питання відповіді не дають, тому спробуємо визначити ці поняття, виходячи з інших нормативних документів та наукових публікацій.

Наднормативні витрати (відхилення від нормативів) можуть виникати, як правило, під час ведення обліку витрат і калькулюванні собівартості продукції за нормативним методом. Основні положення цього методу в Радянському Союзі були розроблені у 30-ті роки XX ст. під керівництвом Є.Г. Лібермана

та М.Х. Жебрака на основі зарубіжної системи «стандарт-кост» шляхом її пристосування до потреб радянської економіки. Практика застосування цього методу детально розглядається у багатьох посібниках з управлінського обліку, як зарубіжних, так і українських авторів [9, с. 138–154 та ін.].

Нормативний метод передбачає попереднє розроблення нормативів витрат за основними їх елементами з розрахунку на одиницю продукції та організацію обліку витрат за нормативами і відхиленнями від нормативів на окремих аналітичних рахунках. Лише за такої організації обліку можна об'єктивно визначити суму наднормативних витрат і обґрунтовано їх віднести на собівартість реалізованої продукції. Але, очевидно, розробники стандартів бухгалтерського обліку вважали, що це питання також необхідно вирішувати безпосередньо на практиці й передбачати в обліковій політиці конкретного суб'єкта державного сектору.

Нормативними документами з бухгалтерського обліку в державному секторі не визначено й питання організації синтетичного та аналітичного обліку загальновиробничих витрат. Для порівняння варто сказати, що у планах рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджених відповідними наказами ГУ ДКУ від 10.12.99 № 114 [10] та МФУ від 26.06.13 № 611 [11], був передбачений окремий субрахунок 826 «Видатки до розподілу». У новому Плані рахунків подібного за призначенням субрахунку немає, тому вважаємо доцільним запропонувати бюджетним установам до вирішення питання в офіційному порядку використовувати для накопичення інформації про загальновиробничі витрати господарської діяльності окремі аналітичні рахунки за видами виробництв у складі субрахунків рахунку 16 «Виробництво»: «Загальновиробничі витрати за науково-дослідними роботами», «Загальновиробничі витрати підсобного сільськогосподарського виробництва» і т. ін. А вже на цих субрахунках вести відокремлений облік змінних і постійних загальновиробничих витрат, що створить можливість правильного їх розподілу між окремими видами виготовленої продукції (замовленнями, роботами, послугами) та об'єктивного визначення собівартості останніх.

Окрім того, МФУ під час чергового внесення змін і доповнень до діючої «Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами» [4] доцільно було б додатково передбачити у розділі 9 «Виробництво продукції (робіт, послуг)» господарські операції такого змісту:

9.16. Списання фактичної собівартості реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг)

Д-т субрахунку 8211 «Собівартість проданих активів»;

К-т субрахунку 1811 «Готова продукція»;

9.17. Віднесення нерозподілених постійних загальновиробничих витрат на собівартість реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг)

Д-т субрахунок 8211 «Собівартість проданих активів»;

К-т відповідні субрахунки рахунка 16 «Виробництво» (1611-1613).

Ще одна проблема, на яку необхідно звернути увагу, – це деяка неузгодженість окремих положень у різних нормативних документах. Так, Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі передбачено, що облік видатків на стипендії ведеться на субрахунку 8511 «Витрати за необмінними операціями», тобто господарську операцію з нарахування стипендій студентам необхідно відобразити бухгалтерським записом за дебетом субрахунку 8511 «Витрати за необмінними операціями» та кредитом субрахунку 6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню». Очевидно, у цьому є певна логіка, адже і в економічній класифікації видатків бюджетних установ виплата стипендій відображається за кодом 2720 «Стипендії», який входить як складник до більш загального угрупування видатків бюджету за кодом 2700 «Соціальне забезпечення».

Водночас «Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку» [4] рекомендується нарахування стипендій відображати таким же бухгалтерським записом, як і нарахування заробітної плати працівникам бюджетних установ:

8.2. Нарахування стипендій

Д-т субрахунку 8011 «Витрати на оплату праці»,

К-т субрахунку 6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню».

Ми вважаємо, що в даному разі «Типову кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку» бажано узгодити з Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Дискусійним стало в 2017 р. й питання про методику відображення в обліку нарахування та виплати соціальних стипендій студентам державних вищих навчальних закладів. Прийнятий Верховною Радою Закон «Про Державний бюджет України на 2017 р.» задекларував, що виплата стипендій студентам (курсантам) ВНЗ (окрім закладів ЗСУ та прирівняних до них) з 01.01.17 здійснюється через органи Міністерства соціальної політики, отже, у кошторисах доходів і видатків державних освітніх установ кошти на виплату соціальних стипендій не будуть передбачатися. Такі кошти плануються в бюджеті Міністерства соціальної політики. На виконання цього Закону КМУ 28.12.16 прийняв Постанову № 1045 «Деякі питання виплати соціальних стипендій студентам (курсантам) вищих навчальних закладів», якою зобов'язав структурні підрозділи з питань соціального захисту державних адміністрацій забезпечити перерахування коштів невійськовим державним ВНЗ для виплати соціальних стипендій студентам (курсантам). Для цього адміністрація ВНЗ державної форми власності повинна надати органам соціального захисту інформацію (списки) про студентів, які мають право на отримання соціальних стипендій.

Отже, нарахування соціальних стипендій студентам державних вищих навчальних закладів не повинно відноситися на витрати виконання кошторису ВНЗ, а відображатися як розрахунки з органами соціального страхування. Вважаємо, що можна погодитися з О. Цятковською, яка рекомендує облік таких розрахунків здійснювати на субрахунку 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість» [12, с. 9]. Тоді операції з нарахування та виплати соціальної стипендії студентам державних ВНЗ необхідно буде відображати такими бухгалтерськими записами:

1) Нарахування соціальних стипендій:

Д-т субрахунку 2117 «Інша дебіторська заборгованість»;

К-т субрахунку 6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню».

2) Отримання коштів від органів Мінсоцполітики на виплату соціальних стипендій студентам державних ВНЗ:

Д-т субрахунку 2314 «Інші рахунки в Казначействі»;

К-т субрахунку 2117«Інша дебіторська заборгованість».

3) Перерахування стипендії студентам на карткові рахунки або видача готівкою з каси ВНЗ:

Д-т субрахунку 6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню»;

К-т субрахунку 2314 «Інші рахунки в Казначействі»;

К-т субрахунку 2211 «Готівка у національній валюті».

Але в останньому випадку готівку ще необхідно буде отримати з рахунку в Казначействі та оприбуткувати її в касі навчального закладу:

Д-т субрахунку 2211 «Готівка у національній валюті»;

К-т субрахунку 2314 «Інші рахунки в Казначействі».

Нарахування та виплати соціальних стипендій студентам комунальних навчальних закладів відображаються в обліку таким же чином, як і нарахування та виплати академічних стипендій.

Очевидно, є необхідність МФУ надати роз'яснення або внести зміни і доповнення до діючих нормативних документів з усіх питань стосовно порядку відображення в обліку витрат бюджетних установ за новим планом рахунків та НП(С)БОДС.

Висновки з цього дослідження. Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі України – процес об'єктивний, необхідний і своєчасний, досить повно і всебічно забезпечений необхідними методичними рекомендаціями. Але в прийнятих нормативних документах не всі питання організації та методики ведення бухгалтерського обліку витрат господарської діяльності до кінця розроблено та науково обґрунтовано. Так, не чітко прописані питання накопичення, обліку, розподілу та списання постійних загальновиробничих витрат, визначення та списання наднормативних витрат виробничої діяльності, нарахування та виплати соціальних стипендій студентам державних вищих навчальних закладів тощо.

Запропоновані шляхи вирішення перелічених проблемних питань організації обліку витрат допоможуть бухгалтерам-практикам правильно налагодити облік та обчислення фактичної собівартості виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), що сприятиме підвищенню якості фінансової звітності установ державного сектора.

МФУ доцільно внести відповідні зміни і доповнення до діючих нормативних документів з обліку господарської діяльності бюджетних установ, а науковцям – більш детально проаналізувати нормативні документи з модернізації обліку в державному секторі та надати пропозиції щодо їх удосконалення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки, затверджена Постановою КМУ від 16.01.2007 № 34.

2. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Наказом МФУ від 31.12.13 № 1203 (зі змінами).

3. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Наказом МФУ від 29.12.15 № 1219.

4. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затверджена Наказом МФУ від 29.12.15 № 1219 (зі змінами і доповненнями).

5. Свірко С.В. Бухгалтерський облік витрат бюджетних установ: теоретичне обґрунтування та розробка базових елементів / С.В. Свірко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/18841/1/315-326.pdf.

6. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік в бюджетних установах : [підручник] / Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Л.М. Синельник. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с.

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати», затверджене Наказом МФУ від 18.05.12 № 568 (зі змінами).

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом МФУ від 31.12.99 № 318.

9. Атамас П.Й. Управлінський облік : [навч. посіб.] / П.Й. Атамас ; 2-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

10. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений Наказом ГУ ДКУ від 10.12.99 № 114 (зі змінами та доповненнями).

11. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений Наказом МФУ від 26.06.13 № 611.

12. Цятковська О. Соціальні стипендії: методику обліку визначає джерело фінансування / О. Цятковська // Баланс-бюджет. – 2017. – № 25(645). – С. 5–10.

УДК 657

Актуальні питання підготовки фінансової звітності за МСФЗ: завдання та виклики сучасності

Богуцька Л.Т.
кандидат економічних наук
Тернопільського національного економічного університету

Розглянуто передумови та необхідність упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в облікову систему України. Досліджено адаптацію системи бухгалтерського обліку до міжнародних підходів до реєстрації фінансового стану суб'єктами господарювання, що є важливим складником подальшої інтеграції національної економічної системи у світове співтовариство.

Ключові слова: фінансова звітність, Міжнародні стандарти фінансової звітності, конверсія, трансформація, адаптація.

Богуцкая Л.Т. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО: ЗАДАНИЯ И ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Рассмотрены предпосылки и необходимость внедрения международных стандартов финансовой отчетности в учетную систему Украины. Исследована адаптация системы бухгалтерского учета к международным подходам к регистрации финансового состояния субъектами хозяйствования, что является важной составляющей дальнейшей интеграции национальной экономической системы в мировое сообщество.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности, конверсия, трансформация, адаптация.

Bogutska L.T. TOPICAL ISSUES OF PREPARING FINANCIAL REPORTING FOR IFRS: TODAY'S CHALLENGES AND TASKS

Preconditions and necessity of introduction of the International Financial Reporting Standards in the registration system of Ukraine are considered. An order, terms and features of transition of domestic subjects of menage on IFRS is exposed. The adaptation of the accounting system to international approaches to the registration of financial status of economic entities is an important part of integration of the national economic system into the world economy.

Keywords: financial reporting, international financial reporting standards, conversion, transformation, adaptation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перехід підприємств України на міжнародні стандарти фінансової звітності є вимогою часу, ринкової системи господарювання й зумовлена необхідністю виконання договірних зобов'язань України щодо подальшої інтеграції в Європейський Союзу. Застосування норм, прописаних Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), дають змогу формувати звітність, яка буде містити релевантну, зрозумілу та правдиву інформацію. Отже для вітчизняних суб'єктів господарювання ведення обліку та складання звітності за міжнародними стандартами стає об'єктивною необхідністю. Складність та невирішеність проблем адаптації національної системи бухгалтерського обліку в Україні до положень Міжнародних стандартів фінансової звітності зумовлює потребу в дослідженні та узагальненні досвіду щодо їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реформування системи бухгалтерського обліку в Україні досліджуються в працях цілої низки дослідників, зокрема В.М. Пархоменка, Л.Г. Ловінської, С.Ф. Голова, М.І. Бондаря, А.В. Озеран та ін. Однак єдності поглядів щодо подальшого напряму дій у процесі такого реформування досягнути поки що не вдалося.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча більшість дослідників підкреслює необхідність запровадження МСФЗ в Україні, однак є низка питань щодо того, яке місце вони будуть займати в системі обліку вітчизняних суб'єктів господарювання та який порядок застосування МСФЗ і П(С)БО для різних груп підприємств. Важливо також зазначити, що залишаються невирішеними і потребують подальших досліджень питання, яким чином облікова система буде діяти на підставі і національних і міжнародних стандартів та чи буде вона паралельно забезпечувати реалізацію інших завдань, зокрема пов'язаних із питаннями оподаткування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у

© Богуцька Л.Т.

тому, щоб надати оцінку позитивним моментам і складностям запровадження МСФЗ в Україні у зв'язку із внесеними законодавчими змінами, а також окреслити проблеми, з якими доведеться зіткнутися вітчизняній обліковій системі на даному етапі реформування; висвітлити можливі шляхи практичного застосування норм МСФЗ щодо формування показників фінансової звітності достатньо широкого кола суб'єктів підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим складником процесу інтеграції вітчизняної економічної системи у світове господарство є адаптація облікової системи до загальноприйнятих міжнародних підходів відображення результатів фінансово-господарської діяльності та фінансового стану суб'єктів господарювання. Трансформаційні реалії України потребують обґрунтованої та комплексної оцінки переваг національної інтеграції в міжнародний господарський простір. Особливу увагу міжнародне співтовариство приділяє усуненню в Україні перешкод для інвестицій, оскільки інвестиційна діяльність виступає важливим чинником подальшої міжнародної економічної інтеграції України у світову спільноту.

Іноземні інвестиції розцінюються як інструмент, який забезпечує розвиток та інтеграцію економіки країни до міжнародного рівня, що глобалізується завдяки наданню цілої низки активів, включаючи капітал, технологію, управлінські здібності і навики, доступ до іноземних ринків [1].

Важливо також відзначити, що головною рисою глобальної економіки є те, що вона є інформаційно-фінансовою, тому необхідність удосконалення регулювання інвестиційної діяльності включає формування якісного інформаційного забезпечення відображення фінансових показників підприємств, що, безумовно, позитивно сприятиме притягненню інвестиційних ресурсів, зокрема через міжнародні фондові ринки.

Якщо вести мову про реалії сучасного економічного розвитку нашої держави, то це стосується цивілізованого поступу України до ЄС, який значною мірою також залежить і від рівня організації бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах, який повинен забезпечити формування якісної економічної інформації, необхідної для задоволення вимог усіх груп користувачів.

Не випадково питанням реформування облікової системи в останнє десятиріччя приділяється постійна увага науковців, практиків, а також професійних організацій, що розробляють і впроваджують нормативно-правові документи. Зокрема, починаючи з 2006 р. Методологічна рада з бухгалтерського обліку, яка діє при Міністерстві фінансів України, ухвалила стратегічні напрями розвитку бухгалтерського обліку в країні, посилаючись на нормативні документи ООН [2]. Також розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.06 № 911 було затверджено Стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [4].

Важливим кроком у запровадженні норм цього документу і в реалізації обраного стратегічного напряму розвитку бухгалтерського обліку в Україні є підписання Президентом України Закону «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 3332-VI, яким було введено в дію ст. 12 «Застосування міжнародних стандартів» [3].

Відповідно до п. 2 ст. 12 ЗУ «Про бухгалтерський облік», передбачено перелік підприємств, які повинні застосовувати МСФЗ для складання фінансової звітності: публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Всі інші підприємства, згідно з п. 3 ст. 12, можуть використовувати МСФЗ для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності на підставі самостійно прийнятого відповідного рішення. Таким чином, закладено нормативну базу для подальшого реформування облікової системи вітчизняних підприємств на підставі МСФЗ. Однак у зв'язку з прийнятим рішенням виникають питання: що далі? які дії необхідно зробити? як цей крок пов'язується з іншими кроками, спрямованими на реформування обліку в Україні та інші питання, які потребують подальшого врегулювання.

Оскільки «візитною карткою» діяльності підприємства виступає фінансова звітність підприємства, під час дослідження її показників можна зробити необхідні висновки про фінансовий стан підприємства, успішність веденої діяльності, а також щодо подальшої перспективи розвитку такого бізнесу, тому потенційного інвестора цікавитиме інформація, що міститься у фінансовій звітності. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію

про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Згідно з вимогами чинного законодавства, формування показників фінансової звітності відповідно до МСФЗ можливо здійснювати двома шляхами: методом трансформації чи методом паралельного обліку.

Трансформація (лат. Transformatio) – це процес перетворення однієї економічної системи на іншу. Це зміна, перетворення виду, форми, істотних властивостей чого-небудь. Метод трансформації під час складання фінансової звітності передбачає здійснення комплексу заходів для підготовки основних звітів у форматі МСФЗ шляхом групування облікової інформації відповідно до норм, що прописані у П(С)БО.

Якщо методи оцінки статей звітності, викладені у П(С)БО, узгоджуються з МСФЗ, трансформацію можна здійснити на базі фінансових показників, сформованих відповідно до вимог П(С)БО.

Процес трансформації також потребує здійснення комплексу таких заходів:

1. **Методологічний етап:**

– Аналіз та адаптація загальних вимог до звітності у форматі МСФЗ з урахуванням особливостей ведення бізнесу конкретної компанії.

– Проведення порівняльного аналізу українських стандартів бухгалтерського обліку та МСФЗ для виявлення розбіжностей в оцінках.

– Консультаційні послуги з МСФЗ (IFRS) 1 «Перше застосування МСФЗ».

– Підготовка облікової політики компанії відповідно до МСФЗ чи приведення норм діючої облікової політики у відповідність із МСФЗ.

2. **Трансформація звітності відповідно до МСФЗ:**

– Проведення порівняльного аналізу облікової політики, підготовленої відповідно до українських стандартів П(С)БО та МСФЗ, опис і внесення коригувань.

– Збір інформації, необхідної для проведення трансформації.

– Підготовка структури звіту в індивідуальному порядку.

– Підготовка робочих документів.

– Внесення коригувань, а також проведення класифікації наявних активів і зобов'язань компанії.

– Складання Балансу і Звіту про прибутки та збитки відповідно до МСФЗ, а також підготовка приміток до звітності.

– Складання Звіту про рух коштів.

3. **Додаткові послуги:**

– Підготовка додаткових розділів звітності.;

– Переведення звітності у валюту країни контрагента.

Якщо застосування МСФЗ відбувається вперше, то необхідно також скласти вступний баланс та баланс на початок першого звітного періоду за МСФЗ, а також скласти фінансову звітність за МСФЗ на звітну дату.

Сьогодні немає єдиної методики проведення трансформації звітності, складеної відповідно до П(С)БО, у звітність, яка б відповідала Міжнародним стандартам фінансової звітності. У кожному окремому випадку на неї впливатимуть особливості фінансово-господарської діяльності, порядок організації бухгалтерського обліку та облікова політика підприємства.

Під час переходу підприємства на норми ведення обліку та складання фінансової звітності згідно з МСФЗ необхідно також здійснити порівняльний аналіз виявлених розбіжностей вітчизняних П(С)БО та МСФЗ в оцінках статей балансу конкретної компанії; провести аналіз фінансової звітності, підготовленої компанією згідно з П(С)БО, на її відповідність МСФЗ. Важливим є узгодження облікової політики підприємства відповідно до МСФЗ. Здійснення цих заходів у подальшому значною мірою полегшить упровадження і застосування МСФЗ під час формування фінансових показників і складання звітності.

Розглянемо конверсію, як один зі шляхів формування показників діяльності за МСФЗ. Конверсія з латинської converto (перетворюю, змінюю) – суттєве перетворення, принципова зміна умов. Цей підхід варто застосовувати для найбільш ефективного ведення паралельного обліку, хоча для цього необхідні суттєві інвестиції. Ефективне впровадження конверсії на підприємстві можливе шляхом упровадження процесу подвійного введення інформації в дві системи звітності або шляхом розроблення програмного забезпечення для формування звітності двох типів (за МСФЗ та П(С)БО). Застосування конверсії на практиці вимагатиме ведення подвійної системи бухгалтерського обліку на підприємстві.

Розглянемо більш детально переваги і недоліки застосування конверсії і трансформації (табл. 1).

Розглянувши практичні аспекти застосування норм чинного законодавства щодо формування звітності за МСФЗ, зауважимо, що внесення змін до Закону України «Про

Таблиця 1

Переваги і недоліки конверсії і трансформації

	Переваги	Недоліки
Конверсія	Можливість отримання звітів за МСФЗ на вимогу, більша точність інформації у звітах порівняно з даними, отриманими шляхом трансформації	Наявність постійних додаткових витрат на забезпечення ведення паралельного обліку
Трансформація	Здійснюється з використанням даних, отриманих у системі бухгалтерського обліку за національними стандартами проводиться за вимогою і не потребує додаткових постійних витрат, пов'язаних із веденням подвійної бухгалтерії за П(С)БО та МСФЗ	Достовірність інформації значною мірою залежить від професійного судження облікового персоналу

бухгалтерський облік і фінансову звітність», пов'язаних з обов'язковим застосуванням МСФЗ, є важливим і значущим кроком на шляху розвитку системи бухгалтерського обліку і звітності в нашій державі і може бути оцінено лише позитивно. У подальшому необхідно:

1) створити законодавчі підстави для більш широкого розповсюдження МСФЗ в Україні, що має стати підґрунтям для підвищення інвестиційної привабливості українських підприємств. Під час складання фінансової звітності за МСФЗ економічні суб'єкти отримують додаткові можливості для виходу на міжнародні ринки, залучення іноземних інвестицій, оскільки така звітність є більш інформативною і зрозумілою для потенційних інвесторів;

2) дати можливість уникнути законодавчих протиріч і неврегульованості нормативної бази, яка мала місце ще нещодавно. Застосування МСФЗ для складання фінансової звітності було передбачено рішенням ДКЦПФР від 30.10.2010 № 1780 «Про затвердження Порядку розкриття інформації про діяльність публічних акціонерних товариств на основі міжнародних стандартів фінансової звітності». При цьому звітність за МСФЗ мала складатися додатково і паралельно зі звітністю за національними П(С)БО, враховуючи, що Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» не передбачав іншої альтернативи. Нині публічні товариства можуть уникнути проблеми дублювання складання звітності за різними вимогами згідно з МСФЗ і П(С)БО;

3) створити умови для підвищення якості формування облікової інформації тих підприємств, які візьмуть за основу ведення обліку і складання звітності за МСФЗ як на обов'язкових, так і на добровільних засадах. Водночас не можна не звернути увагу на те, що внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» щодо розширення підстав для застосування МСФЗ не вирішує цілої низки проблем з формування облікової інформації.

На етапі самого запровадження МСФЗ підприємства, вочевидь, зустрілися із цілою низкою проблемних аспектів, пов'язаних із таким переходом.

По-перше, запровадження обов'язкового складання фінансової звітності за МСФЗ за 2012 р. передбачало необхідність установлення дати переходу на міжнародні стандарти станом на 31.12.2010 для формування порівняльної інформації. Однак ретроспективне застосування низки вимог стандартів є достатньо складним процесом, особливо з урахуванням специфіки господарювання вітчизняних підприємств, для яких характерні:

– наявність значної кількості так званих «проблемних активів» та значної частки неврахованого на балансі майна і в обліку операцій;

– складність в отриманні тієї чи іншої історичної інформації;

– труднощі у визначенні структури власності компаній;

– проблеми з оцінкою активів для їх відображення у звітності та ін.

Також неформальне застосування МСФЗ потребує підготовки з боку облікового персоналу, що, своєю чергою, вимагає спільних дій щодо допомоги у навчанні і перепідготовці від державних органів, навчальних закладів, професійних організацій.

Доцільно зазначити, що у більшості підприємств відсутні необхідні фінансові, технічні та інформаційні ресурси для переходу на МСФЗ.

Перелік проблемних моментів можна продовжувати, однак хотілося б зосередити увагу на одному аспекті, який є головним каменем спотикання на шляху широкого запровадження МСФЗ в Україні серед тих, для кого таке запровадження є добровільним. Для

того щоб застосування МСФЗ для ведення обліку і складання звітності отримало широке розповсюдження не лише в тих компаніях, які є публічними, повинен існувати запит із боку реального користувача на формування саме такої звітності. А, на жаль, такого запиту з боку більшої частини власників вітчизняних підприємств сьогодні немає через низький рівень довіри користувачів інформації до показників звітності.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок, що завдяки внесенню змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 23.05.2011 в Україні створено законодавчі підстави для більш широкого запровадження МСФЗ. А також зазначимо, що відповідні законодавчі зміни є вагомим, але лише першим кроком на шляху подальшого реформування облікової системи в Україні в напрямі її наближення до європейських вимог. Подальші кроки мають полягати в тому, що необхідно сформувати запит на якісну фінансову інформацію з позицій потенційного і реального власника, а це можна зробити лише шляхом підняття статусу фінансової звітності і визначення пріоритетності під час ведення обліку на цілі достовірності облікової інформації і складання якісної фінансової звітності, на підставі якої шляхом коригувань може бути складено податкову звітність.

Визначене коло питань потребує подальшого обговорення серед професійної і наукової спільноти та широкого кола користувачів звітності, оскільки саме на підставі пошуку консенсусу інтересів користувачів можна віднайти оптимальні шляхи подальшого реформування облікової системи України. Реальна оцінка діючого стану обліково-контрольної системи вітчизняних підприємств і системи їх оподаткування, на жаль, приводить до висновку, що більш широке запровадження МСФЗ для складання фінансової звітності в Україні є перспективним кроком, але без прийняття низки додаткових рішень вирішення проблеми формування єдиної та цілісної інформаційної бази складання фінансової та податкової звітності не може бути здійснено.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голов С.Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : автореф. дис. … д-ра екон. наук : спец. 08.00.09 / С.Ф. Голов. – К., 2009. – 31 с.

2. Документы Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Девятая сессия ООН. Нью-Йорк – Женева, 1997. – С. 311.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3332-17.

4. Розпорядження про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80.

УДК 657.6

Внутрішньогосподарський контроль зобов'язань перед постачальниками та підрядниками

Бондаренко Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Контроль над здійсненням розрахунків із постачальниками та підрядниками є запорукою платоспроможності та майбутнього розвитку підприємства, оскільки майже всі підприємства співпрацюють із контрагентами, а отже, мають зобов'язання, які потрібно вчасно погашати. У статті розглянуто основні елементи організації внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками, визначено його мету та завдання. Обґрунтовано рекомендації щодо підвищення оперативності й ефективності контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками на підприємствах у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: зобов'язання, постачальники та підрядники, внутрішньогосподарський контроль, інформаційні джерела, робочий документ, звіт контролера.

Бондаренко Н.Н. ВНУТРЕННЕХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Контроль над осуществлением расчетов с поставщиками и подрядчиками является залогом платежеспособности и будущего развития предприятия, поскольку почти все предприятия сотрудничают с контрагентами, а следовательно, имеют обязательства, которые нужно вовремя погашать. В статье рассмотрены основные элементы организации внутреннего контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками, определены его цели и задачи. Обоснованы рекомендации по повышению оперативности и эффективности контроля обязательств перед поставщиками и подрядчиками на предприятиях в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: обязательства, поставщики и подрядчики, внутрихозяйственный контроль, информационные источники, рабочий документ, отчет контролера.

Bondarenko N.M. INTERNAL CONTROL OF LIABILITIES BEFORE SUPPLIERS AND CONTRACTORS

The control over the settlement of payments with suppliers and contractors is a guarantee of solvency and future development of the enterprise, since almost all enterprises cooperate with the contractors, and therefore have obligations that need to be repayable in a timely manner. The article describes the main elements of internal control of payments with suppliers and contractors, it defines goals and objectives of this control. Recommendations for improving the efficiency and effectiveness of the internal control of obligations to suppliers and contractors at enterprises in modern economic conditions are substantiated.

Keywords: liability, suppliers and contractors, internal control, information sources, working document, report of controller.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансовий стан кожного суб'єкта господарювання визначається його взаємовідносинами з іншими господарюючими суб'єктами та станом розрахунків між ними. Від величини кредиторської заборгованості підприємства залежать його фінансова стійкість, незалежність та платоспроможність. У сучасних умовах господарювання одним із найдешевших і дієвих інструментів підвищення ефективності діяльності є внутрішньогосподарський контроль. Система внутрішнього контролю забезпечує реалізацію місії і мети створення підприємства, збереження власності, суттєво впливає на виявлення та мобілізацію наявних резервів виробництва, сприяє підвищенню ефективності та якості роботи, посиленню економії, виявленню причин та умов, які сприяли виникненню шахрайства, нестач та здійсненню крадіжок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення щодо внутрішньогосподарського контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками досліджені такими науковцями, як: Н.М. Бразілій, Н.С. Брохун, Л.В. Гуцаленко, Г.М. Давидов, В.В. Жуковська, Н.Я. Зарудна, А.В. Киян, Г.П. Машталяр, О.М. Петрук, П.Л. Сук, Н.М. Ткаченко, О.Ф. Ярмолюк та ін. Проведене дослідження наукових праць провідних учених-економістів та практики господарської діяльності свідчить про те, що окремі теоретичні положення щодо трактування зобов'язань є дискусійними, а низка важливих аспектів класифікації, визна-

© Бондаренко Н.М.

ння, оцінки, методики їх обліку та контролю потребує подальшого вдосконалення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження організаційних і методичних аспектів внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками та розроблення рекомендацій щодо їх удосконалення в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час своєї діяльності суб'єкти господарювання взаємодіють із різними контрагентами, як з юридичними, так і фізичними особами. Така співпраця призводить до виникнення зобов'язань, які є джерелом утворення активів підприємства та інформація про наявність яких відображена в бухгалтерському обліку. Існування зобов'язань у структурі капіталу вважається нормальним станом будь-якого діючого підприємства, оскільки вони є основою взаємозв'язків між суб'єктами господарювання. Зобов'язання значно впливають на фінансову стійкість підприємства, тому питання визначення їх сутності та класифікації потребує детального розгляду. Від правильної організації обліку і контролю зобов'язань залежать договірна і розрахункова дисципліни, ділова репутація суб'єкта підприємницької діяльності.

Сьогодні в економічній літературі немає однозначності щодо визначення поняття «зобов'язання». Головною нормативною базою, що регулює зобов'язання в Україні, є Господарський та Цивільний кодекси. Методологічні засади формування в обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти». Разом із тим у П(С)БО 11 не наведено визначення поняття «зобов'язання» [1–5].

Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» визначено, що зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [6]. Тлумачення поняття «зобов'язання» у нормативній літературі подано нами в табл. 1.

Таким чином, зобов'язання – це заборгованість перед кредиторами (постачальниками, підрядниками, державою, працівниками тощо), наявність якої зменшує економічні вигоди підприємства і його капітал. У цивільному та господарському праві зобов'язання виникає з договору незалежно від того, чи відбулися вже певні дії щодо його виконання. В обліку в момент підписання договору зобов'язання не відображається.

Важливим складником зобов'язань підприємства є розрахунки з постачальниками та підрядниками. Ефективність контролю госпо-

Таблиця 1

Трактування зобов'язань у нормативних документах

Нормативний акт	Визначення
Господарський кодекс України, ст. 173 [1]	Господарським кодексом визнається зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасником (учасниками) відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених цим Кодексом, у силу якого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний учинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо) або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт (управнена сторона, у тому числі кредитор) має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку.
Цивільний кодекс України, ст. 509 [2]	Зобов'язанням є правовідношенням, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», п. 3 [3]	Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.
МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [7]	Зобов'язання – існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди.

дарської діяльності, зокрема операцій щодо розрахунків із постачальниками підприємства та фактів їх зміни, залежить від раціональної його організації та чітко сформованої методики, яка передбачає наявність послідовного переліку етапів, методів та прийомів контролю та відповідного пакету розроблених робочих документів контролера для проведення внутрішньогосподарського контролю обраного об'єкта і базується на визначеному переліку систематизованих джерел інформації.

Л.В. Гуцаленко вважає, що метою внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками підприємства, здійснюваного працівниками служби обліку та ревізійною комісією підприємства, є:

– забезпечення систематичного спостереження за достовірністю облікових та звітних даних про наявність і зміну сум кредиторської заборгованості;

– своєчасність перерахування коштів кредиторам;

– правильність пред'явлення претензій і вчасність їх погашення, дотримання розрахунково-платіжної дисципліни на рівні її впливу на платоспроможність підприємства, що забезпечує його нормальну фінансово-господарську діяльність [8].

Н.М. Проскуріна визначає мету контролю розрахунків із постачальниками й підрядниками як: перевірку наявності та правильності оформлення первинних документів, що є підставою для записів із кредиторської заборгованості; оцінку синтетичного й аналітичного обліку, правильність використання рахунків Плану рахунків; перевірку правильності розрахунків із кредиторської заборгованості [9, с. 370].

На підставі вищесказаного, вважаємо, що метою контролю розрахунків із постачальниками й підрядниками є перевірка реальності розрахунків із постачальниками за товари, роботи, послуги, правильності складання відповідних первинних документів дотримання законності проведених операцій, достовірність відображення у фінансовій звітності.

Для досягнення поставленої мети служба внутрішнього контролю підприємства має виконати такі завдання (рис. 1).

Провівши дослідження, вважаємо, що в процесі внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками необхідно виділити такі етапи (рис. 2).

Контроль процесу постачання розпочинається з оцінки потенційного постачальника та якості сировини, матеріалів, устаткування, енергоносіїв, інших ресурсів і послуг, що купуються підприємством.

Після підписання договорів контролером перевіряється факт виконання договірних відносин та розрахункової дисципліни.

На думку А.В. Киян і О.Ф. Ярмолюк, одним із найважливіших завдань ефективної організації системи внутрішнього контролю операцій із забезпечення виконання договірних зобов'язань на підприємствах є регламентування його здійснення, тобто закріплення відповідного порядку виконання контролю у відповідних наказах або положеннях та формування системи внутрішніх розпорядчих документів:

– положенні про облікову політику (в частині врегулювання особливостей облікового

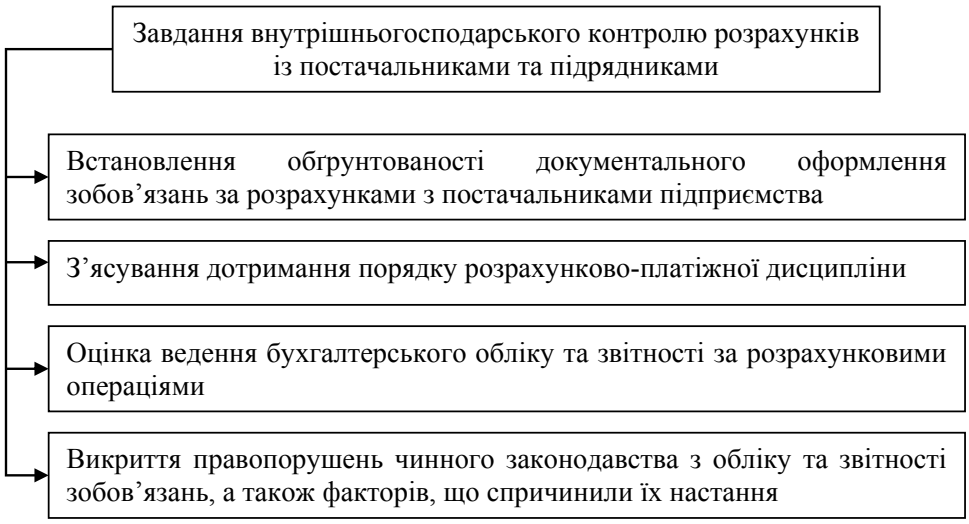


Рис. 1. Завдання внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками і підрядниками

Джерело: складено на основі [8]



Рис. 2. Етапи внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками

Джерело: складено за [8]

відображення виконання та зміни зобов'язань підприємства);

– положенні про філіали, представництва, відокремлені підрозділи (визначення особливостей виконання та зміни зобов'язань за філіалами, представництвами, відокремленими підрозділами для оцінки їх впливу на фінансовий стан підприємства у цілому);

– положенні про договірну роботу;

– графіку документообігу (фіксація руху первинних облікових документів та відстеження виконання розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства);

– положенні про службу внутрішнього контролю (розкриття та закріплення функціональних обов'язків обраних суб'єктів контролю над підконтрольним об'єктом);

– посадових інструкціях працівників (визначення контрольних функцій та реалізація процедур контролю над обраним об'єктом перевірки) [10, с. 78–79].

Джерелами даних для перевірки документальної обґрунтованості розрахунків з постачальниками та підрядниками є такі документи: рахунки-фактури, накладні, рахунки, акти приймання виконаних робіт (послуг), товарно-транспортні накладні, податкові накладні, документи транспортних підприємств, митні декларації, документи, що підтверджують якість товару.

За умови, якщо розрахунки здійснюються у безготівковій формі: платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, чеки, акредитиви, векселі, платіжні вимоги, інкасові доручення (розпорядження); якщо розрахунки здійснюються у готівковій формі: чек, квитанція до прибуткового касового ордера або копія чека з відміткою «сплачено».

Під час здійснення контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками контролер спирається на дані інформаційних джерел, які узагальнено на рис. 3.

Методичні прийоми контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками включають:

– інвентаризацію (використовують під час контролю стану розрахунків із постачальниками та підрядниками та його відповідності даним бухгалтерського обліку на ту саму дату);

– економічний аналіз та економіко-математичні методи (дають можливість оцінити й виявити динаміку кредиторської заборгованості та дослідити причини утворення нереальних сум заборгованості);

– документальні прийоми (дослідження інформації за сутністю та змістом, перевірка на нормативно-правову відповідність, зустрічна перевірка, зіставлення, логічна перевірка розрахункових регістрів, взаємний контроль операцій) – застосовують під час дослідження суті й змісту розрахункових операцій для з'ясування повноти, законності та правильності відображення останніх в обліку;

– методичні прийоми узагальнення та реалізації результатів контролю (система-



Рис. 3. Інформаційна база внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками

Джерело: складено на основі [10, с. 78]

тизація та групування виявлених порушень, складання проміжних актів, додатків до актів та висновків Ревізійної комісії, оформлення результатів контролю) [8].

Перевірка зобов'язань перед постачальниками та підрядниками здійснюється в декілька етапів.

На підготовчій стадії перевірки необхідно оцінити систему внутрішнього контролю підприємства, тому контролер проводить тестування (опитування, анкетування). Кожній позитивній відповіді відповідає 1 бал, негативній – 0 балів. Орієнтуючись на рекомендовані параметри оцінки надійності системи внутрішнього контролю (табл. 2) та суму балів, отриману за підсумками тестування, оцінка може бути визначена як «низька», «середня» або «висока».

Оцінивши систему внутрішнього контролю на підприємстві, контролер переходить до планування перевірки, кінцевим результатом якого є складання програми перевірки.

Програма перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками повинна містити

Таблиця 2

Рекомендовані параметри оцінки надійності системи внутрішнього контролю

Оцінка надійності системи внутрішнього контролю	Відсоток позитивних відповідей за підсумками тестування, %
Низька	0 – 34
Середня	35 – 64
Висока	65– 100

Джерело: складено автором

питання правової відповідності договорів із постачальниками і підрядниками, наявності та правильності оформлення первинних документів на придбання ТМЦ, правильності списання заборгованості зі строком позовної давності, що минув, обчислення ПДВ, сплаченого постачальникам, та ін.

Контролер повинен своєчасно складати робочу документацію, яка є достатніми та відповідними записами для звіту контролера

Таблиця 3

Робочий документ контролера за результатами зустрічної перевірки заборгованості перед постачальниками та підрядниками

Кредитор	Код рядка у журналі	Сума кредиторської заборгованості грн.	Дата виникнення заборгованості	Підстава виникнення заборгованості	Згідно з актом звірки від кредитора		Примітки (відхилення, причини)
					сума, грн.	дата	
Разом:	x		x	x		x	

Таблиця 4

Робочий документ контролера з перевірки кредиторської заборгованості зі строком позовної давності, що минув

Кредитор	Сума кредит. заборгованості	Дата виникнення	Записи у бух. обліку	Підстава для списання	Примітки

Таблиця 5

Робочий документ контролера за результатами зустрічної перевірки оплати рахунків постачальників

Кредитор	Код рядку	Сума по накладній, грн.	Кінцева дата проведення оплати	Дата фактично проведеної оплати	Сума штрафу чи пені за несвоєчасну оплату, грн./день		Підстава встановлених відхилень
					Договір	Фактично	

та доказом того, що контроль планувався та виконувався відповідно до застосованих законодавчих і нормативних вимог. Такі документи дадуть змогу оперативно та своєчасно отримувати інформацію, проводити перевірку, виявляти можливі порушення.

С.В. Візіренко рекомендує контролеру під час перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками застосовувати такі робочі документи (табл. 3–5) [11, с. 252].

Завершальним етапом контролю є узагальнення та реалізація його результатів. За результатами перевірки контролером складається звіт, де мають бути об'єктивно відображені наслідки перевірки фінансово-господарської діяльності підприємства, установи чи організації, наведено перелік фактів виявлених порушень у їхній роботі. Форма складання звіту затверджується відомчими положеннями й інструкціями і повинна мати таку структуру (табл. 6).

Підсумковий звітний документ готується для доведення до керівництва організації відомостей про недоліки в обліку, системі внутрішнього контролю і управління організацією для підвищення їх ефективності.

Рахунок 63 не дає змоги отримувати оперативну інформацію для управління фінансово-розрахунковими операціями, оскільки не показує заборгованості за кожним договором, не характеризує поточну заборгованість, термін сплати якої ще не настав, а яка вже прострочена. Вважаємо за доцільне використати групування рахунків за виконанням умов погашення заборгованості перед постачальниками та підрядниками, розроблене А.В. Киян і О.Ф. Ярмолюк (табл. 7).

Зазначене групування рахунків сприятиме поглибленню внутрішньогосподарського контролю над кредиторською заборгованістю за суб'єктами постачання та термінами оплати, а також спростить звірку відомостей за об'єктами постачання (видами товарно-матеріальних цінностей, одержаними роботами та послугами).

Організація аналітичного обліку розрахунків із постачальниками має забезпечити можливість отримання необхідних даних за: акцептованими та іншими розрахунковими документами, термін оплати яких не настав; виданими векселями, термін оплати яких не настав; неоплаченими в строк розрахунковими документам за невідфактурованими поставками; простроченими векселями; отриманими комерційними кредитами.

Для запобігання факту виникнення простроченої кредиторської заборгованості та раціоналізації контролю над своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками та підрядниками рекомендовано використовувати форму Аналітичної таблиці розрахунків із постачальниками та підрядниками, що представлена в табл. 8.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження організації та методики внутрішньогосподарського контролю зобов'язань

Таблиця 6

Структура звіту контролера

Частина звіту	Характеристика
Загальна (вступна) частина	номер звіту, реквізити об'єкту перевірки, дата складання звіту, термін проведення перевірки, П.І.Б. внутрішніх контролерів і посадових осіб організації, задіяних у перевірці, П.І.Б. матеріально відповідальних осіб, а також посадових осіб, відповідальних за фінансово-господарську діяльність об'єкту перевірки, період часу, питання, які піддалися документальній і фактичній перевірці
Аналітична частина	перелік виявлених відхилень, які перевищують рівень істотності та їх причини; оцінка, виявлених відхилень із погляду їх впливу на фінансово-економічні показники роботи об'єкту перевірки; відомості про виявлені порушення і допущені помилки, які призводять до викривлення фінансової звітності; підтвердження фактів порушень і недоліків у роботі матеріально-відповідальних і посадових осіб
Висновки і рекомендації (підсумкова частина)	загальні висновки за результатами внутрішньої перевірки; рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності структурних підрозділів і організації; рекомендації стосовно застосування оптимальних моделей і методів, пов'язаних із прийняттям рішень, спрямованих на усунення негативних відхилень і вдосконалення управління структурними підрозділами й організацією у цілому; розрахунок економічного ефекту і оцінка можливого впливу внесених рекомендацій на фінансово-економічні показники роботи перевіреного об'єкту

Джерело: узагальнено автором за [12, с. 12–13]

Таблиця 7

Рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» із субрахунками першого і другого порядків

Рахунок обліку	Субрахунок першого порядку	Субрахунок другого порядку
63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	631.1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»
		631.2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»
		631.3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»
	632 «Розрахунки з іноземними постачальниками	632.1 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»
		632.2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками»
		632.3 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками»
	633 «Розрахунки з вітчизняними підрядниками»	633.1 «Заборгованість перед вітчизняними підрядниками, термін сплати якої ще не настав»
		633.2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними підрядниками»
		633.3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними підрядниками»
	634 «Розрахунки з іноземними підрядниками»	Те саме
	635 «Розрахунки з учасниками ПФГ»	Те саме

Джерело: складено за [10, с. 78]

Таблиця 8

Аналітична таблиця розрахунків із постачальниками та підрядниками

№ з/п	Постачальник	Номер рахунку до сплати, дата		Термін оплати,дні	Відстрочена заборгованість, термін, дні				Прострочена заборгованість, термін рік, квартал (місяць), дні												Сума оплати з ПДВ, грн.	Сальдо по рахунку на кінець дня	Сальдо по рахунку накопичувально за місяць	Дата оплати
					20_ рік				20_ рік				20_ рік				20_ рік							
	Назва ТМЦ	Сума рахунку з ПДВ, грн.			I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV				
1	2	3		4																	5	6	7	8
1																								
2																								
Всього	x	x									x													

Джерело: складено за [10, с. 79]

перед постачальниками та підрядниками дало змогу сформувати такі висновки та пропозиції:

– трактування категорії «зобов'язання» в юридичній, нормативній і економічній літературі має відмінності, оскільки юридично зобов'язання виникають після підписання договору на постачання товарів (виконання робіт, надання послуг), а в бухгалтерському обліку відображують тільки ті зобов'язання, що виникли в результаті виконання укладених договорів;

– критичний аналіз спеціальної літератури дав змогу дати визначення поняттю «зобов'язання», а також сформулювати мету контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками;

– для підвищення ефективності контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками чітко визначено послідовність проведення контролю, методи та прийоми перевірки, робочу документація та джерела інформації контролера;

– перевірка включає в себе декілька етапів: тестування системи внутрішнього контролю, розроблення програми перевірки, здійснення контролю та складання звіту контролера;

– рекомендовано здійснити групування рахунків за виконанням умов погашення заборгованості, а також використовувати аналітичну таблицю розрахунків із постачальниками та підрядниками, яка допоможе запобігти фактам виникнення простроченої кредиторської заборгованості, сприятиме ефективному контролю над своєчасним погашенням заборгованості підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України від 26.04.2015 № 436-IV, зі змінами та доповненнями станом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// http://zakon4.rada.gov.ua.

2. Цивільний кодекс України № 435-IV, зі змінами і доповненнями редакцією від 05.04.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.

3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.12.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.com.ua.

4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.

5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.

6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.

7. International Accounting Standard 37 «Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets»: was issued by the International Accounting Standards Committee in September 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifrs.org.

8. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль : [навч. посіб.] / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 496 с.

9. Проскуріна Н.М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : [монографія] / Н.М. Проскуріна ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К. : Інформ.-аналіт. Агентство, 2011. – 739 с.

10. Киян А.В. Облік і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками / А.В. Киян, О.Ф. Ярмолюк // Молодий вчений. – 2015. – № 9(24). – С. 77–80.

11. Візіренко С.В. Удосконалення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками / С.В. Візіренко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 249–254.

12. Сметанко О.В. Узагальнення результатів роботи служби внутрішнього аудиту / О.В. Сметанко // Економічні науки. – 2011. – № 6. – С. 10–18.

УДК 657.6:657.635

Вдосконалення бухгалтерського обліку і системи контролю на підприємстві

Букало Н.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Кальчук К.Ю.
бакалавр спеціальності «Облік і оподаткування»
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті досліджено питання щодо контролю діяльності підприємства та контролю бухгалтерського обліку. Досліджено найпоширеніші причини порушень в організації обліку. Розглянуто інвентаризацію як метод обліку і контролю щодо забезпечення дотримання неупередженої інформації про наявність і стан активів та зобов'язань. Здійснено пошук шляхів удосконалення контролю системи бухгалтерського обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, контроль, запаси, інвентаризація, внутрішньогосподарський контроль.

Букало Н.А., Кальчук К.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследован вопрос о контроле деятельности предприятия и контроля бухгалтерского учета. Исследованы распространенные причины нарушений в организации учета. Рассмотрена инвентаризация как метод учета и контроля по обеспечению соблюдения объективной информации о наличии и состоянии активов и обязательств. Осуществлен поиск путей совершенствования контроля системы бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, контроль, запасы, инвентаризация, внутрихозяйственный контроль.

Bukalo N.A., Kalchuk K.Y. THE IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND MONITORING SYSTEMS AT THE ENTERPRISE

In the article of enterprise activity control and accounting control are explored. The most common causes of violations in accounting organization are explored. The inventory is considered as a method of accounting and control that ensures observance of unbiased information on the availability and status of assets and liabilities. The search for ways to improve the control of the accounting system has been sought.

Keywords: accounting area, control, stock, inventory, internal control.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вдосконалення ринкових зв'язків примушує замислитися щодо виконання всіх функцій управління, зокрема облікової, що зумовлює пріоритет управлінського напряму в розвитку бухгалтерського обліку, який добавляє новітні особливості обліку.

Проблема ефективного управління підприємств перебуває в тісному взаємозв'язку з інформаційною підготовкою приймання оптимальних, науково обґрунтованих управлінських рішень. В умовах мінливого зовнішнього середовища, невизначеності поведінки учасників ринку істотно зростає потік інформації, що вимагає оперативної обробки. Все це вимагає створення такої облікової системи, яка б могла задовольняти постійно зростаючі інформаційні запити системи.

Система бухгалтерського обліку є основним джерелом інформації, яка необхідна для оцінки та аналізу діяльності підприємства, для прийняття керівниками цільових рішень, тому в сучасних умовах господарювання суб'єктами господарської діяльності потрібно зосередити свою увагу на системі бухгалтерського обліку та його контролюванні, що й зумовлює актуальність досліджуваної теми [1].

Інформація, яка була створена в системі бухгалтерського обліку, повинна включати всі функції діяльності підприємства. Вона повинна повністю розкривати суть технічних, економічних і технологічних особливостей виробничих процесів та перспектив розвитку виробництва. Облікова інформація зобов'язана забезпечити створення системи управління та контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань щодо контролю над діяльністю підприємства

© Букало Н.А., Кальчук К.Ю.

та контролю бухгалтерського обліку зробили такі вчені: В.В. Сопко, В.О. Шевчук, Ф.Ф. Бутинець, І.О. Бланк, В.П. Бондар та ін. Проте питання щодо контролю діяльності підприємства та контролю бухгалтерського обліку потребує дослідження.

Дослідження наукових праць таких учених, як В.В. Сопко, В.О. Шевчук, І.О. Бланк, показало, що вони надають перевагу думці щодо призначення бухгалтерського обліку для відображення господарських операцій та контролю, інакше кажучи, бухгалтерський облік та контроль поставлені на одну позицію.

Інші вчені запевняють, що до бухгалтерського обліку належить тільки збір інформації, яка є необхідною для контролю, тобто обліку не характерні контрольні функції [2].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження бухгалтерського обліку та контролю як єдиної системи; розгляд причин порушень в організації обліку; пошук шляхів удосконалення контролю системи бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні на сучасному етапі бухгалтерський облік відходить від стереотипів пострадянських країн та вимагає реформування, впровадження міжнародних стандартів для відображення правдивої та прозорої інформації економічних показників. Тоді поряд з удосконаленням організації бухгалтерського обліку виникає необхідність в удосконаленні контролю над бухгалтерським обліком та фінансовою звітністю. Вдосконалення бухгалтерської системи дасть нам можливість ефективніше встановити мотиви проблем для позбавлення від негативних явищ та не доведення їх у майбутніх справах підприємства [3].

Своєю чергою, однією з найважливіших функцій керівництва й управління є контроль над діяльністю підприємств. Як функція управління контроль вирішує завдання системи управління, тому призначення контролю повинне відповідати цілям управління, які базуються на певних економічних і політичних закономірностях. Сутність контролювання полягає у тому, що за допомогою системи перевірок забезпечити здійснення певних господарських задумів, доцільне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. За твердженням Ф.Ф. Бутинця, внутрішньогосподарський контроль являє собою перевірку відповідності діяльності підприємства поставленим завданням [4].

Внутрішній контроль спрямований на взаємодію з бухгалтерським обліком, який складається із певних методів, процедур і форм, що забезпечують можливість вести облік майна та всіх інших господарських операцій у грошовому прояві за допомогою цілісного, неперервного, взаємопов'язаного відображення їх в облікових документах, а пізніше – у звітності. Внутрішній контроль також орієнтується на перевірку бухгалтерського обліку, тобто слідкує за своєчасністю облікових записів за здійсненими господарськими операціями, правильністю відображення їх по рахунках обліку.

Організація бухгалтерського обліку та контролю складається з єдиної системи. Складниками цієї системи є певні способи та методи, вони ж охоплюють усю систему контрольних операцій, включаючи створення інформаційної бази та проведення заключних процедур, які закінчуються висновками під впливом результатів.

Суб'єкти бухгалтерського контролю представлені працівниками відділу внутрішнього контролю, головним бухгалтером, уповноваженою керівництвом особою або контролером (який призначається, як окрема посада без створення спеціального відділу) [5].

Найчастіше причинами порушень в організації обліку є незаконні витрати, недостача майна, зайве нарахування платежів до бюджету, залишки товарно-матеріальних цінностей, необоротних активів та їх неповне оприбуткування. Можна виокремити найпоширеніші порушення: списання видатків без підтверджуючих документів та неповне або несвоєчасне оприбуткування товарно-матеріальних цінностей.

Основною причиною таких порушень є бажання підприємств фальшиво зменшити податкове зобов'язання. Наслідком цього є здійснення витрат не за цільовим призначенням, зниження вартості активів, завищення заборгованості, неповне оприбуткування та зайве нарахування зобов'язань до бюджету.

Іншими порушеннями бухгалтерського обліку є:

– недотримання системи складання бухгалтерських документів;

– відмінність між показниками фінансової звітності;

– недотримання термінів подання авансових звітів;

– використання бланків і регістрів невідповідних форм;

– розбіжність між даними аналітичного і синтетичного обліку;

– ведення двох касових книг;
– ведення двох головних книг [6].

Бухгалтери здійснюють головну частину цих порушень через зневажливе ставлення до своїх прямих обов'язків. Наслідком цього є витрати не за цільовими призначеннями. Поряд із цим виникає необхідність у внутрішньому бухгалтерському контролі, тому що він виявляє реальні проблеми, які впливають на результати діяльності та демонструють прозору звітність. Варто чітко визначити посадові обов'язки працівників, які беруть участь у формуванні інформації на підприємстві щодо ведення обліку і формування інформації. Таке рішення допоможе оминути зловживання і крадіжки, а ще дасть можливість виявляти помилки, які були допущені з певних причин.

На думку М.Т. Білухи, впроваджування обов'язкового внутрішнього фінансового контролю на підприємствах усіх форм власності є однією з основних причин досягнення міцної фінансової дисципліни, стійкості та оперативного виявлення помилок у веденні бухгалтерського обліку, а в кінцевому підсумку – досягнення ефективного управління підприємством та якісного й об'єктивного проведення інвентаризації. Інвентаризація являє собою перевірку майна і джерел його формування, у ході якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, оцінка, та є методом контролю над збереженням майна власника і спосіб уточнення показників бухгалтерського обліку [7].

Принципи контролю відображають залежність від конкретних економічних законів та цілей. Економічний контроль відображає резерви підвищення ефективності організації виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. За допомогою контролю власники мають змогу перевіряти якість продукції, забезпечувати достовірною інформацією про стан підприємства як по галузях, так і по підприємству, встановити причини відхилень та винних у цьому, щоб забезпечити усунення негативних явищ та недопущення цих явищ у майбутніх операціях.

Узагальнюючи вищесказане, можна виокремити шляхи вдосконалення контролю системи бухгалтерського обліку:

– розуміння ролі структури та функцій контролю для отримання ефективної та якісної роботи системи внутрішнього контролю;

– забезпечення дотримання облікової політики на підприємстві;

– контроль над правильністю організації обліку запасів на підприємстві (відображення запасів в обліку, відпуску на виробничі цілі, дотримання лімітів та норм);

– удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт;

– проведення об'єктивної та своєчасної інвентаризації як одного із методів контролю над збереженням майна та правильністю відображення показників бухгалтерського обліку та ін.

Кінцева бухгалтерська інформація включає в себе низку окремих економічних показників, які використовуються в системі прийому управлінських рішень для виконання внутрішнього контролю й управління діяльністю підприємством. Така інформація є базою для створення дієвої системи контролю та управління підприємством. Побудова всього облікового процесу повинна відобразитися так, щоб максимально задовольнити інтереси управління. Вона також зобов'язується вирішити завдання з якісного інформаційного забезпечення ефективного контролю, що забезпечить управління сучасним підприємством, яке б забезпечило ефективне виявлення і мінімізацію витрат, постійне збільшення доходу і прибутку, тобто змогло б досягти поставленої мети [8].

Для ефективного управління діяльністю підприємства слід займатися розробленням і вдосконаленням принципів і методів формування бухгалтерського обліку. Інформація, що надається бухгалтерським обліком, є засобом управління підприємством, основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та способом обґрунтування й оцінки економічної діяльності. Із цього погляду бухгалтерська інформація є професійною базою всього процесу управління.

Висновки з цього дослідження. Отже, тільки за якісного контролю система бухгалтерського обліку може бути забезпечена гарантією достовірної інформації про результати господарської діяльності. Зростання ефективності бухгалтерського контролю дасть можливість запобігти зловживанням та порушенням облікової інформації, знищити негативні явища та не допускати їх у майбутньому.

Дослідження показало, що інструментом, який забезпечує достовірність даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, також є інвентаризація як метод обліку і контролю, що забезпечує дотримання таких принципів звітності, як достовірність та зрозумілість, і одержання повної та неупередженої інформації про наявність і стан активів та зобов'язань.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2001: змін. та доповн. / Пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2001.

2. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / А.М. Кузьминский та ін. – К. : Вища школа, 1993.

3. Букіта С.І. Організація внутрішнього контролю на підприємстві / С.І. Букіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua.

4. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія : [підручник] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.

5. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : [підручник] / За ред. проф. М.Т. Білухи ; вид. 2-е перероб. і доп. – К. : Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с.

6. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посіб.] / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 187 с.

7. Букало Н.А. Інвентаризація як умова для складання фінансової звітності / Н.А. Букало // Економічний аналіз. – 2016. – Т. 23. – № 1. – С. 177–173.

8. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : [навч. посіб.] / С.В. Івахненков. – К. : Знання-Прес, 2003. – 349 с.

УДК 657.01

Підходи до сутності та класифікації аналітичних процедур в аудиті

Гевлич Л.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Пушак І.С.
магістрант
Донецького національного університету імені Василя Стуса

У статті розглянуто визначення, сутність аналітичних процедур, що застосовуються під час аудиторської перевірки, а також класифікаційні підходи до них. Висвітлено проблемні питання їх використання в практичній діяльності. На основі аналізу літературних джерел розроблено авторське наповнення переліку методів аудиту в рамках їхньої класифікації за сутністю.

Ключові слова: аналітичні процедури, аудит, економічний аналіз, статистичні розрахунки, економіко-математичне моделювання.

Гевлич Л.Л., Пушак И.С. ПОДХОДЫ К СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИИ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В АУДИТЕ

В статье рассмотрены определения, сущность аналитических процедур, применяемых в ходе аудиторской проверки, а также классификационные подходы к ним. Освещены проблемные вопросы их использования в практической деятельности. На основе анализа литературных источников разработаны авторские наполнения перечня методов аудита в рамках их классификации по сути.

Ключевые слова: аналитические процедуры, аудит, экономический анализ, статистические расчеты, экономико-математическое моделирование.

Gevlych L.L., Pushak I.S. APPROACHES TO ESSENCE AND CLASSIFICATION OF ANALYTICAL PROCEDURES IN AUDIT

The article discusses the definition, essence and classification approaches of analytical procedures which are used during the audit. The problematic issues about their use in practical activity are highlighted. According to the analysis of literary sources, author created the list of audit methods in the framework of their classification by essence.

Keywords: analytical procedures, audit, economic analysis, statistical calculations, economic and mathematical modeling.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасному аудиті використання аналітичних процедур дає змогу забезпечити економію часу та зусиль аудитора та водночас підвищити достовірність кінцевого звіту. Саме тому застосування подібних процедур повинно бути невід'ємною частиною будь-якої аудиторської перевірки. Проте найчастіше у вітчизняній практиці аудитори користуються лише декількома найпоширенішими методами, що не завжди дає можливість повною мірою дослідити діяльність підприємства та досягти зазначених переваг. Крім того, відзначимо, що використання аналітичних процедур потребує точного вибору необхідних для перевірки методів, що через різноманіття останніх робить вибір ефективної методики перевірки досить складною практичною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання сутності аналітичних процедур займалися різні науковці, серед яких можна виокремити як вітчизняних, а саме С.В. Івахненкова, Є.Є. Іоніна, Є.В. Мниха, М.Х. Ходжаєву, так і закордонних, а саме А. Аренса, Дж. Лоббека, Р. Монтгомері. До дослідників питання використання аналітичних процедур в аудиті можна віднести Т.В. Барановську, Н.В. Білецьку, З.Г. Джалаєву, Т.В. Іськовича, Б.Ф. Усача та інших [1–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині у вітчизняній аудиторській практиці існують проблеми розуміння безпосередньо самої сутності аналітичних процедур, їх складу, можливості та ефективності застосування. Наявність подібної ситуації говорить про необхідність проведення додаткових досліджень.

© Гевлич Л.Л., Пушак І.С.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності аналітичних процедур з точки зору оптимізації методики аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1978 року аналітичні процедури відіграють значну роль у проведенні аудиту. Про це свідчать дослідження Канадської асоціації академічного обліку, відповідно до яких з 36 опитаних представників шести найбільших аудиторських компаній світу 33 підтвердили обов'язкове використання аналітичних процедур на різних етапах аудиту [9]. Основним документом, що регулює використання таких процедур, слід вважати Міжнародний стандарт аудиту № 520 «Аналітичні процедури» [10]. Відповідно до нього аналітичні процедури – це оцінка фінансової інформації, зроблена на основі аналізу ймовірних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними, що охоплюють необхідне вивчення ідентифікованих відхилень або взаємозв'язків, що не узгоджуються з іншою відповідною інформацією чи значно відрізняються від очікуваних величин.

Проте дослідники методології аудиту, виходячи з сутності аналітичних процедур, пропонують власні визначення дефініції. На основі досліджень [1–4] автором складено табл. 1, в якій представлені різні точки зору щодо визначення поняття «аналітичні процедури».

Як можна побачити, зазначені приклади загострюють увагу на тому, що сутність аналітичних процедур полягає в аналізі чи оцінці наявної інформації. На наш погляд, такий підхід до визначення не є досить точним, адже за своєю сутністю аналітичні процедури в аудиті значно глибші, ніж поняття «аналіз» чи «оцінка», бо включають як загальнонаукові, так і специфічні методи, про що також свідчать наукові дослідження [1; 6; 7; 11; 12], на основі яких авторами була складена табл. 2.

Беручи до уваги представлену інформацію, вважаємо, що під аналітичними процедурами в аудиті слід розуміти методи перевірки, що дають змогу ефективно оцінювати інформацію задля підвищення якості аудиторського висновку.

Відповідно до МСА 520 аналітичні процедури варіюються «від виконання простих порівнянь до здійснення комплексного методу з використанням сучасних статистичних методів» [2]. Велика їхня кількість сприяє появі проблеми складності вибору певного методу для проведення аудиту, що на практиці приводить до використання обмеженого спектру аналітичних процедур. Так, дослідник Н.А. Остап'юк вважає найбільш поширеними аналітичними процедурами горизонтальний (19%), вертикальний (19%), коефіцієнтний (19%), факторний (14%) та порівняльний (12%) аналізи, що відносяться безпосередньо до методів економічного аналізу [13]. Таким чином можна сказати, що 83% випадків аналізу поточного стану підприємства буде проводитись за допомогою лише методів економічного аналізу (рис. 1).

Ми вважаємо, що найбільш доречним вирішенням цієї проблеми слід вважати закріплення у МСА структурованого переліку аналітичних процедур. На наш погляд, найбільш простим та зручним слід вважати підхід до такої класифікації за сутністю, тобто виділення методів економічного аналізу, статис-

Таблиця 1

Визначення аналітичних процедур у працях українських та іноземних дослідників

Ім'я дослідника	Сутність поняття
С.В. Івахненков	Один із видів аудиторських процедур, який полягає у виявленні, аналізі й оцінці співвідношень між фінансово-економічними показниками діяльності економічного суб'єкта, який перевіряється.
Є.Є. Іонін	Аналіз суттєвих показників і тенденцій з подальшим вивченням відхилень і взаємозв'язків, які не відповідають іншій значущій інформації або прогнозним значенням.
Є.В. Мних	Аудиторські операції, що здійснюють аналіз головних (параметральних) відносних показників і порівнянь, разом із подальшим дослідженням відхилень та взаємозв'язків, які суперечать іншій інформації стосовно справи або мають відхилення від очікуваних величин.
А. Аренс, Дж. Лоббек	Оцінка фінансової інформації на основі вивчення ймовірних відношень між фінансовими та нефінансовими даними, зокрема порівняння записаних сум з очікуваними сумами, які визначив аудитор.
Р. Монтгомері	Різновид перевірок фінансової інформації шляхом проведення досліджень і порівняння даних і тенденцій змін

тичного аналізу та економіко-математичних методів.

За дослідженнями Ф.Ф. Бутинця, під економічним аналізом розуміють систему прийомів для розкриття причинних зв'язків, що зумовлюють результати явищ і процесів [14]. Це сукупність методів, що дають можливість без додаткових витрат дізнатися про поточний стан підприємства.

На основі аналізу сукупності методів економічного аналізу, що виділені в науковому середовищі [13], пропонуємо включити до складу закріпленої в МСА класифікації такі методи.

1) Метод порівняння, що полягає в зіставленні однорідних об'єктів з метою виявлення схожих та відмінних рис.

Для цього методу використовують певні способи приведення показників до зіставного виду. Наприклад, під час аналізу ефективності продажу на підприємстві аудитору необхідно порівняти показники поточних продаж ($\sum q_1 p_1$) з продажем минулого періоду ($\sum q_0 p_0$) (1) [8]:

$$I = \sum q_1 p_0 / \sum q_0 p_0, \quad (1)$$

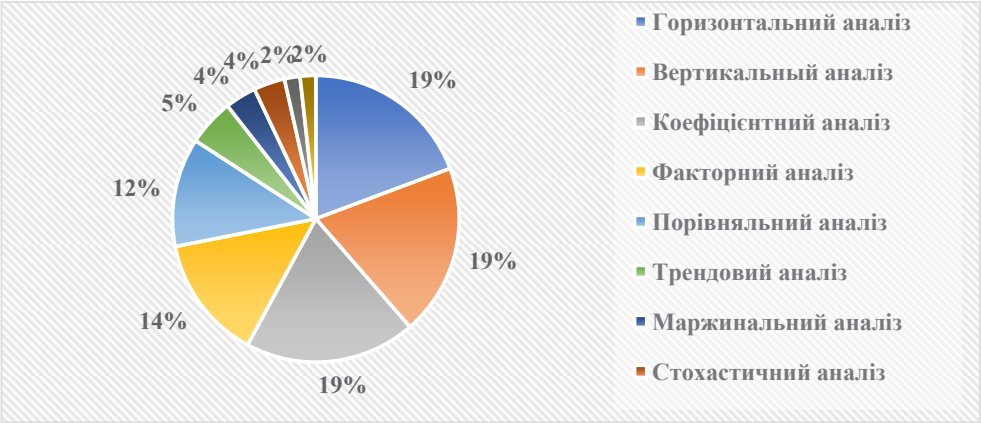


Рис. 1. Найпоширеніші прийоми фінансового аналізу, що використовуються під час оцінювання фінансового стану підприємства

Таблиця 2

Склад аналітичних процедур у працях вітчизняних дослідників

Ім'я дослідника	Склад процедур
Т.В. Барановська	1) вертикальний аналіз; 2) трендовий аналіз; 3) порівняльний аналіз; 4) використання абсолютних та відносних величин; 5) балансове узагальнення; 6) факторний аналіз; 7) регресійний аналіз; 8) аналіз рядів динаміки
З.Г. Джалаєва	1) просте порівняння; 2) виявлення тенденцій змін будь-якого показника звітності; 3) виявлення кількісних взаємозв'язків між показниками з метою розрахунку їх значення в майбутньому
С.В. Івахненков, Т.В. Іськович	1) числові та процентні порівняння; 2) коефіцієнтний аналіз; 3) аналіз, заснований на статистичних методах; 4) регресійний аналіз
Є.В. Мних	1) розрахунок і аналіз відносних показників; 2) аналіз тенденцій; 3) варіантний аналіз
Б.Ф. Усач	1) числові та процентні порівняння; 2) коефіцієнтний аналіз; 3) аналіз, заснований на статистичних методах; 4) регресійний аналіз

де $q_{1(0)}$ – кількість продукції в поточному (минулому) періоді;

$p_{1(0)}$ – ціна продукції в поточному (минулому) періоді.

2) Горизонтальний аналіз, що передбачає розгляд показників у динаміці за кілька років або хоча б на початок (y_0) і кінець (y_1) звітного періоду, а також розрахунок темпів зростання і приросту показників.

Цей метод вважається найбільш поширеним серед методів економічного аналізу. Серед його особливостей слід назвати виявлення нетипових відхилень, які можна використовувати під час оцінювання ефективності діяльності підприємства. В математичному вигляді показники горизонтального аналізу можна зобразити таким чином (2–4):

– аналіз динаміки:

$$K_д = Y_1 – Y_0; \quad (2)$$

– темп зростання:

$$T_р = Y_1 / Y_0; \quad (3)$$

– темп приросту:

$$T_{пр} = T_р – 1. \quad (4)$$

3) Вертикальний аналіз, що полягає в розрахунку показників структури, питомих ваг частини сукупності ($Y_{1.1}$; $Y_{1.2}$ …$Y_{1.n}$) до сукупності загалом (Y_1), що допомагає зрозуміти ступінь впливу структурованих частин на загальний показник.

Цей метод дає змогу виявити найбільш істотні співвідношення і закономірності в різноманітних економічних показниках. Прикладом використання цього методу можна назвати аналіз впливу доходів та витрат підприємства на кінцевий фінансовий результат. У математичному вигляді показники вертикального аналізу можна зобразити таким чином (5):

$$K = (Y_{1.1} / Y_1) * 100\%. \quad (5)$$

4) Балансовий метод, що заснований на зіставленні взаємопов'язаних показників з метою виявлення їх взаємного впливу, а також розрахунку резервів підвищення ефективності виробництва.

Прикладом балансового методу можна назвати таке рівняння (6):

$$Rb + O – D = Re, \quad (6)$$

де Rb – залишок на початок (residue at the begging);

O – надходження (obtaining);

D – вибуття (disposal);

Re – залишок на кінець (residue at the end).

5) Метод коефіцієнтів, що має на меті розрахунок відносних показників за даними абсолютних, відображених у звітності організації, а також тих, що характеризують співвідношення між різними показниками, що дають змогу більш ефективно, ніж інші методи, виявляти проблемні точки у функціонуванні та розвитку організації, її бізнесу.

Під час використання цього методу аудитором може бути застосована велика кількість розрахункових коефіцієнтів, які можна поділити на такі групи: показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності.

Наведемо приклад розрахунку одного з показників фінансової стійкості – коефіцієнту автономії (7):

$$K = E/A, \quad (7)$$

де E – власний капітал (Equity);

A – сукупні активи (Assets).

6) Метод факторного аналізу, що полягає у виявленні та кількісному визначенні впливу різних факторів на деякий досліджуваний результативний, ключовий, узагальнюючий показник.

Математичний вигляд простого факторного аналізу наводить формули 8 та 9:

– ступінь впливу кількісного показника:

$$QtI_1 * QlI_0 – QtI_0 * QlI_0 = QlI_0 * (QtI_1 - QlI_0); \quad (8)$$

– ступінь впливу якісного показника:

$$QtI_1 * QlI_1 – QtI_1 * QlI_0 = QtI_1 * (QlI_1 – QlI_0), \quad (9)$$

де $QtI_{1(0)}$ – кількісний показник (quantitative indicator) за поточний (минулий) період;

$QlI_{1(0)}$ – якісний показник (qualitative indicator) за поточний (минулий) період.

Серед всіх методів, які аудитор використовує для перевірки підприємницької діяльності, статистичні методи не вважаються найбільш поширеними, адже порівняно з методами економічного аналізу є більш складними та трудомісткими. Проте необхідно зауважити, що їхнє значення інколи буває більш точним, а використання частіше за все зумовлено недоречністю застосування методів економічного аналізу.

Відповідно до І.М. Рассохи, під статистичними методами прийнято розуміти прийоми одержання таких величин і якісних характеристик, яких немає безпосередньо в економічній інформації підприємства, що досліджується. Застосовуються вони за потреби відтворення реальних кількісних відношень, виправлення приблизних величин або переходу від одних величин до найбільш точних характеристик якісних зв'язків і відношень [15].

Метою використання статистичних методів під час аудиту є надання більш точної інформації про стан підприємства, скорочення обсягу перевірки та розрахунок прогнозу щодо майбутніх перспектив діяльності підприємства.

До складу методів статистичного аналізу в рамках аналітичних процедур пропонуємо внести такі [16].

1) Метод середніх величин.

Серед найбільш поширених видів середніх величин виокремлюють такі:

– середня арифметична (10):

$$Xcp = \sum x/n; \quad (10)$$

– середня геометрична (11):

$$Xcp = \sqrt[n]{x_1 * x_2 * \ldots * x_n}; \quad (11)$$

– середня хронологічна (12):

$$Xcp = (X_1/2 + X_2 + \ldots + X_{n-1} + X_n/2) / n\text{-}1. \quad (12)$$

2) Метод групування – розподіл сукупності масових суспільних явищ на однорідні типові групи за суттєвими для них ознаками з метою всебічної характеристики їх стану, розвитку і взаємозв'язків.

Цей метод є стандартним для аудиторської практики та використовується з метою систематизування даних та організації зручності аналізу. Важливо зазначити, що не всі дані піддаються групуванню, крім того, важливо вибрати безпосередньо тип групування. Прийнято виділяти:

– типологічні групування – тип групування, що дає змогу виокремлювати одноякісні в істотному відношенні групи (підприємства за формою власності);

– структурні групування – тип групування, який дає можливість досліджувати внутрішній склад показників та співвідношення їх окремих частин; частіше за все використовують до вивчення складу персоналу підприємства, складу собівартості, виконання норм виробітку;

– аналітичні групування, що є синтезом типологічних та структурних угрупувань, використовуються з метою пошуку взаємодії між досліджуваними об'єктами та явищами; такий тип групування досліджує вплив одного фактору на інший, тоді як другий є результатом впливу першого; проте важливо зазначити, що в деяких випадках взаємозв'язок факторного та результативного показників може бути зворотним [8].

3) Метод ланцюгових підстановок, що полягає у вимірюванні впливу зміни факторних ознак на зміну результативного показника під час вивчення функціональних залежностей [17].

Сутність цього методу полягає в заміні базової (планової, минулої) величини показника на фактичне його значення з метою вивчення впливу подібних змін на загальний показник. У формульному вигляді метод ланцюгових підстановок можна зобразити таким чином (13), де a, b, c – фактори впливу:

$$Y_0 = a_0 * b_0 * c_0; \quad (13)$$

вплив фактору a: $Y_a = a_1 * b_0 * c_0$;

вплив фактору b: $Y_b = a_1 * b_1 * cq$;

вплив фактору c: $Y_c = a_1 * b_1 * c_1$.

4) Індексний метод, що використовується з метою вивчення складних явищ, які важко порівнювати.

Сутність методу ще полягає у вивчені впливу кожного фактору окремо на результат діяльності, саме тому пропонується використовувати розчленування на субіндекси. Наприклад, під час використання певних явищ a та b (14):

$$I = a_1b_1 / a_0b_0 \quad (14)$$

субіндекси на основі методу ланцюгових підстановок будуть мати вигляд (15, 16) [18]:

субіндекс впливу фактору a: $I = a_1b_0 / a_0b_0$; (15)

субіндекс впливу фактору b: $I = a_1b_1 / a_1b_0$. (16)

5) Кореляційний метод – метод дослідження взаємозалежності ознак у генеральній сукупності, які є випадковими величинами з нормальним характером розподілу [19].

Відомо, що, крім головних факторів, на результативний показник впливають побічні чинники. Для того щоб відокремити головні від побічних, використовується метод кореляції 2 типів:

– парна, що відображає зв'язок між двома показниками, а саме фактором впливу та результативним показником;

– множинна, що дає змогу оцінити вплив багатьох факторів на результативний показник.

6) статистична вибірка – застосування аудиторських процедур відносно менше 100% статей, що входять до сальдо рахунку або класу операцій, так, щоб на всі елементи вибірки поширювалась можливість бути відібраними [20].

Необхідно зазначити, що використання цього методу несе певний ризик того, що аудитор недооцінив чи переоцінив систему внутрішнього контролю або достовірність певного об'єкта перевірки. Задля підвищення якості аудиторської вибірки необхідно

ретельно підходити до вибору методу відбору чи збільшувати загальний обсяг вибірки. Наведемо один з математичних прикладів визначення обсягу вибірки (15):

$$n = \frac{1}{\frac{\varepsilon^2}{t^2 S^2} + \frac{1}{N}}, \quad (15)$$

де n – обсяг вибірки;

N – обсяг генеральної сукупності;

ε – гранична помилка вибірки;

S – стандартна помилка у вибірці;

t – значення стандартизованої нормально розподіленої випадкової величини [18].

Економіко-математичні методи в ході аудиторської перевірки використовуються значно рідше, ніж методи економічного аналізу та статистичні методи, що пояснюється їхньою більшою трудомісткістю. Використовуючи економіко-математичні методи під час аудиторської перевірки, аудитор ставить на меті отримання найбільш точних доказів достовірності тієї чи іншої інформації.

За І.М. Рассохою, економіко-математичні методи застосовуються в наукових дослідженнях під час визначення впливу факторів на результати господарських процесів з метою оптимізації їх на стадії планування і проектування, а також після завершення господарських процесів, якщо іншими методичними прийомами встановити взаємозв'язки факторів неможливо [15].

До класифікаційної структури МСА пропонуємо внести такі складники.

1) Інтегральний метод, що полягає у розкладанні абсолютного відхилення (приросту) результативного показника на окремі показники-фактори з урахуванням взаємозв'язку між ними [19].

Зазначимо, що частіше за все цей метод застосовується завдяки використанню електронно-обчислюваної техніки.

2) Розрахунок ймовірності, зокрема:

– умовна ймовірність, що має на меті взаємодію двох подій, тобто ймовірність настання другої події у разі, якщо перша подія вже наступила; типовим прикладом цього типу є прогнозування ймовірності продажу продукту в поточному році залежності від його рівня в минулому році;

– сумарна ймовірність – ймовірність настання двох чи більше подій разом; математично розраховується як добуток усіх перерахованих ймовірностей; в разі, якщо зміна однієї події не змінює ймовірність настання іншої, такі події називаються незалежними, а ймовірність їх настання розраховується таким чином (16):

$$\text{ймовірність настання незалежних подій} = \sum IP - SP, \quad (16)$$

де IP – незалежна ймовірність (independent probability);

SP – сумарна ймовірність настання подій (summary probability);

3) Системний аналіз, що досліджує об'єкти системи з використанням системних принципів і покликаний надавати достовірну картину розвитку і діяльності економічного суб'єкта.

Сам по собі системний аналіз є синтезом як складних математичних розрахунків, так і логічних суджень на основі досвіду чи використання інтуїції [21].

Висновки з цього дослідження. За результатами проведених досліджень можна зробити такі висновки.

1) Зазначене в МСА 520 визначення не відповідає повною мірою сутності аналітичних процедур. Для вирішення цієї проблеми пропонується їхнє розуміння як методів перевірки, що дають змогу ефективно оцінювати інформацію задля підвищення якості аудиторського висновку.

2) За результатами узагальнення наукових досліджень запропоноване авторське наповнення класифікації аналітичних процедур за сутністю, зокрема конкретні прийоми в рамках економічного аналізу, статистичного аналізу та економіко-математичних методів, застосування яких здатне підвищити якість результатів перевірки.

Апробація запропонованої класифікації у практиці конкретної перевірки буде напрямом подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Івахненков С.В. Використання аналітичних процедур для підвищення ефективності аудиту / С.В. Івахненков, Т.В. Іськович // Магістеріум. Економічні студії. – 2005. – № 18 – С. 35–40.

2. Ионин Е.Е. Аналитические процедуры в аудите: проблемы и перспективы использования в Украине / Е.Е. Ионин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://r.donnu.ru/jspui/bitstream/123456789/866/1/03.pdf.

3. Мних Є.В. Економічний аналіз / Є.В. Мних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1663111641846/ekonomika/ekonomichniy_analiz.

4. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек ; пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 560 с.

5. Аудит Монтгомери / [Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженник, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш] ; пер. с англ. С.М. Бычковой ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Аудит ; ЮНИТИ, 1977. – 542 с.

6. Барановська Т.В. Сутність аналітичних процедур в аудиті через призму економічного аналізу / Т.В. Барановська // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54) – С. 11–16.

7. Джалаева З.Г. Аналитические процедуры и оценка заключительной проверки / З.Г. Джалаева // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 6. – С. 107–112.

8. Экономический анализ и аудит / [М.Х. Ходжаева, Ф.Ф. Абдурахманова, З.Н. Кадырова и др.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ziyonet.uz/uploads/books/49959/55f159b4252ad.pdf.

9. Hirst D.E. Audit Analytical Procedures: A Field Investigation / D.E. Hirst, L. Koonce [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.cufe.edu.cn/upload_files/other/4_20140522023710_9.pdf.

10. Міжнародні стандарти аудиту (МСА) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.som.org.ua/files/f_2834_08a0100.pdf.

11. Державний фінансовий аудит: методологія і організація / [Є.В. Мних, М.О. Никонович, Н.С. Барабаш та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/component/option,com_jdownloads/Itemid,999999/catpid,1023/task,view.annotation.

12. Усач Б.Ф. Аудит : [навч. посіб.] / Б.Ф. Усач. – 2-ге вид. – К. : Знання-Прес, 2003. – 223 с.

13. Остап'юк, Н.А. Методика оцінки фінансового стану підприємства в умовах інфляції / Н.А. Остап'юк // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 127–129.

14. Бутинець Ф.Ф. Аудит : [підручник] / Ф.Ф. Бутинець. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с.

15. Рассоха І.М. Методологія та організація наукових досліджень / І.М. Рассоха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.kname.edu.ua/24084/1/2010%20%D0%BF%2090%D0%9B%20%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%20%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%85%20%D0%B4%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D1%8C.pdf.

16. Мармоза А.Т. Теорія статистики / А.Т. Мармоза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1503061853010/statistika/seredni_velichini.

17. Ковальов В.В. Аналіз господарської діяльності підприємства / В.В. Ковальов, О.Н. Волкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epi.cc.ua/analiz-hozyaystvennoy-deyatelnosti.html.

18. Попов А.А. Некоторые проблемы применения статистического метода в ходе выборочного аудита / А.А. Попов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecsn.ru/files/pdf/200901/200901_317.pdf.

19. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу / Г.І. Купалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072015160/ekonomika/teoriya_ekonomichnogo_analizu.

20. Іваніна О.О. Застосування статистичних методів при вибіркових спостереженнях в аудиті / О.О. Іваніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/92428/36-Ivanina.pdf?sequence=1.

21. Гаркуша Н.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті / Н.М. Гаркуша [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1678102440718/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/sistemniy_analiz_metod_uhvalennya_obgruntuvannya_rishen.

УДК 657 (045)

Вплив законодавчих змін 2018 року на формування фінансового результату: реалії та перспективи

Гевчук А.В.
кандидат економічних наук, доцент
Вінницького фінансово-економічного університету
Мартинюк О.О., Куцелепа Р.С.
студенти
Вінницького фінансово-економічного університету

У статті проведено дослідження законодавчих змін в умовах ведення бізнесу у сфері європейської інтеграції України, що призведе до створення сприятливого бізнес-клімату в країні, оскільки наблизить діяльність українських підприємств до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку і формування фінансової звітності. Зазначено, що в закон включається положення про первинні документи, яке передбачає, що неістотні недоліки в первинних документах не є підставою для невизнання господарської операції і не залежать від факту відображення такої операції в бухгалтерському обліку сторін; уточнено статус фінансової звітності, яка не становить комерційної таємниці й її поширення можливе для статистичних цілей; виключаються три принципи бухгалтерського обліку та вводяться поняття «доходи», «витрати», які раніше визначалися лише стандартами бухгалтерського обліку. Зазначено, що проведення обов'язкового аудиту та оприлюднення результатів дадуть змогу зменшити ризики інвесторів і сприятимуть збільшенню податкових надходжень на перспективу.

Ключові слова: аудит, доходи, фінансовий результат, законодавчі зміни, ризик.

Гевчук А.В., Мартынюк А.А., Куцелепа Р.С. ВЛИЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ 2018 ГОДА НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье проведено исследование законодательных изменений в условиях ведения бизнеса в сфере европейской интеграции, что приведет к созданию благоприятного бизнес-климата в Украине, поскольку приблизит деятельность украинских предприятий к мировым стандартам в сфере ведения бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности. Отмечено, что в закон включается положение о первичных документах, которое предусматривает, что несущественные недостатки в первичных документах не являются основанием для непризнания хозяйственной операции и не зависят от факта отражения такой операции в бухгалтерском учете сторон; уточнен статус финансовой отчетности, которая не представляет коммерческой тайны, и ее распространение возможно для статистических целей; исключаются три принципа бухгалтерского учета и вводятся понятия «доходы», «расходы», которые ранее определялись только стандартам бухгалтерского учета. Отмечено, что проведение обязательного аудита и обнародование результатов позволят уменьшить риски инвесторов и будут способствовать увеличению налоговых поступлений на перспективу.

Ключевые слова: аудит, доходы, финансовый результат, законодательные изменения, риск.

Gevchuk A.V., Martynyuk O.O., Kutselpa R.S. INFLUENCE OF LEGISLATIVE CHANGES IN 2018 ON THE FORMATION OF FINANCIAL RESULTS: REALITIES AND PROSPECTS

The article examines legislative changes in the business of European integration, which will create a favorable business climate in Ukraine, as it will bring Ukrainian companies closer to world standards in accounting and financial reporting. It is noted that the Law includes a provision on primary documents, which stipulates that insignificant shortcomings in the primary documents are not grounds for non-recognition of a business transaction and do not depend on the fact that such transaction is reflected in the accounting of the parties; the status of financial statements, which does not constitute commercial secrets and its distribution is possible for statistical purposes, is specified; three principles of accounting are eliminated and the notion "income", "expenses", which were previously determined only by accounting standards, are introduced. The mandatory audit and publication of the results will allow reduce the risks of investors, which will help increase tax revenues for the future.

Keywords: audit, income, financial result, legislative changes, risk.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах функціонування ринкової економіки позитивний фінансовий результат виступає основною метою бізнесу, тому розгляд як об'єкту дослідження в умовах законодавчих змін [1] є необхідною передумовою розвитку бізнесу та економіки країни у цілому. Зростання динамічності економічних відносин і глибинна трансформація їх внутрішньої природи, підвищення ролі інно-

© Гевчук А.В., Мартинюк О.О., Куцелепа Р.С.

ваційного чинника у забезпеченні конкурентоспроможності та довгострокової результативності діяльності підприємства визначають необхідність переосмислення аналітичного інструментарію управління результативністю діяльності сучасного бізнесу. В умовах внесення законодавчих змін [1] є необхідність проаналізувати вплив на визначення фінансового результату в перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти проблеми дослідження фінансових результатів знайшли своє відображення в роботах вітчизняних і закордонних учених, серед яких: С.Ф. Покропивний, І.М. Бойчик, Л.І. Шваб, А.А. Мазаракі, Н.В. Тарасенко, А.М. Поддєрьогін, І.О. Бланк, С.В. Мочерний, Л.П. Шевчук та ін. Так, С.Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства, характеризуючи перевищення надходжень над витратами, вказуючи, що прибуток виражає мету підприємницької діяльності й є головним показником її результативності (ефективності) [2]. На думку І.М. Бойчик, прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [3]. Л.І. Шваб характеризує прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, тобто це та частина виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства [4]. За визначенням А.А. Мазаракі, прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції [5]. Своєю чергою, З. Мочалов під прибутком розуміє грошове втілення частини вартості додаткового продукту і визначає як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу [6]. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти.

Розгляд попередніх публікацій показує схожість суджень щодо об'єкту дослідження, однак І.О. Бланк у працях останніх років одним із перших в Україні використовує поняття співвідношення ризику і доходу у визначенні прибутку. На думку вченого, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності [7].

Ураховуючи наукові досягнення вчених-економістів та практиків є необхідність подальшого дослідження фінансових результатів з урахуванням внесення законодавчих змін і визначення їх впливу на поліпшення бізнес-клімату з урахуванням співвідношення ризиків та доходів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – аналіз законодавчих змін у формування фінансового результату та визначення їх впливу з урахуванням співвідношення ризиків та доходів на поліпшення бізнес-клімату в перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні економічні перетворення, що відбуваються на підприємствах України, вимагають розв'язання багатьох технічних, організаційних і економічних завдань. Побудова громадського суспільства націлює економіку на переорієнтацію цілей із проміжних на кінцеві соціально значущі результати, органічне поєднання інтересів колективу і кожного працівника, всебічний розвиток людини й упровадження науково-технічного прогресу, забезпечення збалансованості матеріальних ресурсів, створення противитратного механізму функціонування, що сприятиме отриманню позитивного фінансового результату. Пошук ефективних механізмів управління суб'єктами господарювання та забезпечення їх реальної інтеграції у систему міжнародних ринкових відносин зумовлюють внесення законодавчих змін.

Оскільки метою діяльності бізнес-одиниці є одержання та максимізація прибутку, необхідно більш ретельно та кваліфіковано підходити до формування його складників – доходів та витрат, детально вивчаючи та аналізуючи фактори, під впливом яких формується фінансовий результат, досліджувати динаміку, тенденції, резерви, що впливають на ефективність діяльності підприємства в сучасних умовах.

Сутність поняття «фінансовий результат» різниться залежно від сфери його застосування. Так, із погляду бухгалтерського обліку фінансові результати – це різниця між валовими доходами та валовими витратами. Своєю чергою, бухгалтерський підхід до поняття «дохід підприємства» переважно базується на терміні «економічна вигода».

Такий зміст цієї категорії визначено в Міжнародному стандарті фінансової звітності 18 «Дохід»: «Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [8]. Аналогічне поняття є в Національному стандарті бухгалтерського обліку – П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»: «Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання власного капіталу за рахунок внесків учасників (власників) за звітний період» [9].

З економічного погляду, фінансовий результат – це економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, виражений у вартісній (грошовій) формі, або ж це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі ведення бізнесу.

Іншими словами, підприємство отримує позитивну економічну вигоду (прибуток), коли отримані доходи перевищують понесені витрати. Якщо ж підприємство отримало збитки, це означає, перевищення витрат над доходами. Фінансовий результат роботи підприємства як одна з основних категорій економіки може виступати у двох формах – прибутку або збитку. Безпосередньо із цією категорією пов'язані поняття доходів і витрат. Взаємозв'язок наведених категорій представлено на рис. 1.

Актуальним, на нашу думку, є визначення С.В. Мочерного про те, що прибуток – перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного погляду є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на її виготовлення [10]. Незаперечним фактом є те, що кількісно прибуток відображається як різниця між ціною товару та витратами на його виготовлення, однак учений цілком доречно зауважує, що прибуток відображає перетворену похідну форму додаткової вартості.

Прибуток – найбільш узагальнюючий показник оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання, їх спроможності виконувати зобов'язання перед бюджетом та контрагентами фінансового ринку, можливості здійснювати подальшу господарську діяльність [11].

Таким чином, фінансовий результат виступає як узагальнюючий показник, що інтегрує в собі вплив усієї фінансово-господарської діяльності підприємства, який дає можливість установити взаємозв'язок між усіма іншими економічними показниками та узагальнити результати діяльності.

У сучасній західній економічній літературі прибуток розглядають як дохід від використання чинників виробництва, у тому числі як плату за ризик, невизначеність результатів підприємницької діяльності, що є надзвичайно актуально для ведення бізнесу у сфері європейської інтеграції.



Рис. 1. Форми фінансового результату діяльності підприємства

Слід зазначити, що прийняття й набрання чинності Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 05.10.2017 № 2164-VIII [1] є черговим кроком у сфері європейської інтеграції України, що забезпечить належне виконання Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом та сприятиме створенню сприятливого бізнес-клімату в Україні, оскільки наблизить діяльність українських підприємств до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку і формування фінансової звітності.

У Законі [1] деякі терміни, визначені ст. 1, зазнають змін, зокрема додаються такі нові терміни, що стосується доходів і витрат. Витратами визнаватиметься зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками). А доходами – збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Як бачимо, у цілому ці визначення схожі на ті, що й раніше містилися у стандартах бухгалтерського обліку, зазначених у п. 5 П(С)БО 15 «Доходи» [12] та п. 6 П(С)БО 16 «Витрати», хоча акцент про зменшення або збільшення економічних вигід у зв'язку із визнанням доходів та витрат у цих стандартах не було. Разом із тим уводиться термін «чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» – це дохід, що визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (у т. ч. платежів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості), наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів. Цей показник дуже важливий для визначення фінансового результату.

У Законі також зазначено, що з 10 принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності залишилося сім, тобто виключаються три принципи:

- принцип обачності – застосування в обліку методів оцінки, які занижують зобов'язання та витрати та завищують активи і доходи;
- принцип історичної (фактичної) собівартості – пріоритетною є оцінка активів підприємства виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;
- принцип періодичності – можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу для складання фінансової звітності.

Водночас додано норму, за якою до бухгалтерського обліку і фінансової звітності можуть застосовуватися інші принципи, визначені міжнародними стандартами або НП(С)БО, або НП(С)БО в державному секторі залежно від того, які з наведених стандартів застосовуються конкретним підприємством.

Основним нововведенням Закону є класифікація підприємств: для визначення відповідності критеріям, зазначеним в євро, застосовується офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період), розрахований на підставі курсів Нацбанку, що встановлювалися для євро протягом відповідного року. Введення класифікації підприємств за розмірами необхідно для того, щоб визначити форму і зміст фінансової звітності, яку складають підприємства.

Розглянемо порівняння нової класифікації підприємств (окрім бюджетних установ) за Законом № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Господарським кодексом (табл. 1).

Виходячи з даних табл. 1, усі підприємства з 2018 р. можуть належати до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств залежно від двох основних критеріїв, зокрема це чистий дохід від реалізації, який впливає на формування фінансового результату бізнес-одиниці.

При цьому встановлено два зауваження:

1) новоутворені підприємства під час визначення відповідності критеріям застосовують показники на дату складання річної фінансової звітності. Тобто у першому звітному періоді (яким уважається рік із дати початку створення підприємства до 31 грудня) нові підприємства вперше визначатимуть, до якої категорії вони належать, за результатами власної діяльності в такому році;

2) якщо підприємство однієї з наведених категорій за показниками річної фінансової звітності протягом двох років поспіль не відповідає наведеним критеріям, тоді відбувається зміна до відповідної категорії підприємств. У законодавчих змінах передбачено можливість автоматичного переходу з однієї категорії підприємств до іншої. Але такий перехід можливий протягом двох років, тобто, наприклад, якщо в одному році велике підприємство відповідає критеріям середнього, статус

Таблиця 1

Порівняння нової класифікації підприємств (окрім бюджетних установ) за Законом № 2164-VIII та ГКУ

За Законом № 2164-VIII	За ст. 55 ГКУ
Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: • **балансова вартість активів – до 350 тис. євро;** • **чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тис. євро;** • **середня кількість працівників – до 10 осіб.**	Суб'єктами мікропідприємництва є юрособи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та **річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро**, визначену за середньорічним курсом НБУ.
Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: • **балансова вартість активів – до 4 млн. євро;** • **чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 млн. євро;** • **середня кількість працівників – до 50 осіб.**	Суб'єктами малого підприємництва є: юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та **річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро**, визначену за середньорічним курсом НБУ.
Середніми є підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: • **балансова вартість активів – до 20 млн. євро;** • **чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 40 млн. євро;** • **середня кількість працівників – до 250 осіб.**	Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.
Великими є підприємства, які не відповідають критеріям для середніх підприємств та показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: • **балансова вартість активів – понад 20 млн. євро;** • **чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – понад 40 млн. євро;** • **середня кількість працівників – понад 250 осіб.**	Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та **річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро**, визначену за середньорічним курсом НБУ.

середнього підприємства воно отримає лише в наступному звітному році, і то якщо відповідатиме критеріям середнього підприємства за показниками фінансової звітності такого року.

Втім, слід звернути увагу на те, що в оновленій редакції ст. 14 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] зазначено також вимоги щодо подання і оприлюднення фінансової звітності.

Законом уточняється статус фінансової звітності, яка не становить комерційної таємниці і повинна надаватися за запитами, складеними на підставах, передбачених Законом України «Про доступ до публічної інформації», а також на фінансову звітність не розповсюджується заборона щодо її поширення для статистичних цілей.

Слід зазначити, що в майбутньому доречно використати для вдосконалення звітності пропозицію Л.П. Шевчук [13] щодо вдосконалення форми № 2 «Звіт про фінансові результати» в частині запровадження колонки прогнозних

даних, що сприятиме плануванню податкових надходжень.

У Закон включено положення про первинні документи, де передбачено, що неістотні недоліки в первинних документах не є підставою для невизнання господарської операції, за умови, що такий документ надає можливість ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції та містить інші обов'язкові реквізити. При цьому також включено положення про те, що права та обов'язки сторін господарської операції не можуть залежати від факту відображення такої операції в бухгалтерському обліку сторін. Такі норми призвані захистити інтереси сторін господарської операції перед будь-якими контролюючими органами та є важливими у визначені та оцінці фінансового результату.

На нашу думку, необхідно вдосконалювати систему управління фінансовим результатом підприємства сформувавши її в загальній системі фінансового менеджменту, яка забезпечує найбільший ступінь інтеграції, координації та контролю всіх основних аспектів цього виду управлінського процесу, що сприятиме стратегії розвитку бізнесу. Загалом під стратегічним управлінням фінансовим результатом слід розглядати процес змін, спрямованих на переорієнтування діючої стратегії управління з урахуванням внутрішніх можливостей та у відповідності умовам зовнішнього середовища, що сприятиме надходженню інвестицій.

Таким чином, дослідження законодавчих змін полягає у наданні об'єктивної інформації щодо фінансового результату й ефективного використання оприлюднених показників фінансової звітності інвесторами, що позитивно позначиться на бізнес-кліматі та сприятиме збільшенню податкових надходжень.

Висновки з цього дослідження. Отже, дослідження законодавчих змін щодо фінансового результату сприяє отриманню аналітичної інформації та ефективному управлінню діяльністю. Розроблення стратегії управління фінансовими ресурсами передбачає дослідження фінансового результату, оцінку факторів впливу, що визначає їх величину, а також визначення ступеню ризику інвесторів щодо отримання прибутку та впливу на економічний і соціальний розвиток бізнес-одиниці.

Необхідними умовами для ефективного стратегічного управління фінансовими результатами підприємства є:

– визначення важливості розроблення стратегії діяльності підприємства та стратегічного управління на довготермінову перспективу, визначивши прогнозні дані щодо фінансового результату;

– прийняття рішень щодо збільшення доходів з урахуванням ризиків та загальногосподарської стратегії;

– наявність сформульованих конкретних напрямів розвитку бізнес-одиниці;

– аналіз та оцінка умов, за яких здійснюються діяльність бізнесу та оцінка факторів впливу на фінансовий результат;

– формування ефективної політики ведення бізнесу у сфері європейської інтеграції в електронному форматі та оцінки ризиків.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, зазначимо, що законодавчі зміни 2018 р. впливають на визначення результатів діяльності за рік у підприємств, яка визначається не в сумі доходу від будь-якого виду діяльності, а в сумі чистого доходу, це призведе до зменшення вартісного критерію перебування в тій чи іншій категорії підприємств та матиме вплив на формування фінансової звітності.

Проведено дослідження законодавчих змін щодо ведення бізнесу у сфері європейської інтеграції, що призведе до створення сприятливого бізнес-клімату в Україні, оскільки наблизить діяльність українських підприємств до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку, зокрема формування фінансової звітності за МСБО, а проведення аудиторської перевірки та оприлюднення даних сприятимуть надходженню інвестицій і, як наслідок, збільшенню податкових надходжень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України від 05.10.2017 № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/2164-19.

2. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2004. – 528 с.

3. Бойчик І.М. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.М. Бойчик ; 2-е вид., доп. і переробл. – К. : ІТАКА, 2007. – 528 с.

4. Шваб Л.І. Економіка підприємства: навчальне видання / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2005. – С. 500–501.

5. Економіка торговельного підприємства : [підручник] / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К. : Хрещатик, 2007. – 800 с.

6. Мочалова З.М., Поспєлов О.В. Методичні інструментарії та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів / З.М. Мочалова, О.В. Поспєлов // Комунальне господарство міст. – 2011. – № 3. – С. 221–227.

7. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : в 2-х т. Т. 1. / И.А. Бланк. – К. : Эльга, 2004. – 590 с.

8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики ; пер. з англ. – К. : Статус, 2004. – 1028 с.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» : Наказ Міністерства фінансів України від 28 жовтня 2003 р. № 601. – К. : Парлам. вид., 2003.

10. Мочерний С.В. Політична економія : [навч. посіб.] / С.В. Мочерний. – К. : Знання-Прес, 2002 – 687 с.

11. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н.В. Тарасенко. – Львів : ЛБУ НБУ, 2000. – 485 с.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затв. Міністерством юстиції України від 14.12.1999 № 860/4153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua.

13. Шевчук Л.П., Сіденко Л.Ю. Аналіз методики обліку фінансових результатів та удосконалення форми звіту / Л.П. Шевчук, Л.Ю. Сіденко // Україна наукова : матеріали восьмої Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (21–23 грудня 2011 р.). – Ч. 5. – С. 61–65.

УДК 657.421.3

Економічна сутність та проблеми обліку інтелектуального капіталу як фактору інноваційного розвитку економіки

Годнюк І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

Гуменюк І.Л.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу

Гераймович В.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Розглянуто та проаналізовано економічну сутність інтелектуального капіталу, класифікацію інтелектуального капіталу з боку оцінки, процес формування інтелектуального капіталу. Наведено основні методи та підходи до оцінки складників інтелектуального капіталу, їх специфічні риси та можливості сучасної оцінки. Розглянуто питання комерціалізації інтелектуального капіталу та порядок облікового відображення комерціалізації нематеріального активу. Виділено проблеми обліку інтелектуального капіталу, що потребують вирішення.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальний актив, людський капітал, соціальний капітал, оцінка, інтелектуальна власність.

Годнюк И.В., Гуменюк И.Л., Гераймович В.Л. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены и проанализированы экономическая сущность интеллектуального капитала, классификация интеллектуального капитала с точки зрения оценки, процесс формирования интеллектуального капитала. Приведены основные методы и подходы к оценке составляющих интеллектуального капитала, их специфические черты и возможности современной оценки. Рассмотрены вопросы коммерциализации интеллектуального капитала и порядок отражения в учете коммерциализации нематериальных активов. Выделены проблемы учета интеллектуального капитала, требующие решения.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальный актив, человеческий капитал, социальный капитал, оценка, интеллектуальная собственность.

Hodniuk I.V., Humeniuk I.L., Heraimovych V.L. ECONOMIC ESSENCE AND PROBLEMS OF ACCOUNTING INTELLECTUAL CAPITAL AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMICS

The economic essence of intellectual capital, classification of intellectual capital on the part of evaluation, the process of formation of intellectual capital are considered and analyzed, the main methods and approaches to the estimation of components of intellectual capital, their specific features and possibilities of modern estimation are presented. Considered issues of commercialization of intellectual capital and the order of accounting reflection of the commercialization of intangible assets. The problems of accounting of intellectual capital, which need to be solved, are highlighted.

Keywords: intellectual capital, intangible asset, human capital, social capital, estimation, intellectual property.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтелектуальний капітал є одним із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і водночас відтворює характерні лише йому особливості. Це поняття є одним із найбільш неоднозначних за своїм науковим тлумаченням, характеризується складністю, багатогранністю й різноманіттям проявів. Наявність інтелектуального капіталу в сукупності ресурсів призводить до підвищення ринкової вартості підприємств, збільшення їх інвестиційної привабливості та під-

© Годнюк І.В., Гуменюк І.Л., Гераймович В.Л.

вищення їх конкурентоспроможності на ринку, тому питання сутності, класифікації, оцінки інтелектуального капіталу як на макро-, так і на мікрорівні зберігає актуальність та дискусійність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність дослідження проблем інтелектуального капіталу підтверджується наявністю чисельних наукових розробок. Зокрема, фундаментальні аспекти цієї проблеми вивчали у своїх працях: В.П. Астахов, А.П. Грінько, С.Ф. Голов, О. Грішнова, В.І. Єфименко, В.П. Завгородній, С.Я. Зубілевич, Л. Едвінсон, М. Мелоун, П. Салліван, В. Іноземцев, Л. Федулов, А. Чухно, Н.В. Чебанова, А.Д. Шеремет, І.І. Яремко, Б. Нідлз, Х. Андерсон, Е. Брукінг, І.О. Бланк, Д. Колдуелл, Е.С. Хендриксен, Н.М. Уолл та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності інтелектуального капіталу, їх оцінки для потреб бухгалтерського обліку, а також проблемних питань, що виникають у цьому зв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку багатьох дослідників, інтелектуальний капітал – це інтелектуальний потенціал, що активно використовується суб'єктами господарювання в процесі економічного розвитку з метою одержання доходу.

Термін «інтелектуальний капітал» увів Дж. Гелбрейт у 1969 р., тобто в період панування індустріальної та зародження постіндустріальної економіки. Але більшої розповсюдженості це поняття набуло тільки з 90-х років XX ст., що пов'язано з переходом людства до інформаційної економіки.

Значний внесок у формування поняття інтелектуального капіталу і визначення його сутнісних ознак зробили такі вчені, як Т. Стюарт, Е. Брукінг, Л. Едвіссон, М. Мелоун та деякі інші науковці. У цілому поняття інтелектуального капіталу використовується у вузькому і широкому сенсах. У вузькому сенсі під інтелектуальним капіталом розуміються активи компанії, які є сукупністю знань її персоналу і результатом утілення цих знань в інших невідчутних активах, клієнтському капіталі та ін. У широкому сенсі інтелектуальний капітал – це сукупність усіх невідчутних активів компанії, у тому числі тих, які не є результатом розумової діяльності [1; 2].

Узагальнюючи визначення багатьох учених, слід відзначити, що інтелектуальний капітал – це продукт розумової, інтелектуальної праці, продукт творчих зусиль, який характеризує знання, інтелектуальний потенціал компанії та є одним із нових критеріїв визначення конкурентоздатності підприємства.

В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність – це результат інтелектуальної творчої діяльності, результат власного творчого пошуку, що втілюється у формі права на цю частину капіталу під час його використання в процесі створення та комерціалізації інноваційної продукції.

Щоб глибше усвідомити поняття та механізм функціонування інтелектуального капіталу, слід поділити його на окремі складові елементи з подальшим групуванням за однорідними ознаками, тобто здійснити його класифікацію. У цілому інтелектуальний капітал є сумою трьох складників, це:

1. Людський капітал – сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і завданням компанії.

2. Структурний капітал – програмні засоби ЕОМ, програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, патенти, товарні знаки, а також усілякі організаційні механізми, які забезпечують продуктивність працюючих та функціонування компанії.

3. Споживчий (клієнтський) капітал – майбутні споживачі продукції компанії, її спроможність задовольнити їх запити.

У сучасній фаховій літературі під інтелектуальним капіталом також розуміють сукупність інтелектуальних активів, до яких можуть бути віднесені:

– ринкові активи (нематеріальні активи, пов'язані з ринковими операціями);

– інтелектуальна власність як актив (авторські права, патенти, торгові марки товарів і послуг, ноу-хау, торгові таємниці);

– людські активи (сукупність колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, наявність лідерських якостей);

– інфраструктурі активи (технології, методи і процеси, які роблять роботу підприємства можливою) [1].

Досліджуючи категорію «інтелектуальний капітал» в обліку, науковці ототожнюють її з категорією «нематеріальні активи». На думку О. Кендюхової, «інтелектуальний капітал – це нематеріальні активи в широкому розумінні, оскільки частина інтелектуального капіталу не знаходить свого відображення в бухгалтерському обліку. Із цього приводу Б. Лева зазначає, що терміни «нематеріальні активи», «запаси знань» та «інтелектуальний капітал» є взаємозамінними через те, що всі вони «широко вживаються: нематеріальні

активи в літературі з бухгалтерського обліку, запас знань – економістами, інтелектуальний капітал – у менеджменті та юридичній літературі; а загалом усі вони зводяться до одного: до невтіленого матеріального забезпечення майбутніх вигід» [1, с. 7].

Отже, інтелектуальний капітал в обліку – це продукт інтелектуальної праці, що є нематеріальним активом, якій здатен приносити дохід підприємства [2].

Зв'язок понять «нематеріальні активи», «інтелектуальна власність», «інтелектуальний капітал» показано на рис. 1.

Розрахунок інтелектуального капіталу, як правило, проводиться у три етапи: оцінка вартості інтелектуального капіталу, дослідження основних факторів впливу на формування інтелектуального капіталу та відображення інформації про інтелектуальний капітал у бухгалтерському обліку.

Оцінка інтелектуального потенціалу на мікрорівні дає змогу сформувати справедливу вартість компанії, що необхідно для інформаційних потреб зовнішніх користувачів, прийняття раціональних управлінських рішень, які сприяють підвищенню якості бізнес-процесів, ефективності фінансово-господарської діяльності та капіталізації прибутків.

Особливе значення має оцінка інтелектуальних активів для компаній, які генерують основну частину доходу від використання та нарощування інтелектуальних активів. Разом із тим традиційні методи обліку та оцінки, які використовуються не тільки в українській, а й у міжнародній практиці, не дають змоги оцінити вартість інтелектуальних активів компанії і відобразити її показники у звітності [3].

Під час оцінки інтелектуального капіталу виділяють декілька підходів. Здебільшого розглядають фінансові та нефінансові методи, методи ринкової капіталізації. В основі фінансових методів лежить метод вартісного визначення інтелектуального капіталу як у цілому, так і його компонентів. Нефінансові методи виключають присутність вартісного вимірника, а їх відстеження відбувається за рахунок нефінансових показників [4].

Незважаючи на різноманітність методів оцінки інтелектуального капіталу, не існує єдиного підходу, який був би визнаний більшістю фахівцями як основний. За підрахунками К. Свейбі, станом на січень 2015 р. нараховується 42 методи вимірювання вартості інтелектуального капіталу. На нашу думку, найбільш дієвою методикою оцінки інтелектуального капіталу є система збалансованих показників. Також цікавою є пропозиція створення спеціальної об'єднаної бази даних, що буде містити інформацію про всі об'єкти інтелектуального капіталу, в якій буде проводитися постійний моніторинг цін ринку, результати якого через мережу Інтернет надходитимуть на підприємства для відображення переоцінки об'єктів у бухгалтерському обліку [6, с. 104].

У сучасних умовах у теорії та практиці бухгалтерського обліку постає необхідність в комерціалізації нематеріальних активів та обліковому відображенні інтелектуального капіталу.

Під комерціалізацією розуміється будь-яке використання нематеріальних активів, що забезпечує одержання економічних вигід у прямій або непрямій формі.

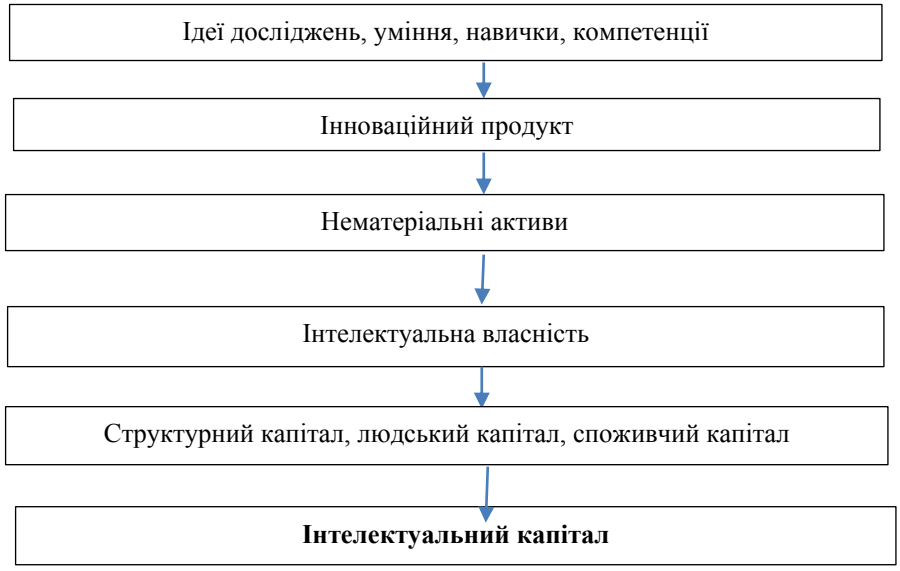


Рис. 1. Процес формування інтелектуального капіталу

Зокрема, використання нематеріального активу в господарській діяльності підприємства, наприклад комп'ютерної програми для ведення обліку, забезпечує одержання непрямих вигід від її використання, а одержання доходів від її продажу або видача ліцензії на неї є прикладом одержання прямих економічних вигід.

У разі власного використання нематеріальних активів досить важко виокремити ту частину прибутку, яка створюється окремим активом або їх групою. Свідченням цього є той факт, що, згідно з п. 9 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [8], виділяється ціла група об'єктів, які не можуть визнаватися нематеріальним активом (людський капітал, внутрішньостворені торгові марки, організаційний капітал), оскільки існує невизначеність щодо майбутніх економічних вигід, які може принести їх використання в діяльності підприємства, тому окремо дохід від власного використання нематеріальних активів в обліку не відображається.

У разі передачі нематеріальних активів для використання іншим суб'єктам у бухгалтерському обліку варто відображати одержання доходів від такої форми комерціалізації у вигляді ліцензійних платежів (роялті, паушальних платежів, комбінованих платежів) або орендних платежів. Облік ліцензійних платежів відображається проводкою Дт 373 «Розрахунки за нарахованими доходами», Кт 719 «Інші доходи від операційної діяльності», а облік орендних платежів – проводкою Дт 373 «Розрахунки за нарахованими доходами», Кт 713 «Дохід від операційної оренди активів». Таким чином, незалежно від виду платежів економічні вигоди від комерціалізації нематеріальних активів визнаються у складі інших операційних доходів. Відповідно, з позиції обліку на порядок облікового відображення комерціалізації нематеріального активу впливає вид платежів, що одержує суб'єкт [5].

До основних проблем, що супроводжують облік нематеріальних активів як складник інтелектуального капіталу підприємств, належать: розрахунок первісної вартості; визначення терміну корисного використання та способу амортизації; знецінення таких активів та ін.

Слід відзначити, що первісна вартість нематеріальних активів збільшується на суму витрат, якщо вони пов'язані з удосконаленням та поліпшенням їхніх можливостей або подовженням строку використання цих нематеріальних активів. У процесі здійснення господарської діяльності часто виникають труднощі з віднесенням їх до відповідної категорії витрат, а отже, і достовірного відображення інформації щодо нематеріальних активів у відповідних формах фінансової звітності.

У разі переоцінки та модернізації нематеріальних активів допускається зміна їх первісної вартості. Переоцінка за справедливою вартістю здійснюється тільки для тих об'єктів нематеріальних активів, по яких існує активний ринок. Щодо справедливої вартості, то порядок здійснення оцінки нематеріальних активів за справедливою вартістю законодавством повністю не врегульовано.

Також існують труднощі нарахування амортизації нематеріальних активів, термін корисного використання яких неможливо визначити, крім невиробничих нематеріальних активів, щодо яких, відповідно пп. 138.3.2 Податкового кодексу України (ПКУ) з 01.01.2017 амортизація не нараховується. Мінімальних строків корисного використання нематеріальних активів норми бухгалтерських стандартів не містять. Однак п. 26 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» дає змогу застосовувати строки корисного використання нематеріальних активів, установлені податковим законодавством (п. 145.1 ПКУ). Якщо ж строк дії права користування нематеріальними активом не встановлено, то для податкового обліку такий строк становить 10 років [8; 9].

Також у вітчизняних нормах під час визначення амортизації даних активів не передбачено вирахування з первинної (або переоціненої) вартості ліквідаційної. Це може призвести до завищення суми нарахованої за ними амортизації. Вважаємо за потрібне ввести до розрахунку ліквідаційну вартість.

Наступною проблемою оцінки нематеріальних активів є відсутність докладних указівок на відображення в обліку зменшення корисності нематеріальних активів. Оскільки стандарти не містять рекомендацій щодо обліку збитків від активів, не зрозуміло, як саме слід обліковувати знецінення нематеріальних активів.

Висновки з цього дослідження. Отже, впровадження інтелектуального капіталу як об'єкту обліку є проблемою, яка досить актуальна в практиці роботи підприємств. Вона пов'язана передусім із питаннями класифікації, комерціалізації інтелектуального капіталу, а також способами його оцінки та обліку. Вплив на теорію та практику бухгалтерського обліку загалом і інтелектуального капіталу зокрема має його трансформація до міжнародних стандартів. Безсумнівним є необхідність урахування у цих питаннях зарубіжного досвіду, однак з орієнтиром на вітчизняні реалії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Братчук Л.М. Економічна сутність інтелектуального капіталу та його облікове забезпечення / Л.М. Братчук // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 21. – № 2. – С. 262–269.

2. Годнюк І.В., Чижевська О.М. Особливості обліку використання об'єктів прав інтелектуальної власності / І.В. Годнюк, О.М. Чижевська // Збірник наукових праць ПДАТУ. – 2014. – № 22. – С. 229–234.

3. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14.

4. Капля І.В. Інтелектуальний капітал як об'єкт обліку, особливості його оцінки / І.В. Капля // Збірник наукових праць. – 2011. – № 19. – С. 206–211.

5. Легенчук С.Ф. Проблеми бухгалтерського обліку комерціалізації нематеріальних активів / С.Ф. Легенчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2016_1_4.

6. Легенчук С.Ф. Дослідження обліку і контролю інтелектуального капіталу в Україні: аналіз результатів та напрями розвитку / С.Ф. Легенчук // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2009. – № 2. – С. 100–105.

7. МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050.

8. Н(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show.

9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755–17. 14.

10. Fact Sheet on «Commercialising Intellectual Property: Joint Ventures» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iprhelpdesk.eu/library/fact-sheets.

УДК 657:338[334]

Облікова модель формування фінансових результатів діяльності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів в Україні

Гудзь Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено проблему вибору методики розрахунку фінансових результатів на вітчизняних підприємствах в умовах євроінтеграційних процесів в Україні; проведено критичний аналіз визначення фінансових результатів відповідно до європейського законодавства; розкрито структуру Звіту про прибутки і збитки відповідно до Директиви Євросоюзу; внесено пропозиції щодо вдосконалення чинної в Україні форми Звіту про фінансові результати.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, збиток, звіт про фінансові результати, євроінтеграція.

Гудзь Н.В. УЧЕТНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

В статье исследована проблема выбора методики расчета финансовых результатов на отечественных предприятиях в условиях евроинтеграционных процессов в Украине; проведен критический анализ определения финансовых результатов в соответствии с европейским законодательством; раскрыта структура Отчета о прибылях и убытках в соответствии с Директивой Евросоюза; внесены предложения по совершенствованию действующей в Украине формы Отчета о финансовых результатах.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, убыток, отчет о финансовых результатах, евроинтеграция.

Hudz N.V. ACCOUNTING MODEL OF FORMATION OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INTEGRATION PROCESSES IN UKRAINE

The problem of choosing the method of calculation of financial results at domestic enterprises in the conditions of European integration processes in Ukraine is investigated; critical analysis of the definition of financial results in accordance with European legislation; the structure of the Profit and Loss Statement in accordance with the EU Directive is disclosed; made suggestions on improving the format of the Financial Results Report in force in Ukraine in the article.

Keywords: financial results, profit, loss, profit and loss account, European integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для України гармонізація бухгалтерського обліку з країнами Європи стала особливо актуальною після вступу її у 2008 році до Всесвітньої торгової організації (ВТО) та підписання у 2014 році Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС). Угода про асоціацію з ЄС охоплює такі аспекти співробітництва:

1) зближення між Україною та ЄС на основі спільних цінностей, а також посилена участь України в програмах ЄС;

2) транскордонне співробітництво в галузі зовнішньої політики та політики безпеки;

3) наближення України до європейських стандартів у галузі права та внутрішніх справ (шляхом сприяння розвитку принципів правової держави, демократії та прав людини в Україні, а також підтримки боротьби з корупцією, налагодження ефективної роботи органів юстиції та поліпшення захисту даних);

4) посилення співробітництва у сфері економіки шляхом створення зони вільної торгівлі між ЄС та Україною, налагодження секторальної співпраці в більш ніж 30 сферах господарювання;

5) налагодження нових форматів співробітництва, надання фінансового сприяння, створення платформи громадянського суспільства [1, с. 14].

За наслідками підписання Україною та ЄС Угоди про асоціацію в України виникли нові завдання, які до цього часу вона не виконувала, оскільки Угода слугує тепер стратегічним орієнтиром для проведення соціально-економічної політики в державі.

У 2013 році Європейський Парламент та Рада ЄС прийняли Директиву про річну

© Гудзь Н.В.

фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств, яка встановлює нові умови складання, подання та оприлюднення фінансової, консолідованої фінансової звітності, а також новий порядок визнання та оцінки певних видів активів та зобов'язань, доходів і витрат.

Для забезпечення імплементації Директиви ЄС її основні положення включені до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», зміни до якого 5 жовтня 2017 року затвердила Верховна Рада України:

– запозичена класифікація підприємств на мікропідприємства, малі, середні та великі залежно від балансової вартості активів, чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), середньої кількості працівників;

– підкреслений принцип публічності звітності, адже фінансова звітність підприємств не становить комерційної таємниці, не є конфіденційною інформацією та не належить до інформації з обмеженим доступом, крім випадків, передбачених законодавством; на фінансову звітність не поширюється заборона щодо поширення статистичної інформації; підприємства зобов'язані надавати копії фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за запитом юридичних та фізичних осіб у порядку, передбаченому Законом України «Про доступ до публічної інформації»; великі підприємства, які не є емітентами цінних паперів, та середні підприємства зобов'язані не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність разом з аудиторським висновком на власній веб-сторінці (у повному обсязі) [2];

– анонсована необхідність формування звіту про управління – документа, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності;

– підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами.

З огляду на вектор, який вибраний в Україні щодо розвитку держави і, відповідно, побудови системи обліку, передбачається, що:

– підприємства, які складають фінансову звітність за МСФЗ, керуватимуться положеннями МСФЗ, як це передбачено Регламентом (ЄС) № 1606/2002 Європейського парламенту і Ради Європейського Союзу від 19 липня 2002 року;

– решта підприємств застосовуватиме національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, приведені у відповідність із Директивою ЄС № 2013/34/ЄС після прийняття змін до Закону.

За таких обставин важливим є приведення у відповідність з Директивою ЄС, практикою формування у звітності країн-членів Євросозу основного показника діяльності підприємств – фінансового результату (прибутку чи збитку).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку фінансових результатів розглядали у своїх працях такі вчені, як, зокрема, О. Атамас, І. Бланк, З. Задорожний, Я. Крупка, В. Куслій, М. Лучко, Л. Нападовська, О. Петрук, М. Скрипник. Я. Крупка розглядає прибуток «як основне джерело формування фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємств» [3, с. 242–243]. З. Задорожний визначає, що «фінансовий результат є одним із показників не тільки фінансової та податкової, а й внутрішньогосподарської (управлінської) звітності і виступає об'єктом управлінського обліку» [4, с. 26].

У зв'язку з розвитком глобалізаційних процесів важливим є вивчення методики обчислення та відображення у звітності фінансових результатів у різних національних економічних системах.

Найбільш вагомий внесок у формування знань про методику визначення фінансових результатів у зарубіжних країнах зробили такі вітчизняні науковці, як С.Ф. Голов, М.Р. Лучко, М.В. Патаридзе-Вишинська, Р.В. Скалюк. Зазначені автори розглядали зарубіжний досвід формування фінансових результатів з різних аспектів. Так, наприклад, С.Ф. Голов вивчав проблеми реформування вітчизняної звітності та відображення в ній фінансових результатів відповідно до міжнародних стандартів. М.Р. Лучко, М.В. Патаридзе-Вишинська [5] вказують у своїх дослідженнях на розбіжності трактування і формування фінансового результату у вітчизняній та зарубіжній практиці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищену увагу з боку науковців, деякі аспекти зарубіжного досвіду формування фінансових результатів є недостатньо розкритими

у вітчизняній літературі, тому потребують подальшого вивчення та узагальнення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В умовах реформування економіки в Україні спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох вітчизняних підприємств, тому гостро постає проблема поліпшення управління прибутком, що вимагає вдосконалення методів його планування, аналізу та прогнозування кожним суб'єктом господарювання.

При цьому важливим є вибір оптимальної моделі розрахунку фінансових результатів, яка б відповідала директивам Євросоюзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток. Звичним для вітчизняних бухгалтерів є визначення прибутку, наведене в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [6]. Визначення збитку можна дати від супротивного: збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

В економічній літературі трактування прибутку не є таким однозначним (табл. 1).

Низка науковців намагається дати своє синтетичне визначення прибутку. Узагальнивши трактування прибутку в літературі, М. Патарідзе-Вишинська дає таке його визначення: прибуток – це чистий дохід, який виражений у грошовій формі, суб'єкта господарської діяльності і який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та являє собою різницю між усіма доходом і пов'язаними з ними витратами [5].

Т. Тесленко характеризує прибуток як якісний показник діяльності підприємства, який визначають як різницю між доходами та витратами і який приводить до зростання (прибутку) або зменшення (збитку) власного капіталу [7].

Характеризуючи методику розрахунку фінансового результату, можна виділити два підходи: перший ґрунтується на концепції капіталу, другий – на моделі В. Леонтьєва «витрати – випуск» (рис. 1).

Концепції капіталу містяться в Концептуальній основі складання та подання фінансової звітності, виданій Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО) [8]. У міжнародній практиці розрізняють дві концепції капіталу і збереження капіталу.

1) Концепція фінансового капіталу (капітал – інвестовані кошти або інвестована купівельна спроможність), за якою «капітал є синонімом чистих активів або власного капіталу підприємства» [8]. Відповідно до концепції збереження фінансового капіталу

Таблиця 1

Визначення прибутку

Визначення прибутку	Автор											
	І. Бойчик	Ф. Бутинець	Г. Вознюк	А. Загородній	Н. Кондраков	А. Мазаракі	В. Опарін	Дж. Хікс	А. Поддєрьогін	Р. Скасюк	О. Тимошенко	Н. Ткаченко
Зміна величини (приросту чи зменшення) власного капіталу			+		+						+	
Зміна величини чистих активів підприємства								+				
Результат зіставлення доходів і витрат		+		+			+					+
Виручка мінус витрати на виробництво і реалізацію продукції	+					+						
Додаткова вартість, створена у процесі виробництва									+			
Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства										+		



Рис. 1. Методи розрахунку фінансового результату

позитивний фінансовий результат (прибуток) вважається зробленим, якщо фінансова (або грошова) величина чистих активів на кінець періоду перевищує фінансову (або грошову) величину чистих активів на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власників впродовж даного періоду.

2) Концепція фізичного капіталу (капітал – виробнича потужність), за якою капітал трактують як продуктивність підприємства, яка базується, наприклад, на одиницях продукції за день. За концепцією збереження фізичного капіталу позитивний фінансовий результат буде зароблений за умови, що «фізична виробнича потужність (або продуктивність) підприємства (або ресурси чи кошти, необхідні для досягнення такої потужності) на кінець періоду перевищує фізичну виробничу потужність на початок періоду» після вирахування будь-яких виплат власникам та внесків власників впродовж даного періоду [8]. Відповідно до цієї концепції позитивний фінансовий результат відображає зростання капіталу за певний період.

Метод порівняння капіталу передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду. Якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток.

Метод порівняння капіталу використовують у Франції. Закон «Про торговельні товариства» пропонує визначати фінансовий результат як різницю між виручкою, збільшеною на прибутки, і витратами, збільшеними на збитки. Загальний податковий кодекс Франції визначення фінансового результату подає як різницю між вартістю чистого активу на кінець і початок періоду, за виключенням внесків капіталу і відхилень [9, с. 204].

Метод порівняння капіталу називають ще балансовим методом. Балансове рівняння має такий вигляд: Активи = Власний капітал + Зобов'язання. Звідси випливає таке рівняння: Фінансовий результат = Актив – Капітал – Зобов'язання.

Технічно за методом порівняння капіталу (балансовим методом) фінансовий результат можна подати як різницю суми залишків активних і пасивних рахунків. Це є результатом того, що рахунки доходів і витрат, які закривають на дату складання балансу, залишків не мають. Цей метод можна рекомендувати використовувати підприємствам малого бізнесу в умовах спрощеного оподаткування.

Метод зміни чистих активів розглядається як зміна обсягу чистих активів підприємства протягом звітного періоду. При цьому чисті активи дорівнюють вартості сукупного майна підприємства за вирахуванням загальної суми його заборгованості та додаткових внесків власників.

Фінансовий результат за методом «витрати – випуск» розраховують шляхом зіставлення доходів та витрат підприємств, яке коригують на суму зміни залишків запасів і вартості незавершеного будівництва.

Дослідження міжнародної практики бухгалтерського обліку дає змогу виділити два варіанти визначення фінансового результату за цією моделлю: французький та англо-американський [10, с. 18].

У Франції величину фінансового результату формують три показники: 1) експлуатаційний фінансовий результат – результат статутної діяльності підприємства, який визначають як різницю виручки від продажу та суми витрат, пов'язаних із процесами виробництва та реалізації продукції; 2) фінансовий результат – результат, пов'язаний з емісією акцій, послугами фінансового і банківського обслуговування підприємства, фінансовою участю в господарській діяльності інших підприємств; 3) надзвичайний (екстраординарний) фінансовий результат – результат, що характеризується наявністю операцій довгостроково характеру, наприклад реалізацією основних засобів, «ноу-хау», авторського та орендного права.

Визначення фінансового результату за французьким варіантом є дуже схожим з порядком розрахунку цього показника за видами господарської діяльності підприємства. Так, поділ фінансового результату на три види за французьким підходом (експлуатаційний, фінансовий та надзвичайний (екстраординарний)) є деякою мірою за своєю сутністю подібним до показників фінансових результатів від операційної, фінансової, інвестиційної – звичайної діяльності підприємства.

Англо-американський варіант визначення фінансового результату передбачає його поділ відповідно до функцій діяльності підприємства: виробництво, реалізація, управління. Такий підхід до розрахунку фінансового результату має певні відмінності від українського порядку визначення аналогічного показника. Однак розрахунок фінансового результату за функціями діяльності підприємства має певну схожість з порядком визначення фінансового результату від операційної діяльності вітчизняних підприємств. У ході операційної діяльності реалізуються три основні функції: 1) виробництво; 2) збут; 3) управління. Можна помітити, що назви вказаних функцій є ідентичними з назвами функцій діяльності підприємства за англо-американським варіантом.

Фінансові результати відображають за кордоном у Звіті про прибутки і збитки, в Україні – у Звіті про фінансові результати.

Четверта Директива ЄС встановлює два формати Звіту про прибутки та збитки: 1) за характером витрат; 2) за функцією витрат.

Підприємства мають право вибрати один з форматів і повинні дотримуватися його впродовж фінансового року. Змінювати формат звіту в межах року дозволяється тільки тоді, якщо це дасть змогу підприємству достовірніше й об'єктивніше відображати прибутки та збитки [11].

В Україні згідно з НП(С)БО 1 побудова Звіту про фінансові результати також ґрунтується на класифікації витрат за їх функціями (табл. 2).

Варто зазначити, що зміст статей Звіту про прибутки і збитки та Звіту про фінансові результати майже тотожний і за своєю сутністю відображає ідентичну інформацію. Отже, можна говорити про відповідність форми № 2, яку складають вітчизняні підприємства, вимогам Директиви 34/2013 ЄС. Через те, що звітність, складена відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України, враховує мінімальні вимоги до розкриття інформації у звітності, визначені Директивою 34/2013 ЄС, можна рекомендувати лише незначні коригування у вигляді додавання мінімальних приміток до річної фінансової звітності в рамках імплементації вимог Директиви 34/2013 ЄС.

Метод розрахунку фінансового результату «за характером витрат» (рис. 2) в українській практиці застосування не знайшов. Хоча у третьому розділі форми № 2 відображають суми елементів операційних витрат, які стосуються всієї виробленої, а не тільки реалізованої продукції.

На нашу думку, в Україні є доцільним застосування одночасно двох форматів звіту про фінансові результати як «на основі характеру витрат», так і «на основі функції витрат». Використання першого методу є особливо актуальним для суб'єктів малого (зокрема, мікропідприємництва) та середнього підприємництва.

Для застосування в Україні формату звіту на основі «характеру витрат» слід затвердити

Таблиця 2

Порівняння Звіту про прибутки і збитки та Звіту про фінансові результати

Стаття звіту про прибутки і збитки згідно з Директивою 34/2013 ЄС	Стаття звіту про фінансові результати згідно з НСБО 1
1) Чистий обіг	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
2) Собівартість реалізованої продукції (зокрема, коригування вартості)	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
3) Валовий прибуток або збиток	Валовий прибуток або збиток
4) Витрати на реалізацію (зокрема, коригування вартості)	Витрати на збут
5) Адміністративні витрати (зокрема, коригування вартості)	Адміністративні витрати
6) Інші операційні витрати	Інші операційні витрати
7) Дохід від часток участі	Дохід від участі в капіталі
8) Дохід від інших інвестицій та позик, які є частиною основних засобів	Інші доходи
9) Інший відсотковий та подібний дохід	Інші фінансові доходи
10) Коригування вартості фінансових активів та інвестицій, утримуваних як поточні активи	Інші фінансові доходи; фінансові витрати
11) Інші відсоткові та подібні витрати	Фінансові витрати
12) Податок на прибуток або збиток	Витрати (дохід) з податку на прибуток
13) Прибуток або збиток після сплати податків	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування
14) Інші податки, не відображені у статтях 1–13	–
Прибуток або збиток за фінансовий рік	Чистий фінансовий результат (прибуток або збиток)

нові форми звіту про фінансові результати із зазначенням статей витрат за елементами. Статті витрат необхідно достатньою мірою конкретизувати; при цьому підприємства повинні мати право додавати ті види витрат, які відповідають специфіці їх діяльності.

Компромісним варіантом може бути поєднання обох варіантів (за характером витрат, за функцією витрат), що подано в табл. 3.

Хоча розрахунок фінансового результату за методом функції витрат, який ґрунтується на концепції продажу, є економічно більш обґрунтованим порівняно з методикою його розрахунку на основі показника виробленої продукції, проте під час складання фінансової звітності необхідно, на нашу думку, добиватися максимального розширення її аналітичних можливостей, зростання надійності аналізу. Виходячи з цього, пропонуємо у «Звіті про фінансові результати» подавати також показник вартості виробленої продукції (валового обсягу виробництва), розрахований на основі даних про кількісні зміни залишків готової продукції та вартості реалізації.

Це дасть змогу додатково визначати показник, що має важливий економічний зміст, – валову додану вартість (табл. 4), прослідковувати її розподіл; тоді з'явиться можливість аналізу співвідношення сум чистого доходу від реалізації продукції, величин загальних операційних витрат, адміністративних витрат, витрат на збут з вартістю виробленої продукції.

Звіт, наведений в табл. 3, складений за одноступеневою формою, тому більше підходить підприємствам, у яких фінансовий результат формується внаслідок лише основної (операційної) діяльності. Якщо підприємство веде фінансову та інші види діяльності, то може застосовуватися багатоступеневий формат звіту про фінансові результати.

Висновки з цього дослідження. Порівнявши зарубіжні варіанти визначення фінансового результату, відзначимо, що кожен з них має деякі спільні риси з вітчизняною методикою формування цього показника. Проте через євроінтеграційні процеси, які відбуваються в Україні, доцільним є максимальне врахування вимог Директиви 2013/34/ЄС під час формування показника фінансового результату та побудови відповідної форми звітності. Запропонований нами компромісний варіант побудови Звіту про фінансові результати, який враховує принципи характеру витрат, розширює аналітичні можливості звітної форми

№ 2, дає змогу побачити елементи витрат, що стосуються реалізованої продукції, проаналізувати їх вплив на формування показника операційного прибутку (збитку), дає змогу наблизити методику розрахунку фінансового результату до вимог Євросоюзу.

ЗВІТ ПРО ПРИБУТКИ ТА ЗБИТКИ

Чистий обіг.
2. Зміна запасів готової продукції та незавершеного виробництва.
3. Роботи, виконані підприємством для власних потреб та капіталізовані.
4. Інший операційний дохід.
5. (a) Сировина та матеріали.
   (b) Інші зовнішні витрати.
6. Витрати на персонал:
   (a) заробітна плата;
   (b) витрати на соціальне забезпечення, окремо вказані пенсійні витрати.
7. (a) Коригування вартості організаційних витрат, матеріальних активів та основних засобів.
   (b) Коригування вартості поточних активів у межах, якщо це коригування перевищує суму коригування вартості, яке є звичайним для підприємства.
8. Інші операційні витрати.
9. Дохід від часток участі з окремим зазначенням доходу, отриманого від афілійованих підприємств.
10. Дохід від інших інвестицій та позик, які становлять частину основних засобів, з окремим зазначенням доходу, отриманого від афілійованих підприємств.
11. Інший відсотковий та подібний дохід з окремим зазначенням доходу, отриманого від афілійованих підприємств.
12. Коригування вартості фінансових активів та інвестицій, утримуваних як поточні активи.
13. Інші відсоткові та подібні витрати з окремим зазначенням суми, яку необхідно сплатити афілійованим підприємствам.
14. Податок на прибуток або збиток.
15. Прибуток або збиток після сплати податків.
20. Інші податки, не відображені у статтях 1–15.
21. Прибуток або збиток за фінансовий рік.

Рис. 2. Структура звіту про прибутки та збитки за природою витрат відповідно до Директиви 34/2013 ЄС [9]

Таблиця 3

Фрагмент Звіту про фінансові результати

Чистий дохід від реалізації продукції	Адміністративні витрати
Запаси готової продукції	– матеріальні затрати
Вартість виробленої продукції	– витрати на оплату праці
Собівартість реалізованої продукції	– відрахування на соціальні заходи
– матеріальні затрати	– амортизація
– витрати на оплату праці	– інші витрати
– відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати
– амортизація	**Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток, збиток)**
інші витрати	
Валовий прибуток (збиток)	
Інші операційні доходи	
Витрати на збут	
– матеріальні затрати	
– витрати на оплату праці	
– відрахування на соціальні заходи	
– амортизація	
– інші витрати	

Таблиця 4

Розрахунок фінансового результату від виробництва продукції

Найменування показника	За звітний період	За попередній період
Вартість виробленої продукції	27 854	205 434
Матеріальні витрати	11 471	10 596
Валова додана вартість	16 383	9 578
Витрати на оплату праці	4 869	3 890
Відрахування на соціальні заходи	1 758	1 420
Валовий операційний прибуток	9 756	4 268
Амортизація	208	277
Інші операційні витрати	399	561
Операційний прибуток (збиток)	9 149	3 430
Разом витрат	18 705	16 744

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гудзь Н. Гармонізація бухгалтерського обліку в Україні на основі МСФЗ / Н. Гудзь // ІІ Міжнародна науково-практична конференція (м. Чернігів, 30 листопада 2016 року) : тези доповідей. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – С. 14–16.

2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show /2164-19.

3. Крупка Я. Облік інвестицій : [монографія] / Я. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 302 с.

4. Задорожній З. Управлінський облік фінансових результатів у будівництві / З. Задорожній // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 26–31.

5. Патаридзе-Вишинська М. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід / М. Патаридзе-Вишинська // Київський інститут бізнесу і технологій. – 2010. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-ournals/eui/2010_2/10pmvvzd.pdf.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.help/law/73.

7. Тесленко Т. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т. Тесленко, Н. Конькова // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 4. – С. 356–359.

8. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

9. Сук П. Методи визначення фінансових результатів / П. Сук // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 4 (38). – С. 204–208.

10. Скалюк Р. Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії / Р. Скалюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 18–25.

11. Про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані з ними звіти певних типів компаній : Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу від 26 червня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : old.minjust.gov.ua/file/48858.docx.

УДК 336.71

Публічна система рейтингової оцінки банків України: призначення та інформаційна модель

Джолос А.В.
студентка
Сумського державного університету

Савченко Т.Г.
доктор економічних наук,
професор кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Сумського державного університету

У статті проаналізовано основні підходи та методики щодо визначення рейтингової оцінки діяльності банківських установ. Досліджено методологічні засади створення комплексної публічної рейтингової системи оцінки банків України. Дана система буде розроблена для підвищення рівня довіри та інформаційної обізнаності зовнішніх користувачів банку, а також для прийняття ефективних рішень банками щодо свого стратегічного розвитку.

Ключові слова: банк, рейтинг, рейтингова оцінка діяльності банків, фінансовий стан, CAMELSO, ліквідність, платоспроможність, рівень довіри.

Джолос А.В., Савченко Т.Г. ПУБЛИЧНАЯ СИСТЕМА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ БАНКОВ УКРАИНЫ: НАЗНАЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

В статье проанализированы основные подходы и методики по определению рейтинговой оценки деятельности банковских учреждений. Исследованы методологические основы создания комплексной публичной рейтинговой системы оценки банков Украины. Данная система будет разработана для повышения уровня доверия и информационной осведомленности внешних пользователей банка, а также для принятия эффективных решений банками относительно своего стратегического развития.

Ключевые слова: банк, рейтинг, рейтинговая оценка деятельности банков, финансовое состояние, CAMELSO, ликвидность, платежеспособность, уровень доверия.

Dzholos A.V., Savchenko T.G. PUBLIC RATING SYSTEM OF UKRAINIAN BANKS: APPOINTMENT AND INFORMATION MODEL

The article analyzes the main approaches and methods for determining the rating assessment of the activities of banking institutions. The methodological principles of creation of a complex public rating system of Ukrainian banks assessment had been researching. This system will be developing in order to increase the level of trust and awareness of external bank users, as well as to make effective decisions by banks regarding their strategic development.

Keywords: bank, rating, rating activity of banks, financial situation, CAMELSO, liquidity, solvency, level of trust.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині банківська система України знаходиться у складному становищі, що зумовлене переважно нестабільною економічною та політичною ситуацією, військовими діями на території України, значним рівнем інфляції та девальвацією національної валюти. Програма оздоровлення банківської системи, що була запроваджена Національним банком України, призвела до суттєвого зменшення кількості банків та до важливих змін у функціонуванні системних банків.

Унаслідок таких змін багато громадян України втратили кошти в банках, що призвело до зменшення рівня довіри до банківської системи у цілому. За даними дослідження, що було проведене соціологічною службою Центру Разумкова у квітні 2017 р., не довіряють роботі комерційних банків 83,9% громадян України, а НБУ – 81,5% (теоретична похибка вибірки не перевищує 2,3% з імовірністю 0,95) [1, с. 3]. Дану інформацію підтверджує опитування, що проводилося однією з найбільш авторитетних міжнародних компаній з ринкових досліджень GFK Ukraine у 2016 р.: рівень довіри населення України до банківських установ становив 10% [2]. Тобто наведена статистика свідчить про те, що протягом останніх років населення України має дуже низький рівень довіри до банківського сектору загалом.

Сучасні методики рейтингових оцінок надійності банківських установ призначені переважно для внутрішніх користувачів банку

© Джолос А.В., Савченко Т.Г.

та не дають повної, достовірної та відкритої інформації про результати діяльності всім учасникам фінансового ринку. Таким чином, це ускладнює процес прийняття рішень зовнішніми користувачами банку та позбавляє їх об'єктивних даних про реальний фінансовий стан банку і тенденції розвитку банківської системи у цілому. Окреслені процеси викликають об'єктивну необхідність у дослідженні методики рейтингування оцінки надійності банківських установ в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки та порівняльного аналізу результатів діяльності банківських установ розглядалася у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених та економістів: В. Кромонова, В. Вітлінського, А.М. Кармінського [3], М.В. Афанасенка [4], Ю.Л. Логвиненка [5], Б.І. Пшика [6], Б.В. Самородова [7] та ін.

А.М. Кармінський визначає рейтинг як комплексну оцінку стану суб'єкта господарювання, що дає змогу віднести його до певного класу або категорії [3, с. 8]. М.В. Афанасенко стверджує, що рейтинг – це «комплексна порівняльна оцінка діяльності економічної системи для прийняття управлінських рішень, що базується на даних фінансової звітності та експертних оцінках» [4, с. 75]. Ю.Л. Логвиненко досліджує рейтингування як «вид професійної діяльності, що передбачає проведення суб'єктом комплексного оцінювання виробничої, фінансово-економічної, маркетингової, кадрової та інших сфер діяльності об'єкта рейтингування та виведення на цій основі рейтингу, котрий у максимально компактній формі відображає справжній стан об'єкта» [5, с. 323].

Слід зазначити, що ідеї зарубіжних учених потребують доопрацювання у контексті системи України, зважаючи на особливості нормативно-правового регулювання, економічної та політичної ситуації, інфраструктури фінансового ринку тощо. Також досліджувана тема є недостатньо висвітлена вітчизняними науковцями, оскільки наявні підходи до оцінки діяльності банків відрізняються за показниками, ключовими факторами, нормативними значеннями тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи теоретичну та практичну значущість наукових праць зазначених учених, ми прийшли до висновку, що існує потреба у подальшому вивченні питань щодо напрямів удосконалення методики рейтингової оцінки надійності банківських установ в Україні для прийняття обґрунтованих економічних рішень зовнішніми користувачами за сучасних умов трансформації банківської системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження різних підходів до формування рейтингової оцінки надійності банків і на цій основі розроблення методологічних рекомендацій щодо формування системи банківського рейтингування за відкритою звітністю для потреб зовнішніх користувачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рейтингова оцінка діяльності банку являє собою комплексний підхід до визначення фінансового стану кожного банку і виявлення основних закономірностей його розвитку. Надійність банку полягає у задоволенні потреб його клієнтів (кредиторів, вкладників, інвесторів) на основі принципів взаємовигідних партнерських відносин та корпоративної соціальної відповідальності за умови забезпеченості стійкості банку до можливих ризиків та змін на фінансовому ринку.

Загалом можна стверджувати, що фінансовий стан банку – це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення та/або використання активів клієнта банку, а також його реальні й потенційні фінансові можливості. У сучасній практиці найчастіше використовуються чотири основні методи оцінювання фінансового стану банків: коефіцієнтний аналіз, інтегральний аналіз, бально-рейтинговий аналіз і факторний аналіз [4, с. 74].

Наведені методи подібні між собою та відрізняються один від одного лише послідовністю та способом проведення розрахунків за відповідними показниками. На практиці їх використовують комплексно, утворюючи єдину систему рейтингової оцінки діяльності банку через обчислення коефіцієнтів, їх поєднання в результуючий інтегральний показник, визначення ключових факторів впливу на даний показник, порівняльний аналіз фінансового стану банку з показниками інших банків та визначення місця в рейтингу за певний період часу.

Найбільш відомими рейтинговими системами, що використовуються в економічно розвинених країнах світу, є: рейтинг компанії Standart & Poor's, аналіз балансу «М» банку, рейтинг експертів Sheshunoff Bank, рейтингова система CAMEL [8, с. 40]. Досить популярними є методики В.С. Кромонова, О.Б. Ширинської, а також рейтинги ІЦ «Рейтинг», ІА «Прозора Україна», «Інвестиційна газета», «Компаньйон» та рейтинг Асоціації

українських банків і Національного банку України. На основі наведених рейтингів зовнішні користувачі можуть лише частково сформувати свою думку щодо доцільності майбутньої співпраці з банком, оскільки вони не повністю показують реальну оцінку надійності банку.

Рейтинговий аналіз не може гарантовано визначити абсолютну надійність чи ефективність банківської установи. Постійні зміни в економічному та політичному житті мають безпосередній вплив на банківську систему, проте їх неможливо спрогнозувати. Жодна рейтингова методика не є універсальною і не існує єдиного обґрунтованого підходу до побудови рейтингової системи оцінки надійності банків України.

Більшість науковців критикує наявні відкриті рейтингові моделі оцінки діяльності банків у двох напрямах: значення вагових коефіцієнтів, які враховуються для розрахунку інтегрального показника, і системи параметричних показників [6, с. 150]. Постійні зміни на фінансовому ринку спричиняють необхідність перераховувати коефіцієнти рейтингових методик та оптимізувати параметричні показники, щоб зберегти адекватність результатів оцінки за такою методикою.

Найбільше критики щодо розрахунку вагових коефіцієнтів зазнала рейтингова модель В. Кромонова, котру й досі банки використовують як основу для побудови власних рейтингових методик оцінки банків-контрагентів [6, с. 152].

Результати досліджень учених підтвердили той факт, що значна кількість показників рейтингових моделей є незначущими, що пов'язано з їхньою взаємною кореляцією, а отже, достатньо обмежитися використанням одного показника замість кількох [9, с. 35]. Наприклад, методику рейтингового оцінювання Euromoney часто піддають критиці за одночасне використання показників величини балансових активів та капіталу і розрахунку коефіцієнтів прибутковості активів та капіталу.

Рейтингову методику В. Кромонова критикують за використання лише одного напряму оцінювання – надійності банку – й ігнорування інших. Більш досконалими щодо системи параметричних показників є такі методики, як CAMELSO та методика Аналітичного центру фінансової інформації (АЦФІ). Однак ці методики передбачають використання інформації, що становить банківську таємницю, наявність потужної системи опрацювання інформації та ведення постійного спостереження за об'єктами аналізу.

Сучасні рейтингові системи оцінювання діяльності комерційних банків мають певні недоліки: недосконалість інформаційної бази, відсутність оперативності в наданні інформації та диференціації категорій користувачів. До головних переваг можна віднести наявність державних і недержавних рейтингових методик, комплексність оцінки надійності й ефективності діяльності банків, використання дистанційного спостереження, сприяння більшій прозорості банківської системи, наочність результатів рейтингового оцінювання, можливість прийняття виважених управлінських рішень [6, с. 150].

Для того щоб рейтинг надійності банків задовольняв інформаційні потреби зовнішніх користувачів інформації, він повинен відповідати, на нашу думку, таким вимогам:

– комплексність (різнобічність) проведення аналізу діяльності банків;

– об'єктивність інформації про діяльність банку, на основі якої розраховуються показники;

– наукова обґрунтованість методики визначення рейтингової оцінки надійності банківських установ;

– доступність – інформація повинна бути у відкритому доступі для її зовнішніх користувачів;

– періодичність – банківський рейтинг повинен публікуватися щокварталу, оскільки за даний період банки подають фінансову звітність до НБУ;

– зрозумілість та простота у здійсненні аналізу показників, наведених у рейтингу надійності банків, зовнішніми користувачами.

01 листопада 2016 р. Правління Національного банку України прийняло Рішення «Про схвалення процедур інспектування» № 393-рш, за яким порядок визначення рейтингової оцінки банків України здійснюється за рейтинговою системою CAMELSO. Метою оцінки банків за даною рейтинговою системою є визначення їх фінансового стану, якості менеджменту та корпоративного управління, прозорості операцій та ефективності внутрішніх методик контролю, управління ризиками; виявлення недоліків, що можуть призвести до банкрутства банку та вимагають посиленого контролю з боку органів банківського нагляду, а також ужиття відповідних заходів для виправлення недоліків і стабілізації фінансового стану банку [10].

За рейтинговою системою CAMELSO діяльність банку оцінюється за такими основними компонентами, як капітал, якість акти-

вів, менеджмент і корпоративне управління, надходження, ліквідність, чутливість до ринкових ризиків та операційний ризик. Вони розраховуються для кожного банку та дають можливість оцінити всі чинники, які впливають на процес управління та контролю, визначення можливих ризиків, фінансовий стан банку тощо.

Комплексна рейтингова оцінка визначається на підставі рейтингових оцінок за кожним із цих компонентів, що оцінюється за чотирибальною шкалою, де оцінка «1» є найвищою, а оцінка «4» – найнижчою [10].

При створенні рейтингової системи комплексної оцінки банківських установ України пропонуємо взяти за основу модель системи CAMELSO: діяльність банку буде оцінюватися за подібними напрямками та відповідно за чотирьохбальною шкалою, з визначенням інтегрованої комплексної оцінки діяльності банку. Проте закритий характер системи CAMELSO не відповідає визначеними нами принципам доступності та простоти аналізу для зовнішніх користувачів. Таким чином, постає питання розроблення методології публічної рейтингової системи комплексної оцінки банку на основі доопрацьованої інформаційної моделі (рис. 1).

Наведена інформаційна модель має дві істотні відмінності порівняно з попередньою моделлю: використовуються лише публічні джерела інформації та конкретний напрям оцінки надійності банку прив'язується до певних джерел інформації (визначена система розрахункових показників відповідно до напряму діяльності банку) і переважне використання кількісних показників, які мають науково обґрунтований оціночний рівень.

Запропонована методика рейтингової оцінки надійності банків України розраховується за показниками, джерелом інформації яких є дані квартальної фінансової звітності та статистична публічна інформація з управлінської звітності банків України, що розміщена на офіційному сайті Національного банку України та/або на сайтах комерційних банків. Квартальний Баланс та Примітки до звітності банків є критеріальними показниками, що визначаються на основі пошуково та емпірично обґрунтованих значень, а квартальний Звіт про прибутки і збитки та відповідно Примітки до фінансової звітності – критеріальними рівнями, що розраховуються шляхом порівняльного аналізу банків однієї групи.

Фінансова звітність надається банками щоквартально протягом місяця, наступного за звітним кварталом. Квартальна періодичність

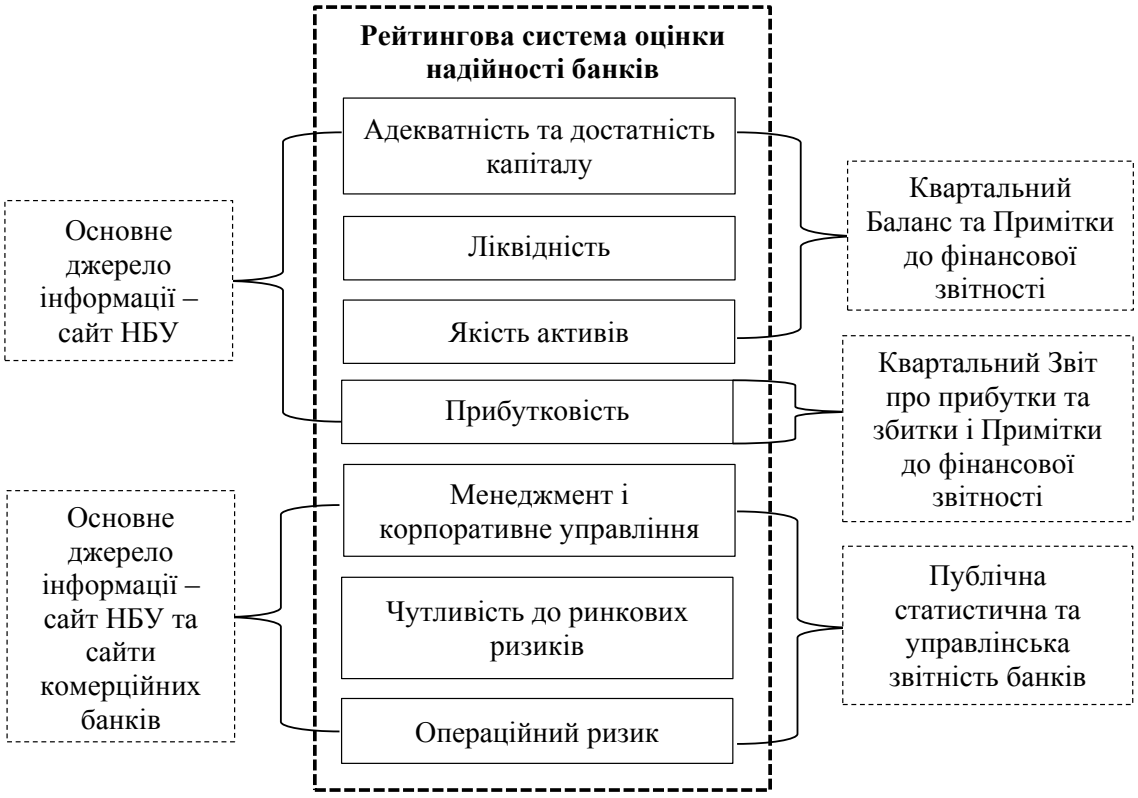


Рис. 1. Інформаційна модель рейтингової системи оцінки діяльності банків України

Джерело: складено авторами

надання фінансової звітності є мінімально достатньою для ефективного функціонування розробленої системи [8, с. 41]. Також розглядаємо можливість доповнення інформаційної бази методики щомісячними даними публічної статистичної інформації, зокрема показниками оборотно-сальдового балансу банків.

Практична реалізація публічної рейтингової системи оцінювання надійності банків України для потреб зовнішніх користувачів можлива через розрахунок комплексної оцінки діяльності кожного банку, який зареєстрований в Україні, та зведення даних оцінок у аналітичні таблиці. На нашу думку, найбільш ефективно дана система могла б використовуватися відділом із незалежного аналізу банківських установ, що може бути створений при Асоціації українських банків та за участю інших незаангажованих професійних банківських організацій. Результати аналізу можуть оприлюднюватися через друковані та електронні ЗМІ [8, с. 40]. Використання даної рейтингової системи дасть змогу підняти рівень довіри зовнішніх користувачів до банківського сектору держави. У середньостроковій перспективі впровадження даної методики сприятиме збільшенню ефективності функціонування банківської системи шляхом переорієнтації клієнтів на співпрацю з фінансово стабільними банківськими установами.

Слід зазначити, що результати такого рейтингового оцінювання будуть відкриті та зрозумілі громадськості, при цьому до розрахунків будуть включатися не тільки кількісні, а й якісні показники, що підвищить рівень достовірності запропонованої рейтингової системи. Проте можливі деякі загрози, що потребують подальшого доопрацювання, зокрема публікація рейтингів надійності банків може призвести до паніки вкладників цього банку та масового відпливу депозитів, що значно погіршить фінансовий стан банку, суб'єктивний характер експертної оцінки та помилкові висновки під час дистанційного аналізу.

Усунути проблеми рейтингових методик оцінки надійності банків можна кількома шляхами виходячи з причин їх виникнення. Зокрема. неадекватність рейтингової методики поточної ситуації на ринку усувається шляхом застосування додаткових методів аналізу критеріальних значень показників (кореляційно-регресійний аналіз, метод дисперсії тощо) [6, с. 151]. Щодо перевірки інформації фінансової звітності банку на предмет достовірності, то вона має ґрунтуватися на обов'язкових нормативах ліквідності, які повинні корелювати з іншими показниками балансу. Аналізуючи найкращий досвід вітчизняних і зарубіжних учених у сфері рейтингового оцінювання діяльності банків, можна обрати найбільш прийнятні шляхи розв'язання зазначених проблем.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження свідчить, що нині існує значна кількість рейтингових систем оцінки діяльності банків. Однак усі вони мають суттєві недоліки для зовнішніх користувачів банку, зокрема закрита методика, недостатньо комплексний аналіз діяльності банку, відсутність повної та достовірної інформації щодо оцінки якісних показників тощо. Інформація, наведена у рейтингу банків, повинна бути комплексною, об'єктивною, достовірною, періодичною, зрозумілою та доступною для зовнішніх користувачів банку. Передусім у рейтинговій системі потрібно враховувати основні показники діяльності банку, що відображають його реальний фінансовий стан та формують достатній рівень довіри зовнішніх користувачів.

На нашу думку, на основі вдосконалення методики та інформаційної бази обчислення основних показників потрібно розробити нову публічну рейтингову систему комплексної оцінки діяльності банківських установ України, що буде застосовуватися незалежними професійними організаціями. Також необхідно вдосконалювати нормативно-правове регулювання для мінімізації можливості подання неправдивої інформації банками та уникнення фальсифікованих рейтингів. Зважаючи на наведені вище висновки, рейтингова методологія оцінювання українських банків потребує подальшого дослідження у напрямі розроблення публічної комплексної системи оцінювання банків України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ставлення громадян України до суспільних інститутів, електоральні орієнтації : результати соціологічного дослідження Центру Разумкова. – Київ, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://razumkov.org.ua/uploads/socio/Press0417.pdf.

2. Довіра до соціальних інституцій : результати соціологічного дослідження GFK Ukraine. – Київ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gfk.com/uk-ua/.

3. Карминский А.М. Рейтинги в экономике : методология и практика / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 240 с.

4. Афанасенко М.В. Сутність та значення рейтингових оцінок у процесі управління банком / М.В. Афанасенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1(30). – С. 72–77 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6909/1/Afanasenko.PDF.

5. Логвиненко Ю.Л. Сутність рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах / Ю.Л. Логвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 319–327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/46_3.pdf.

6. Пшик Б.І. Актуальні проблеми рейтингового оцінювання діяльності банків в Україні / Б.І. Пшик // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2. – С. 149–152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2014_2_32.

7. Самородов Б.В. Рейтингове оцінювання в аналізі фінансового стану банків / Б.В. Самородов, І.І. Саєнко, Н.І. Єндовцева // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2. – С. 153–158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2014_2_33.

8. Савченко Т.Г. Публічна система комплексної оцінки діяльності банків як інструмент підвищення якості інформації про банки / Т.Г. Савченко // Вісник Нац. банку України. – 2006. – № 10. – С. 40–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43580.

9. Каширіна О. Рейтингова система оцінки фінансової стабільності банків з іноземним капіталом як інструмент підвищення надійності банківської системи / О. Каширіна, В. Фурсова // Вісник НБУ. – 2011. – № 9. – С. 33–41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80158.

10. Порядок визначення та затвердження рейтингової оцінки банку за рейтинговою системою CAMELSO : Рішення Правління Національного банку України від 01.11.2016 № 393-рш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/document/download?docId=40919990.

УДК 657.2

Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах

Дмитренко А.В.
кандидат економічних наук, доцент
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Лебедик Г.В.
кандидат економічних наук, доцент
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Яценко В.В.
магістрант,
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

У статті проаналізовано роль управлінського обліку в системі управління підприємством. Установлено, що управлінський облік є ефективним інструментом управління, тому що створює конкурентні переваги в ринковому середовищі. Виділено основні принципи побудови системи управлінського обліку на підприємстві, обґрунтовано її важливість для забезпечення ефективного функціонування. Проаналізовано основні проблеми, що заважають упровадженню управлінського обліку, та намічено заходи для успішного здійснення цього процесу на підприємствах України.

Ключові слова: управлінський облік, інформаційне забезпечення, управлінське рішення, управління підприємством, системи побудови управлінського обліку на українських підприємствах.

Дмитренко А.В., Лебедик Г.В., Яценко В.В. РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье проанализирована роль управленческого учета в системе управления предприятием. Установлено, что управленческий учет является эффективным инструментом управления, так как создает конкурентные преимущества в рыночной среде. Выделены основные принципы построения системы управленческого учета на предприятии, обоснована ее важность для обеспечения эффективного функционирования. Проанализированы основные проблемы, мешающие внедрению управленческого учета, и намечены меры для успешного осуществления этого процесса на предприятиях Украины.

Ключевые слова: управленческий учет, информационное обеспечение, управленческое решение, управление предприятием, системы построения управленческого учета на украинских предприятиях.

Dmytrenko A.V, Lebedyk G.V., Yatsenko V.V. THE ROLE OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND PROBLEMS OF ITS IMPLEMENTATION IN ENTERPRISES

The article analyzes the role of managerial accounting in the enterprise management system. Established that managerial accounting is an effective management tool, because it creates competitive advantages in a market environment. The main principles of construction of the system of managerial accounting at the enterprise are highlighted, its importance for effective functioning is substantiated. The main problems hindering the implementation of management accounting and planned measures for successful implementation of this process at Ukrainian enterprises are also analyzed.

Keywords: managerial accounting, information provision, management decision, enterprise management, systems of construction of management accounting at Ukrainian enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поступовий перехід України до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку вимагає докорінного перегляду традиційного відношення до фінансової інформації як ретроспективного, так і стратегічного характеру. Ефективна робота сучасного підприємства неможлива без добре налагодженої системи управлінського обліку і звітності на всіх рівнях управління.

В умовах посилення конкуренції на вітчизняному ринку питання про необхідність налагодження системи управлінського обліку на підприємствах для багатьох прогресивних керівників уже не постає. Підвищена увага до управлінського обліку зумовлена факторами, специфічними для сучасного бізнесу: постійним зростанням концентрації капіталу, високим рівнем конкуренції, непередбачуваністю інфляційних рухів навіть у країнах зі стабільними

© Дмитренко А.В., Лебедик Г.В., Яценко В.В.

грошовими системами, значним збільшенням виробничих витрат. Для зміцнення позицій підприємства на ринку і його розширення необхідно грамотно управляти грошовими потоками, виробництвом та інвестиційними проектами. Очевидно, що традиційних методів бухгалтерського обліку вже недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження управлінського обліку зробили такі вітчизняні науковці та практики: В.І. Бачинський, І.А. Белоусова, С.Ф. Голов, П.О. Куцик, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко та ін. Різні аспекти досліджуваної проблеми розглядали закордонні вчені: М.І. Баканов, А.Т. Головизна, К. Друрі, В.Б. Івашкевич, В.Е. Керімов, Л.В. Попова, О.В. Рибакова, Ч.Т. Хорнгрен. Але, незважаючи на безліч наукових робіт, які торкаються даної проблематики, виявлені напрацювання у даному напрямі потребують систематизації й узагальнення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності управлінського обліку та основних принципів побудови його системи на підприємствах України для забезпечення ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінський облік, як і фінансовий, має свою багатовікову історію. Зародження управлінського обліку відбулося в другій половині XVIII ст. у зв'язку з переходом окремих розрізнених господарств від індивідуальної форми розвитку підприємницької діяльності до численних промислових, сільськогосподарських, будівельних, торговельних фірм. Також вагомим чинником розвитку даного обліку був посилений ріст конкуренції. У зв'язку із цим з'явилася необхідність проводити аналіз отриманої інформації про витрати на виробництво і реалізацію продукції та про величину отриманого прибутку [1]. Стійка конкурентна боротьба між товаровиробниками і потреба зберегти та розширити свій бізнес не тільки змусили власників майна і капіталу використовувати у своїй діяльності досягнення науково-технічного прогресу, знаходити шляхи отримання коштів у позику, постійно підвищувати ефективність роботи управлінського персоналу, а й призвели до поділу бухгалтерії на дві частини – фінансову та управлінську, тобто для зовнішніх та внутрішніх користувачів [2].

Фінансовий та управлінський облік пов'язані між собою, вони мають як відмінні, так і спільні ознаки. Зокрема, виділяють такі їх відмінності: мета, регламентація, основний об'єкт дослідження, спрямованість у часі, зв'язок з іншими функціями управління, залежність від виду діяльності, принципи побудови обліку, методологія, основні користувачі, склад і періодичність подання звітності, вимірники, які використовуються, вимоги до відкритості і точності інформації, контроль відповідності даних, групування витрат [3].

Організація управлінського обліку передбачає необхідність урахування низки факторів, що носять першочерговий вплив та зумовлені специфікою діяльності суб'єкта господарювання. Кожне підприємство розробляє систему управлінського обліку виходячи із власних потреб і специфіки роботи [4]. Зв'язки, що поєднують управлінський облік із фінансовим обліком, плануванням, контролем, а також (опосередковано) мотивацією і регулюванням, утворюють замкнутий контур із прямим і зворотнім зв'язком (рис. 1).

Для ефективного ведення управлінського обліку потрібно:

– забезпечити фахівців усією необхідною інформацією, оскільки за неповного володіння інформацією управлінський облік утрачає будь-який сенс;

– розробити специфічну для кожного підприємства методологію. Така методологія повинна включати параметри управлінського обліку, облікову політику, форми звітності, процедури отримання інформації.

Для досягнення позитивних результатів у поставленні управлінського обліку необхідно звернути увагу на спосіб автоматизації такого обліку та вибрати один із декількох варіантів взаємодії управлінського і бухгалтерського обліку.

Річ у тому, що обидва види обліку знаходяться в одному інформаційному полі, але їх взаємозв'язок може бути різним, наприклад:

1-й варіант – управлінський облік являє собою комплексну систему, що включає також і бухгалтерський облік. Принцип ведення: облік ведеться на основі первинних документів. Бухгалтер, роблячи проведення в бухгалтерському обліку, присвоює кожній операції додаткові аналітичні коди, які дають змогу потім розподіляти цю інформацію в податковому, управлінському та у фінансовому обліку за МСФЗ.

2-й варіант – паралельне і майже незалежне один від одного ведення обліку. Цей варіант неефективний із позиції трудових затрат, проте процедура дублювання підвищує надійність інформації.



Рис. 1. Модель взаємозв'язку системи управління з управлінським обліком

3-й варіант – частина даних у бухгалтерському та управлінському обліку збігаються, проте у цілому це різні системи. Програма, у якій вестиметься управлінський облік, повинна бути інтегрована із системою бухгалтерського обліку. Відповідно, вся фінансова інформація повинна надходити з бухгалтерської системи до управлінської автоматично [5].

Принциповою особливістю управлінського обліку є його оперативність, яка дає змогу аналізувати діяльність підприємства щодня. Затрати на розроблення та подальшу експлуатацію облікової системи не повинні перевищувати економічну вигоду від її впровадження, тому необхідно визначити, яку саме і наскільки деталізовану інформацію потрібно відобразити у звітах.

Внутрішня управлінська звітність повинна бути:

– оперативною, короткою (але достатньою) і корисною, тобто поданою саме тоді, коли вона необхідна для прийняття конкретних управлінських рішень, і без зайвої інформації, щоб можна було оперативно оцінити її зміст;

– доцільною, достовірною та об'єктивною;

– адресною та зрозумілою, тобто керівники центрів відповідальності повинні отримувати звітність, що містить ту інформацію, у якій зацікавлені саме вони;

– порівняною з іншими звітами та аналітичною, тобто керівник повинен мати можливість проаналізувати звітність, затративши мінімум часу.

Одним із головних аспектів складання звітів є розроблені форми тематичних звітів за ключовими показниками підприємства. Такі звіти можуть подаватися як з установленою періодичністю, так і в міру виникнення відхилень (табл. 2).

Ці ж показники забезпечать організацію бюджетування на підприємстві, що являє собою механізм розподілу ресурсів, їх планування, фактичного аналізу, оцінки та контролю. Багато залежить від фінансової структури підприємства.

Основними проблемами під час формування концепції сучасного управлінського обліку для українських підприємств є впровадження нових систем обліку витрат і розроблення нових підходів до калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Проблемами функціонування управлінського обліку на українських підприємствах є:

– вибір варіанту побудови системи;

Таблиця 2

Ключові показники для підготовки звітів

Типи ключових показників	Критерії ефективності	Ключові показники діяльності підприємства
Показники, що характеризують ефективність бізнесу в цілому	Задоволеність власників	Рентабельність активів, рентабельність грошового потоку, вартість компанії
	Задоволеність клієнтів	Кількість претензій від клієнтів, кількість постійних клієнтів, плинність клієнтів
	Задоволеність та ефективність персоналу	Продуктивність праці одного співробітника, плинність кадрів
Показники, що характеризують ефективність окремих бізнес процесів і напрямків	Ефективність закупівель	Час проходження товарів, індекс якості закупівель, вартість втрат при перевезенні
	Ефективність зберігання і переміщення товарів	Швидкість товарного обороту, вартість утрат під час зберігання та перевезення
	Ефективність виробництва	Обсяг виробництва, номенклатура виробництва, якісні показники випуску, частка втрат від браку, обсяги виконаної роботи, величина та структура собівартості
	Ефективність продажів	Обсяги продажів, обсяги грошових надходжень, стан дебіторської заборгованості, затрати на реалізацію, частка знижки у продажах, середній рівень націнки, рентабельність продажів, охоплення клієнтської бази
	Ефективність нових розробок	Тривалість життєвого циклу нового продукту, кількість нових продуктів у розробленні

– робота над побудовою системи управлінського обліку фінансового департаменту;

– відсутність продуманої організаційної структури підприємства, невизначеність із виконавцями та користувачами інформації призводитиме до конфлікту даних та неможливості не тільки отримувати результати роботи, але й здійснювати їх контроль;

– невизначеність кваліфікаційних вимог до спеціалістів, які відповідають за постановку та ведення управлінського обліку;

– складність у технічному функціонуванні системи.

Також слід відзначити, що суттєвим гальмом поширення управлінського обліку в країні залишається відсутність чіткого визначення переліку складників даного обліку. Завдяки управлінському обліку бухгалтер за потребою, крім власне обліку та калькулювання собівартості продукції, займається нормативним плануванням, економічним аналізом та підготовкою управлінських рішень [4].

Вирішення проблем управлінського обліку необхідно здійснювати й на рівні держави: допомога у формуванні єдиної методологічної бази управлінського обліку, яка повинна бути тісно пов'язана з процесами вдосконалення корпоративного управління; формування «прошарку» кваліфікованих професіоналів у сфері управлінського обліку.

Що стосується впровадження системи управлінського обліку, то для успішного здійснення цього процесу необхідні три невід'ємні складники:

1) спеціальні ресурси для реалізації цього завдання;

2) фахівці;

3) участь у процесі постановки.

Впровадження системи управлінського обліку в практику підприємств повинно передбачати поетапне здійснення основних заходів (рис 2).

Створення системи управлінського обліку для конкретних цілей відбувається в три етапи, на кожному з яких вирішуються свої специфічні завдання (табл. 3).

Процес упровадження (вдосконалення) системи управлінського обліку необхідно проводити обмірковано, поетапно, з оцінкою ефективності кожної стадії і ретельним плануванням наступної, оскільки витрати на вдосконалення системи управління повинні призвести до безперечного і відчутного ефекту для підприємства. Обов'язковою умовою дієвості системи управлінського обліку є взаємоузгодженість роботи всіх служб і підрозділів підприємства, постійна командна співпраця у напрямі реалізації узгоджених загальних цілей підприємства. Відсутність одного з вищенаведених заходів унеможливлює функціонування цілісної системи управлінського обліку [11, с. 112].



Рис. 2. Алгоритм впровадження і розвитку управлінського обліку

Ефективність етапу функціонування управлінського обліку є основною метою впровадження цієї системи. Оцінювання ефективності функціонування діючої системи управлінського обліку можна проводити в такому порядку: оцінка на відповідність визначеній меті підпри-

Таблиця 3

Створення системи управлінського обліку для конкретних цілей

№	Зміст етапу	Дії по етапу
I етап	Формування управлінського рішення облікового завдання або аналіз й опис наявного	1) визначаються управлінські завдання та порядок їх управлінського вирішення; 2) визначається перелік даних, необхідних для її вирішення, система їх збирання та правила документообігу; 3) визначаються результати, яких планується досягти, та призначаються відповідальні особи за досягнення визначених результатів
II етап	Ув'язка прийнятих рішень з наявними управлінськими рішеннями, обліковою політикою, бухгалтерською практикою	1) узгоджуються дані управлінського обліку з даними фінансового; 2) вносяться зміни до облікової політики або купується нове програмне забезпечення з відповідними функціями;
III етап	Впровадження облікових технологій	1) офіційно покладається відповідальність на конкретних працівників за збирання та аналіз даних; 2) відбувається розроблення посадових інструкцій для виконавців

ємства; порівняння отриманих вигод із понесеними витратами для впровадження цієї системи; порівняння діючої системи з еталоном (системою управлінського обліку провідних фірм відповідної галузі).

Враховуючи те, що підприємство під час своєї діяльності постійно виявляє нові потреби зростання ефективності інформаційного забезпечення, виникає потреба у пошуку нових шляхів для вдосконалення системи управлінського обліку [3].

Управлінський облік є ефективним інструментом управління, тому що створює конкурентні переваги в ринковому середовищі, а саме забезпечує підприємство ключовою інформацією. Досвід підприємств України свідчить, що практичне застосування управлінського обліку, на жаль, ще не набуло належного поширення у зв'язку з невирішеним колом проблем. У сучасних умовах це питання вкрай актуальне і потребує свого дослідження.

Висновки з цього дослідження. Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що поступове становлення та розвиток управлінського обліку є одними з напрямів удосконалення вітчизняної системи обліку та звітності як ключового інформаційного інституту в забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки. Для поліпшення діяльності підприємств необхідно більше уваги приділяти обґрунтованому поетапному процесу підготовки та прийняття управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голов С.Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 11. – С. 15–23.

2. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 174–179.

3. Дяків В.В. Управлінський облік в Україні – реалії сьогодення / В.В. Дяків // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 76–80.

4. Матвієнко Г. Внутрішня управлінська звітність / Г. Матвієнко // Баланс. – 2011. – № 15. – С. 31.

5. Скрипник Н.В., Скрипник М.Є. Роль та місце управлінського обліку в системі управління підприємством / Н.В. Скрипник, М.Є. Скрипник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. − № 11.

УДК 657.6

Теоретичні аспекти та методика здійснення аудиту податку на додану вартість

Зінкевич А.В.
аспірант кафедри обліку
в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

У статті висвітлено економічну сутність та причини аудиту податку на додану вартість. Здійснено загальну характеристику основних етапів та стадій проведення аудиту податку на додану вартість. Досліджено джерела пошуку інформації для якісного проведення аудиту розрахунків з податку на додану вартість. Значну увагу приділено правильності заповнення та реєстрації податкових накладних з урахуванням фінансових санкцій за порушення граничного строку їх формування. Запропоновано шляхи підвищення ефективності аудиту податку на додану вартість задля оптимізації фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: аудит, податок на додану вартість, податкова накладна, фінансова звітність, підприємницька діяльність, аудиторський висновок, податкова оптимізація.

Зинкевич А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АУДИТА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

В статье освещены экономическая сущность и причины аудита налога на добавленную стоимость. Проведена общая характеристика основных этапов и стадий аудита налога на добавленную стоимость. Исследованы источники поиска информации для качественного проведения аудита расчетов по налогу на добавленную стоимость. Значительное внимание уделено правильности заполнения и регистрации налоговых накладных с учетом финансовых санкций за нарушение предельного срока их формирования. Предложены пути повышения эффективности аудита налога на добавленную стоимость для оптимизации финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: аудит, налог на добавленную стоимость, налоговая накладная, финансовая отчетность, предпринимательская деятельность, аудиторское заключение, налоговая оптимизация.

Zinkevych A.V. THEORETICAL ASPECTS AND METHODS OF CARRYING OUT THE AUDIT OF VALUE ADDED TAX

The article describes the economic essence and reasons for the audit of value added tax. A general description of the main stages of the audit of value added tax has been made. The sources of information search for the qualitative carrying out of the audit of calculations of value added tax are investigated. Considerable attention is paid to the correctness of filling and registration of tax invoices, taking into account financial sanctions for violating the deadline for their formation. The ways of improving the efficiency of audit of value added tax are proposed for optimization of financial and economic activity of the enterprise.

Keywords: audit, value added tax, tax invoice, financial reporting, business activity, auditor's report, tax optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання обумовлюється впливом низки факторів, серед яких останнім часом великого значення набуває податкова компонента, зокрема податкова оптимізація. Проте для того, щоб удосконалити податкове планування на підприємстві, необхідно приділити увагу механізмам нарахування та сплати податкових платежів, серед яких важливе місце посідає податок на додану вартість (ПДВ). Формування стабільної облікової політики суб'єкта господарювання неможливе баз ефективного контролю нарахування, декларування і сплати ПДВ. Таким чином, щоб мінімізувати фінансові ризики в процесі справляння ПДВ до бюджету, необхідно проводити податковий аудит як превентивний засіб у зменшенні фінансових зобов'язань внаслідок перевірок контролюючих органів. Аудит ПДВ сьогодні виступає важливим елементом в оптимізації бізнес-процесів господарської діяльності підприємства, є досить затребуваною послугою серед аудиторів, тому потребує ґрунтовніших науково-теоретичних та методичних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні питання розвитку аудиторського контролю розрахунків за податками,

© Зінкевич А.В.

зокрема за ПДВ, досліджували у своїх наукових доробках такі вчені та фахівці, як, зокрема, М. Бойко, Ф. Бутинець, Г. Давидов, Д. Дема, Т. Єфименко, В. Захарчук, Д. Кучерява, О. Малишкін, Г. Машталяр, Т. Меліхова, О. Петрик, О. Редько, О. Юрченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Автори розглядають окреслену проблематику зі своєї точки зору та акцентують увагу на різних аспектах проведення аудиту податку на додану вартість. Проте саме питання теорії та методики здійснення аудиту ПДВ для вдосконалення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання потребує сучасних поглядів, конкретизації висновків та подальшого наукового збагачення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою дослідження є розгляд теоретично-методичних аспектів здійснення ефективного податкового аудиту ПДВ в Україні для оптимізації діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш значущих для більшості підприємств та складних за методикою обрахування в обліку податків є податок на додану вартість. Теоретичні аспекти аудиту податків ідентифікуються через його сутність як незалежна перевірка даних податкового обліку і показників податкової звітності платника податків з метою формування висновків аудитора про її повноту і достовірність в усіх суттєвих аспектах, а також відповідність вимогам законодавства України в сфері бухгалтерського обліку та оподаткування [1, с. 260].

Загальною особливістю цього податку, яка, зокрема, підвищує складність його обчислення, є те, що варіант обчислення ПДВ, який застосовується в Україні, допускає оподаткування перенесеної вартості, а також подвійне оподаткування. Це зумовлено тим, що ставки ПДВ встановлюються на оподаткований обіг, який включає вартість матеріальних витрат (перенесену вартість), а також попередньо включені у вартість товарів (робіт, послуг) податки. Тому перевірка правильності нарахування та сплати цього податку є окремим суттєвим питанням під час проведення аудиторської перевірки через те, що й контролюючі органи приділяють цьому податку особливу увагу, і встановлені фінансові санкції за неправильне нарахування та несвоєчасне перерахування податку до бюджету можуть призвести навіть до складної фінансової ситуації на підприємстві [2, с. 153].

Необхідність здійснення аудиту розрахунків за ПДВ обумовлена низкою причин:

1) часті зміни і доповнення в податковому регулюванні платників ПДВ, зокрема через наближення механізму оподаткування операцій ПДВ до європейських стандартів та його постійну автоматизацію [3];

2) відсутність стабільного законодавства з питань бухгалтерського обліку розрахунків за ПДВ, неоднозначність трактування його норм, що викликають проблеми під час нарахування та сплати ПДВ, що зумовлює попит на аудиторські послуги з перевірки правильності розрахунків за ПДВ;

3) правильність обчислення ПДВ, що залежить від компетенції, досвіду та професіоналізму бухгалтерів, щодо рівня якого керівники підприємств не завжди обізнані, у зв'язку з чим прагнення убезпечити підприємство від накладання штрафних санкцій зумовлює попит на аудит розрахунків за ПДВ;

4) суб'єкти господарювання здебільшого намагаються мінімізувати розмір податків, що тягне за собою усвідомлену керівниками загрозу накладання штрафних санкцій, а в деяких випадках адміністративної та кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків, тому аудит розрахунків за ПДВ надає впевненість управлінському персоналу в правильності податкового менеджменту підприємства [4, с. 23].

Загалом процес аудиту ПДВ складається з низки стадій, що дають змогу виділити послідовність та специфічні риси аудиторської перевірки розрахунків за ПДВ (рис. 1) [5, с. 49].

Найбільш важливою серед вказаних стадій процесу аудиту розрахунків за ПДВ є методична стадія аудиту, удосконалення якої є актуальним, складним та перспективним в контексті пошуку шляхів підвищення ефективності проведення аудиту розрахунків за ПДВ.

Головними завданнями аудиту розрахунків з ПДВ є ретельна перевірка правильності нарахування податку та своєчасності його сплати до бюджету, підтвердження перевіреної інформації висновком, підтвердження правильності ведення обліку за цими розрахунками, правильності заповнення звітності та відповідності даних облікових регістрів даним податкової звітності. Кожне з цих завдань поділяється на конкретніші [6, с. 34].

Виходячи з основних завдань аудиту ПДВ, доцільно виділити такі етапи проведення аудиту ПДВ (табл. 1) [7, с. 309].



Рис. 1. Стадії здійснення аудиторської перевірки ПДВ

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

Основними джерелами інформації під час проведення аудиту розрахунків з податку на додану вартість доцільно вважати такі:

– нормативно-правові документи в сфері податкового адміністрування ПДВ;

– дані аналітичного обліку розрахунків з ПДВ, серед яких найбільше значення мають податкові накладні, розрахунки коригування ПДВ та митні декларації;

– договори, акти виконаних робіт, рахунки-фактури, інша первинна документація щодо зовнішнього переміщення товарів, робіт, послуг;

– реєстри виданих та отриманих податкових накладних;

– дані синтетичного обліку з ПДВ, основними серед яких є облікові дані щодо оборотів між рахунком 64 (субрахунки 641 «Розрахунки за податками», 643 «Податкові зобов'язання» та 644 «Податковий кредит») і, з одного боку, рахунками 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» і 37 «Розрахунки з різними дебіторами» (основна інформація щодо податкових зобов'язань), а з іншого боку, з рахунками 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» і 68 «Розрахунки за іншими операціями» (основна інформація щодо податкового кредиту);

– декларації з ПДВ з додатками та прикладеними реєстрами накладних;

– головна книга, баланс та звіт про фінансові результати тощо.

Через те, що основними напрямами проведення аудиту розрахунків з податку на додану вартість є перевірка на відповідність податкового кредиту, податкових зобов'язань, визначення різниці між ними, окремо здійснюються перевірка на відповідність обліку результатів проведення операцій, що не є об'єктом оподаткування, оподатковуються за нульовою ставкою, звільнені від оподаткування податком на додану вартість та інших операцій особливого типу, перевірка коригувань податкових розрахунків. В контексті зазначеного важливо виділяти моніторинг правильності заповнення та реєстрації податкових накладних.

Платник ПДВ зобов'язаний скласти податкову накладну на дату виникнення податкових зобов'язань в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації у порядку, визначеному законодавством, електронного підпису уповноваженої платником особи [8].

Таблиця 1

Характеристика етапів проведення аудиту податку на додану вартість

№	Назва етапу	Характеристика аудиту
1	Визначення видів діяльності підприємства	Відповідність статутним документам.
2	Перевірка повноти нарахування ПДВ	– Правильність визначення суми податкових зобов'язань з ПДВ; – правильність визначення податкових зобов'язань за операціями з продажу основних фондів і нематеріальних активів; – правильність коригування податкових зобов'язань; – правильність визначення дати виникнення податкових зобов'язань.
3	Перевірка правильності включення сум ПДВ до податкового кредиту	– Правильність визначення сум податкового кредиту; – законність включення сум ПДВ до податкового кредиту.
4	Перевірка правильності відображення податку в аналітичному і синтетичному обліку	Правильність відображення податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ на рахунках бухгалтерського обліку, звірка загальних сум з сумами по суміжних регістрах бухгалтерського обліку (361, 377, 631, 685).
5	Визначення відхилень	– Порівняння загальних сум з Головною книгою (або оборотно-сальдовим балансом) по рахунку 641 з декларацією по ПДВ; – порівняння сум, визначених аудитором під час вибіркової перевірки, з даними бухгалтерського обліку; – коригування помилок, визначення суттєвості впливу на кінцеві результати, можливість виправлення.
6	Формування аудиторського висновку	– Надання замовнику інформації про результати роботи з детальним викладенням виявлених помилок і невідповідностей та рекомендацій щодо їх виправлення; – підготовка висновку щодо аудиту; – складання і передача замовнику підсумкових документів з перевірки.

Джерело: побудовано автором на основі [2; 7]

Податкова накладна підлягає реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН) з урахуванням граничних строків:

– для податкових накладних, складених з 1 по 15 календарний день (включно) календарного місяця, – до останнього дня (включно) календарного місяця, в якому вони складені;

– для податкових накладних, складених з 16 по останній календарний день (включно) календарного місяця, – до 15 календарного дня (включно) календарного місяця, наступного за місяцем, в якому вони складені [9].

У разі порушення граничного строку застосовують штрафні санкції (табл. 2). Звісно, штрафи не є пріоритетом в діяльності підприємства, тому мета аудиту ПДВ полягає у випередженні їх настання, а інакше – мінімізації та контролі за правильністю нарахування і документального супроводу в актах і податкових повідомленнях, рішеннях [10].

Варто зауважити, що за допомогою великих за обсягом штрафів законодавство націлюється на захист податкового кредиту покупців від неправомірних дій постачальників, які відмовлялися виправляти допущені помилки. Однак нововведені штрафи за помилки в податкових накладних навіть вище штрафів за відсутність (зокрема, не оформлення) податкових накладних. Тому іноді помилка в оформленні ЕПН коштуватиме дорожче, ніж не складання такого документа. До того ж, якщо ЕПН не зареєстрували в ЄРПН, нова процедура не допоможе покупцю зберегти податковий кредит [11, с. 20].

Відсутність факту реєстрації платником податку – продавцем товарів (послуг) податкових накладних в ЄРПН не дає покупцю права включити суми ПДВ до податкового кредиту і не звільняє продавця від обов'язку включити суму ПДВ, зазначену в податковій накладній, до суми податкових зобов'язань за відповідний звітний період.

Обов'язкові реквізити податкової накладної:

1) порядковий номер;
2) дата складання;

Таблиця 2

Штрафні санкції за виправлення помилок в податкових накладних

№	Період не виправлення помилки за наслідками перевірки	Розмір штрафної санкції, % від суми ПДВ у податковій накладній
1	Протягом 15 календарних днів	10
2	Від 16 до 30 календарних днів	20
3	Від 31 до 60 календарних днів	30
4	Від 61 до 90 календарних днів	40
5	Від 91 до 120 календарних днів	50
6	Від 121 до 150 календарних днів	60
7	Від 151 до 180 календарних днів	70
8	Після спливу 181 календарного дня	100

Джерело: побудовано автором на основі [10; 11]

3) повна або скорочена назва, зазначена у статутних документах юридичної особи, чи прізвище, ім'я та по батькові фізичної особи, зареєстрованої як платник ПДВ, – продавця та покупця товарів (послуг);

4) індивідуальний податковий номер продавця та покупця;

5) опис (номенклатура) товарів і послуг та їх кількість, обсяг;

6) ціна постачання без урахування ПДВ;

7) ставка податку і відповідна сума податку у цифровому значенні;

8) загальна сума коштів, що підлягають сплаті з урахуванням ПДВ;

9) код товару згідно з УКТ ЗЕД (для підакцизних товарів і товарів, ввезених на митну територію України) [9].

Податкова накладна, що містить помилки в обов'язкових реквізитах (крім коду товару згідно з УКТ ЗЕД), які не заважають ідентифікувати здійснену операцію, її зміст (товар чи послугу, що постачаються), період, сторони і суму податкових зобов'язань, є підставою для віднесення покупцем сум ПДВ до податкового кредиту. Інакше помилки, допущені під час складання податкової накладної, виправляють через розрахунок коригування.

Таким чином, під час формування програми аудиту податку на додану вартість аудитор відображає основні процедури для вирішення головних завдань аудиторської перевірки. У стислому вигляді до програми аудиту включають такі основні напрями її проведення:

1) визначають, чи є підприємство платником ПДВ;

2) визначають нормативну базу з ПДВ з урахуванням усіх змін у періоді, який перевіряється;

3) встановлюють, чи користується підприємство пільгами з ПДВ та в яких обсягах;

4) встановлюють правильність визначення підприємством об'єкта оподаткування ПДВ;

5) аналізують податкові накладні щодо їх законного формування та реєстрації;

6) перевіряють правильність застосування ставок (0%, 7% або 20%);

7) перевіряють повноту та своєчасність сплати ПДВ;

8) встановлюють правомірність заповнення та подання звітності з ПДВ;

9) аналізують альтернативні методи оподаткування ПДВ;

10) формується висновок з рекомендаціями удосконалення процедур нарахування та сплати ПДВ та пропозиціями усунення виявлених в ході аудиторської перевірки помилок задля оптимізації діяльності суб'єкта господарювання.

Оптимізацію оподаткування слід розглядати як систему заходів, здійснених у межах чинного законодавства, спрямованих на зменшення податкових платежів, до яких належать такі: розробка і реалізація схем спрямування фінансових потоків, господарських операцій, вибір виду діяльності, використання пільг, законодавчих прогалин, правильне формування облікової політики підприємства тощо [12, с. 142].

Таким чином, одним зі шляхів підвищення ефективності аудиту ПДВ є конкретизація етапів (стадій) його здійснення. Запропоновані етапи аудиту, в яких відображені основні процедури для розв'язання головних завдань аудиторської перевірки, дають змогу охопити всі господарські операції з ПДВ, у зв'язку з чим здійснення аудиту розрахунків за ПДВ за виділеними етапами може бути використано аудитором під час перевірки будь-якого підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати проведеного науко-

вого дослідження, варто зазначити, що розглянуті теоретично-методичні аспекти здійснення аудиту ПДВ дадуть змогу аудитору охопити всі аспекти обліку та аудиту податку на додану вартість на підприємстві, дослідити правильність, своєчасність, законність відображення в звітності податку на додану вартість, вчасно виявити порушення, провести якісний аудит та підвищити фінансову стійкість підприємства. Для цього необхідно вирішувати такі основні завдання аудиту ПДВ: правильність відображення в обліку податкового кредиту з ПДВ; завершеність процесу відображення ПДВ; наявність прав власності на основні засоби, нематеріальні активи та товарно-матеріальні цінності, щодо яких нараховується ПДВ; правильність визначення суми ПДВ згідно із застосованими цінами, кількістю продукції та ставок ПДВ; достовірність визначення та відображення в обліку податкового зобов'язання; арифметична точність підсумків Реєстру виданих та отриманих податкових накладних; правильність відображення та розкриття інформації в податковій декларації тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Малишкін О. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика : [навчально-практичний посібник] / О. Малишкін. – К. : ЦУЛ, 2013. – 376.

2. Аудит оподаткування підприємств : [навч. посіб.] / [О. Петрик, Г. Давидов, О. Редько та ін.] ; за заг. ред. О. Петрик ; передм. Т. Єфименко. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. – 352 с.

3. Захарчук В. Організація проведення аудиторського контролю розрахунків за ПДВ / В. Захарчук [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/336.

4. Дема Д. Аудиторський контроль розрахунків за податком на додану вартість: шляхи підвищення ефективності / Д. Дема // Вісник ЖДТУ, серія «Економічні науки». – 2012. – № 1 (59). – С. 22–24.

5. Бутинець Ф. Аудит : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф. Бутинець. – 3-тє вид., доп. і переоб. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 512 с.

6. Меліхова Т. Розробка програми аудиту податку на додану вартість для підвищення фінансової безпеки підприємства / Т. Меліхова, М. Бойко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 1. – С. 34–39.

7. Машталяр Г. Організація аудиту розрахунків з податку на додану вартість / Г. Машталяр, Д. Кучерява // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 3. – С. 308–311.

8. ПДВ 2017 зі змінами та новаціями / Головбух [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://www.golovbukh.ua/article/5919-qqq-16-m10-20-10-2016-pdv-2016.

9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

10. Штрафи за порушення податкового законодавства / Дебет-Кредит [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://dtkt.com.ua/show/0sid0227.html.

11. Юрченко О. Податок на додану вартість: аналіз податкової реформи 2016 року / О. Юрченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 12. – С. 18–25.

12. Ткачик Ф. Податкове консультування : [навчальний посібник] / Ф. Ткачик – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 252 с.

УДК 336.2

Методи отримання інформації для обліку та аудиту основних засобів підприємств

Красота О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

У статті висвітлюються шляхи отримання інформації, необхідної для проведення аудиторських перевірок. Як джерело інформації можуть використовуватися дані управлінського обліку. Особливо це актуально для сільського господарства, що має певні особливості виробничого процесу у зв'язку з його сезонністю, яка передбачає нерівномірне використання основних засобів (зокрема, сільськогосподарської техніки).

Ключові слова: аудиторська перевірка, управлінський облік, сільськогосподарська техніка.

Красота Е.Г. МЕТОДЫ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УЧЕТА И АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье описываются способы получения информации, необходимой для проведения аудиторских проверок. В качестве источника информации могут использоваться данные управленческого учета. Особенно это актуально для сельского хозяйства, которое имеет определенные особенности производственного процесса в связи с его сезонностью, которая предусматривает неравномерное использование основных средств, в том числе сельскохозяйственной техники.

Ключевые слова: аудиторская проверка, управленческий учет, сельскохозяйственная техника.

Krasota O.G. THE METHODS OF OBTAINING INFORMATION FOR THE AUDIT OF FIXED ASSETS OF ENTERPRISES

The article describes methods of receiving information necessary for conducting audit. The management accounting`s data can be used as a source of information. This is especially important for the agriculture, which has certain features of the production process due to its seasonality, which provides for uneven use of fixed assets, including agricultural machinery.

Keywords: audit, management accounting, agricultural machinery.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для успішного функціонування виробництва і отримання прибутку необхідне вміле керівництво виробничими процесами. Для здійснення цього необхідне надання керівництву підприємства точної, повної та своєчасної інформації про ситуацію на підприємстві. Всі ці відомості повинен надавати облік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Облікова інформація використовується також для проведення аудиторських перевірок.

При цьому інформація, необхідна для проведення аудиту, використовується як із фінансового, так і з управлінського обліку. Довгий час серед науковців України тривала дискусія щодо доцільності поділу обліку на фінансовий та управлінський.

Так, проти поділу обліку в Україні висловлюються відомі вчені. На їх думку, поділ бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський є надуманим та необґрунтованим [1; 2] Облік є єдиним та неподільним. Він складається з підсистем: обліку нематеріальних активів та основних засобів, обліку матеріалів, МНМА тощо [3] Своєю появою управлінський облік завдячує неправильному перекладу словосполучення «management accounting» – управлінське рахівництво. [4] Консервативний підхід до формування обліку та аудиту усугубляється тим, що не одне покоління бухгалтерів виросло без розподілу обліку на фінансовий та управлінський. Тому для них система бухгалтерського обліку є єдиною та неподільною [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Певна частина економістів вважає, що головне призначення обліку полягає в обліку та калькуляції витрат виробництва. Хоча ми вважаємо, що інформація управлінського обліку може також застосовуватися для аналізу витрат підприємства, управління ними та пошуку резервів для їх зниження, що доцільно використовувати також під час проведення аудиторських досліджень використання активів, зокрема, основних засобів у сільському господарстві.

© Красота О.Г.

Формулювання цілей статті. Управлінський облік є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень, об'єднуючи в собі риси бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку. Його інформаційну базу доцільно також використовувати для обліку та аудиту активної частини основних засобів, особливо у сільському господарстві.

У сільському господарстві одним із об'єктів обліку є основні засоби, зокрема, сільськогосподарські машини та обладнання.

Сезонність виробництва, а також характер виконання технологічних та здійснення біологічних процесів зумовлюють нерівномірне використання сільськогосподарської техніки. Більшість сільськогосподарських машин використовують тільки в літній період, а деякі з них – лише кілька днів на рік. Це пов'язано з біологічними особливостями росту та розвитку рослин. Ріст та розвиток відбуваються під дією сил природи, людина втручається лише в певні періоди розвитку рослин. Це впливає на рівень фондооснащеності сільськогосподарських підприємств.

Технологічні особливості сільськогосподарського виробництва визначають і характер використання основних засобів. Застосування їх у землеробстві, як правило, не збігається з одержанням готової продукції.

На відміну від промисловості, в сільському господарстві важливе значення має фактор часу використання основних засобів. У зв'язку зі специфікою сільськогосподарського виробництва техніку використовують нерівномірно: більше навантаження в моменти збігання періодів роботи та простої в перервах між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на вказані особливості, значної актуальності набуває питання раціонального використання основних засобів і, зокрема, сільськогосподарських машин та обладнання. Для цього керівництво сільськогосподарського підприємства повинно бути забезпечене всією необхідною інформацією.

У зв'язку з цим перед обліком сільськогосподарських машин та обладнання ставляться завдання визначити:

– якою мірою завантажені сільськогосподарські машини та обладнання по окремих відділках та по підприємству загалом;

– в якому стані сільськогосподарські машини знаходяться сьогодні та як вони будуть виглядати найближчим часом (вартість, якість, кількість тощо);

– які роботи виконуються на підприємстві та скільки витрачається на кожен об'єкт для підтримання його в працездатному стані;

– які об'єкти сільськогосподарських машин та обладнання підприємства стануть застарілими найближчим часом, через 1 рік, через 3 роки, через 5 років.

Для його розв'язання потрібні відомості, які можна отримати з обліку, аналізу та аудиту. При цьому використовуються такі прийоми (табл. 1).

Відомості, які отримуються з аналізу господарської діяльності, розраховуються за допомогою показників. Оновлення основних засобів відбувається в процесі їхнього руху (надходження та вибуття). Воно може бути реальним та формальним.

Реальне оновлення початкової форми виробничих основних засобів на новій технічній основі супроводжується зміною їх технічного рівня і, відповідно, якості. Воно омолоджує виробничі основні засоби, підвищує продуктивність праці, що сприяє інтенсивному розширенню відтворення виробничих основних засобів.

Формальне оновлення здійснюється на незмінній технічній основі. Воно омолоджує виробничі основні засоби, але не підвищує продуктивності праці і, по суті, являється простим відтворенням. Для відображення цих показників використовується показник надходження виробничих основних засобів. Він відображає ступінь інтенсивності їх онов-

Таблиця 1

Методи відображення управлінської інформації

В обліку	В аналізі господарської діяльності	В аудиті
– інвентаризація; – переоцінка; – індексація.	Показники руху основних засобів: – коефіцієнт надходження; – коефіцієнт вибуття; – коефіцієнт ступеня оновлення.	– опитування; – фізична перевірка; – порівняння; – підрахунок; – документальна перевірка; – вибіркове дослідження.
	Показники відтворення основних засобів: – розмір основних засобів, що надійшли для заміни; – частка, спрямована на розширене відтворення.	

лення. Коефіцієнт надходження виробничих основних засобів доречно буде доповнити показником розміру вартості основних засобів, що надійшли для заміни, тобто на забезпечення простого відтворення. Доцільно також відобразити частку, спрямовану на забезпечення розширеного відтворення (табл. 1).

Для надання повноти інформації показники руху основних засобів необхідно доповнювати показниками виробничої структури капітальних інвестицій і джерел фінансування заново введених основних засобів, що дає змогу виявити якісні зміни у виробничих основних засобах, частку у їх формуванні власних грошових коштів, кредиту та ін.

У бухгалтерському обліку застосовують такі прийоми, як (табл. 1):

Інвентаризація. Головна мета інвентаризації основних засобів полягає у виявленні фактичної наявності, перевірці правил утримання та експлуатації основних засобів, відповідності їх облікової та реальної вартості. Проведення інвентаризації основних засобів має такі особливості:

1) обов'язковій перевірці підлягає наявність не тільки самих об'єктів основних засобів, але й технічної документації на них (технічного паспорта, умов експлуатації);

2) обов'язковій перевірці підлягають і власні основні засоби, і ті, що прийняті або здані в оренду, на зберігання або тимчасове користування;

3) інвентаризація будівель, споруд та інших нерухомих об'єктів основних засобів може проводитись один раз на 3 роки, а бібліотечних фондів – один раз на 5 років.

Для того щоб встановити фактичну наявність основних засобів, члени інвентаризаційної комісії повинні звірити дані бухгалтерського обліку і записи про рух основних засобів, провести огляд об'єктів (групи об'єктів), що підлягають інвентаризації, в натурі за місцем їх знаходження або експлуатації. Комісія також визначає ступінь придатності для подальшої експлуатації за прямим призначенням конкретних об'єктів основних засобів.

Переоцінка. Для встановлення реальної (справедливої) вартості основних засобів застосовується переоцінка. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» переоцінка проводиться за умови, що на дату балансу залишкова вартість більше ніж на 10% відрізняється від справедливої. Переоцінка основних засобів – це доведення залишкової вартості основних засобів до рівня справедливої. Згідно з П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», справедлива вартість – це сума, за якою можуть бути здійснені обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Для сільськогосподарських машин та обладнання справедливою є вартість (табл. 2):

У названих джерелах інформації наведена вартість нових основних засобів. Щоб визначити справедливу вартість зношених основних засобів необхідно скористатися експертною оцінкою.

Індексація. Порядок індексації основних засобів передбачає, що платники усіх форм власності мають право щорічно індексувати балансову вартість груп основних засобів та нематеріальних активів на коефіцієнт, який визначають таким чином:

$$Ki = (i(a–1) – 10) : 100,$$

де i(a–1) – річний індекс інфляції.

Порівняння переоцінки та індексації виконаємо за допомогою такої таблиці (табл. 3):

Основними прийомами, що використовуються під час аудиту основних засобів, є опитування, фізична перевірка, вибіркове дослідження, документальна перевірка.

Метод опитування використовується для отримання інформації від керівництва підприємства про прогнозовані угоди, плани продажу основних засобів, наявність застав або претензій, судових позовів.

У процесі документальної перевірки аудитор отримує інформацію про облікову політику стосовно основних засобів, методи

Таблиця 2

Визначення справедливої вартості основних засобів

Об'єкт визначення справедливої вартості	Визначення справедливої вартості
Машини	Ринкова вартість. У разі відсутності даних про ринкову вартість – відновлювальна вартість (сучасна вартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки.
Устаткування	Ринкова вартість. У разі відсутності даних про ринкову вартість – відновлювальна вартість (сучасна вартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки.

Таблиця 3

Особливості переоцінки та індексації основних засобів

Переоцінка	Індексація
Переоцінка (уцінка чи дооцінка) основних засобів проводиться тільки в бухгалтерському обліку	Не проводиться для об'єктів невиробничої сфери; одержаних безоплатно тощо.
Не враховується під час визначення оподатковуваного прибутку підприємства за відповідний звітний період	Податкова індексація в бухгалтерському обліку не відображається, але безпосередньо впливає на розмір оподатковуваного прибутку
Може проводитися під час використання будь-якого методу нарахування амортизації.	Індексація не проводиться під час застосування прискореного методу амортизації

нарахування амортизації і постійність їх застосування. Необхідно також отримати дані про основні засоби, отримані чи передані в оренду, проконтролювати правильність визначення орендної плати за основні засоби та відповідне її віднесення на доходи чи витрати у орендаря та орендодавця.

У зв'язку з тим, що перевірка аудитором всього обліку основних засобів є процесом трудомістким, потребує опрацювання великих обсягів інформації, за певних умов (прийнятного рівня ризику) можливим є застосування вибіркового методу аудиторської перевірки.

Важливим завданням є перевірка правильності оцінки основних засобів. Облік основних засобів ведеться у натуральній та вартісній формах. Здійснюючи вартісну оцінку основних засобів, необхідно пам'ятати, що об'єкт визнається активом у тому разі, коли існує ймовірність того, що в майбутньому підприємство отримає економічні вигоди, які пов'язані з використанням цього об'єкта. Основні засоби, які будуть непридатні до використання протягом звітного періоду, мають бути списані на витрати цього періоду за їх залишковою вартістю. У процесі аудиторської перевірки потрібно пересвідчитись, що наявні, зношені до нульової вартості, за даними бухгалтерського обліку, основні засоби, які ще використовуються у виробничому процесі, переоцінені до рівня справедливої вартості і відображені у складі необоротних активів підприємства.

Важливим завданням є перевірка складників первісної вартості основних засобів. Важливо з'ясувати джерела їх придбання. Слід звернути особливу увагу на основні засоби, які були придбані за рахунок кредитних коштів, оскільки відсотки за кредитами на придбання основних засобів не включаються до їх первісної вартості.

У разі безоплатного отримання основних засобів їх оцінюють за ринковою вартістю. Справедливу вартість об'єктів основних засобів визначають у разі:

– безоплатної передачі основних засобів;

– якщо основні засоби отримані внаслідок обміну на неподібні активи (бартерної угоди);

– якщо основні засоби передані як внесок до статутного капіталу.

Визначення вартості основних засобів, за якими здійснювалися ремонтні роботи, має свої особливості в бухгалтерському та податковому обліку. Вартість ремонту або буде відноситися на подорожчання об'єкта основних засобів, або буде відноситися до складу витрат звітного періоду, якщо ремонт не привів до збільшення економічних вигод.

Висновки із цього дослідження. Отже, використовуючи описані прийоми, можна отримати комплекс інформації для проведення аудиту основних засобів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бородкин А.С. «Шоковая терапия» для бухгалтерского учета / А.С. Бородкин // Світ бухгалтерського обліку. – 2008.–№ 1. – С. 23–25.

2. Валуев Б.И. Проблемы управленческой ориентации бухгалтерского учета / Б.И. Валуев // Світ бухгалтерського обліку. – 2008.– № 1. – С. 35–41.

3. Сопко В. Основи побудови бухгалтерського внутрішньогосподарського (управлінського) обліку затрат і доходів діяльності (контроллінг) / В. Сопко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 45–56.

4. Чумаченко Н.Г. Развитие управленческого учета в Украине / Н.Г. Чумаченко //Світ бухгалтерського обліку. – 2008. – № 10. – С. 32–41.

УДК 657

Світова практика побудови механізму функціонування нагляду за дотриманням вимог щодо складання якісної фінансової звітності

Кучерява М.В.
науковий співробітник
відділу методології бухгалтерського обліку
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»

У статті досліджується світовий досвід із побудови механізму функціонування нагляду за дотриманням вимог до складання якісної фінансової звітності. Автором розглянуто процес забезпечення складання високоякісної фінансової звітності шляхом здійснення нагляду за дотриманням та забезпеченням застосування вимог до фінансової звітності, які містяться у міжнародних та національних нормативно-правових актах. До країн, системи нагляду за якістю фінансової звітності яких стали об'єктом вивчення, належать країни, що демонструють еталонну практику (Великобританія та Німеччина), та країни, які знаходяться на шляху розбудови відповідної системи (Албанія; Боснія і Герцеговина; Македонія; Чорногорія; Сербія).

Ключові слова: якість фінансової звітності, нагляд, забезпечення, дотримання, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Кучерявая М.В. МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПОСТРОЕНИЯ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАДЗОРА ЗА СООТВЕТСТВИЕМ ТРЕБОВАНИЯМ ПО СОСТАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье исследуется мировой опыт по построению механизма функционирования надзора за соответствием требованиям к составлению качественной финансовой отчетности. Автором рассмотрен процесс обеспечения составления высококачественной финансовой отчетности путем осуществления надзора за соблюдением и обеспечением применения требований к финансовой отчетности, которые содержатся в международных и национальных нормативно-правовых актах. К странам, системы надзора которых являются объектом изучения, относятся страны, которые демонстрируют надлежащую практику (Великобритания и Германия), и страны, которые усовершенствуют и дорабатывают соответствующие системы (Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Черногория, Сербия).

Ключевые слова: качество финансовой отчетности, надзор, обеспечение, соблюдение, международные стандарты финансовой отчетности.

Kucheriava M.V. THE WORLD PRACTICE OF PROVIDING THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF SUPERVISION ON COMPLIANCE WITH THE REQUIREMENTS FOR THE PREPARATION OF HIGH-QUALITY FINANCIAL REPORTING

The article is devoted to investigation of the world's experience in functioning of the oversight on compliance with the requirements for preparation of the quality financial reporting. The author examined the process of enforcement the preparation of high-quality financial reporting by the monitoring of compliance and enforcement the application of the international and national legislative requirements for financial reporting. The object of investigation is the list of the next groups of countries: countries with the good practice (the United Kingdom, Germany), and countries developing the appropriate system (Albania, Bosnia and Herzegovina, Macedonia, Montenegro, Serbia).

Keywords: the quality of financial reporting, supervision, enforcement, compliance, international financial reporting standards.

Постановка проблеми. Питання сутності якості фінансової звітності, основних принципів її підготовки, складників та чинників, від яких залежить якість фінансової звітності, є актуальним за умов формування глобального економічного простору. У цьому контексті доцільним є розгляд процесу забезпечення складання якісної фінансової звітності шляхом здійснення нагляду за дотриманням та забезпеченням застосування вимог до фінансової звітності, які містяться у міжнародних та національних нормативно-правових актах.

Нагляд за якістю фінансової звітності – це система контрольних заходів, спрямованих на виявлення порушень та/або оцінку інформації, формалізованої у вигляді фінансової звітності за даними бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення якості фінансової звітності присвячено роботи таких науковців, як С.Л. Безручук, О.О. Гончаренко, Т.І. Єфи-

© Кучерява М.В.

менко, В.М. Жук, Л.Г. Ловінська, Ю.В. Подмешальська, Я.В. Шеверя та інші [1−6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою цього дослідження є вивчення міжнародного досвіду з питань функціонування нагляду за дотриманням вимог до складання фінансової звітності як одного з інструментів забезпечення її якості. Система проведення дослідження побудована за схемою «передові належні практики – проблемні аспекти, що виникають у країн із транзитивною економікою».

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом розгляду систем нагляду за складанням та оприлюдненням якісної фінансової звітності було обрано такі країни, як Німеччина та Великобританія.

Німеччина. Згідно з положеннями Закону «Про нагляд за фінансовою звітністю компаній», в країні функціонує дворівнева система нагляду за якістю фінансової звітності: приватна (Рада з питань забезпечення дотримання стандартів фінансової звітності) та державна (Федеральний орган з фінансового нагляду) установи [7; 8].

Федеральне управління фінансового нагляду (далі – Федеральне управління) є державним органом, метою діяльності якого є забезпечення належного функціонування, стабільності і цілісності фінансового ринку Німеччини. Станом на 1 січня 2017 року до сфери нагляду установи входили 1850 банків, 680 компаній з надання фінансових послуг, 590 страхових компаній, 30 пенсійних фондів, 6100 німецьких фондів та 77 компаній з управління активами [8].

Об'єктами, що підлягають перевірці, є банки, постачальники фінансових послуг, страхові організації, торгівля цінними паперами.

До основних видів перевірок, які здійснюються Федеральним управлінням, відносяться перевірки за запитами (з метою реагування на запити та скарги інших органів та установ); спеціальні перевірки (проводяться за окремими питаннями та напрямами); регулярні перевірки (інтервал проведення перевірок становить 2 роки).

Механізми здійснення забезпечення застосування вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, аудиту для Федерального управління варіюються від адміністративних штрафів до вилучення дозволу на здійснення професійної діяльності (письмові попередження, адміністративні штрафи).

Іншим суб'єктом, до повноважень якого в Німеччині належить реалізація системи забезпечення складання якісної фінансової звітності, є Рада з питань забезпечення дотримання стандартів фінансової звітності (далі – Рада).

Процес моніторингу дотримання та забезпечення застосування вимог до високоякісної корпоративної звітності, що належить до повноважень Ради з питань забезпечення дотримання стандартів фінансової звітності, складається з трьох основних етапів.

Етап I – «Ініціювання перевірки». Цей етап можна умовно розділити на такі складники, як перевірка, роз'яснення та підготовка.

Перевірка включає в себе випадкову перевірку, наявність конкретних індикаторів недотримання вимог до підготовки та представлення високоякісної корпоративної інформації, запит державного регулятора з нагляду за якістю корпоративної інформації – Федерального управління фінансового нагляду. Роз'яснення являє собою надсилання повідомлення до Федерального управління фінансового нагляду, вказування можливих причин звільнення від перевірок тощо. Останній складник – підготовка – процес завершення етапу «ініціювання перевірки» шляхом налагодження комунікацій та зворотного зв'язку (системи заходів з обміну визначеною інформацією) із компанією (звітність якої слугує об'єктом перевірки), визначення відповідального представника з боку суб'єкта господарської діяльності, визначення відповідального представника з регуляторного органу.

Етап II – «Процес перевірки» – являє собою процес обміну інформацією між суб'єктом та об'єктом здійснення перевірки [7].

Етап III – «Висновки за результатами перевірки» – є останнім кроком у процесі здійснення моніторингу дотримання та забезпечення застосування вимог, встановлених відповідними нормативно-правовими актами, до підготовки та представлення високоякісної корпоративної фінансової звітності, надання висновків, які складаються з:

– підготовки робочою групою експертів матеріалів за результатами перевірки до засідання Ради,

– підготовки загальних рекомендацій та надсилання формалізованих висновків до компанії (фінансова звітність якої є об'єктом моніторингу);

– отримання відповідей компанії на отримані висновки;

– обробка та передача отриманої за результатами проведеної перевірки інформації до уповноважених органів влади (рис. 1).



Рис. 1. Етап III «Висновки за результатами перевірки»

Джерело: складено за: [7].

Особливу увагу необхідно звернути також на такий аспект здійснення моніторингу, як процес оприлюднення результатів. Після завершення процесу перевірки та надання рекомендацій компанії Радою відбувається процес оприлюднення отриманих результатів перевірки. У цьому разі оприлюднення подібної інформації є одним із допоміжних заходів забезпечення застосування та дотримання вимог до складання якісної фінансової звітності.

Умовно процес оприлюднення інформації за результатами перевірки можна розділити на такі складники, як розгляд інформації, поданої Федеральному управлінню фінансового нагляду; вивчення документів, які підлягають оприлюдненню; процес оприлюднення уповноваженим органом влади; процедура апелювання (подання скарг компаніями); оприлюднення інформації компанією на офіційному веб-сайті (за визначеними законодавчо джерелами) [7].

Окремим аспектом діяльності уповноваженого на здійснення нагляду за якістю представленої компаніями фінансової інформації є процес запобігання порушенням та зниження їх кількості серед об'єктів перевірок. Процес запобігання порушенням – це сукупність застережних заходів, основною метою яких є забезпечення дотримання встановлених законодавством вимог до складання та оприлюднення фінансової звітності визначеними суб'єктами господарської діяльності. Реалізація запобіжних заходів сприяє підвищенню рівня якості фінансової звітності. Досвід Німеччини вказує на те, що напрями діяльності щодо попередження порушень включають надання рекомендацій для складання майбутньої фінансової звітності; надання запитів, орієнтованих на попередження порушень; проведення комунікативних заходів, присвячених обговоренням проблемних аспектів, що виникають під час проведення перевірок; налагодження комунікацій із органами, уповноваженими розробляти стандарти, положеннями яких керуються компанії під час складання фінансової звітності [7; 8].

Перейдемо до розгляду досвіду Великобританії. Інституціональна система моніторингу дотримання та забезпечення застосування вимог міжнародних стандартів представлення корпоративної фінансової звітності представлена Управлінням із пруденційного регулювання (державна установа), Управлінням із фінансової діяльності (незалежна установа), Наглядовою комісією з фінансової звітності, професійними організаціями бухгалтерів та аудиторів [9–11].

Управління з пруденційного регулювання було створене у складі Банку Англії. Ця установа – регулятор пруденційного нагляду за банками, будівельними товариствами, кредитними спілками, страховими та інвестиційними компаніями. Провадить такі заходи із забезпечення застосування вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, як відмова у ліцензуванні діяльності компанії; призупинення або обмеження діяльності; ініціювання

розслідування справи; штраф; оприлюднення інформації.

Управління з фінансової діяльності – регулятор діяльності для компаній, що надають фінансові послуги, крім банків, будівельних товариств, кредитних спілок, страхових та інвестиційних компаній.

Основними заходами забезпечення застосування вимог до підготовки та представлення корпоративної інформації з боку Управління з фінансової діяльності є зняття дозволу фірми; призупинення або заборона юридичним і фізичним особам на здійснення діяльності з надання фінансових послуг; штрафи проти фірм або окремих осіб, які порушують правила, законодавство про конкуренцію або вчиняють зловживання на ринку; оприлюднення інформації про дисциплінарні заходи, попередження, прийняття рішення стосовно звернення до суду.

До основних повноважень Наглядової комісії з фінансової звітності належать встановлення стандартів корпоративної звітності (у тому числі фінансової звітності), аудиту та бухгалтерського обліку; здійснення моніторингу дотримання та застосування вимог стандартів корпоративної звітності суб'єктами суспільного інтересу; моніторинг якості аудиту корпоративної звітності суб'єктів суспільного інтересу; нагляд за діяльністю професійних організацій бухгалтерів та аудиторів.

Процес моніторингу дотримання та забезпечення застосування стандартів підготовки та представлення корпоративної звітності (як для корпоративної звітності, так і для аудиту та аудиторської діяльності), що здійснюється Наглядовою комісією з фінансової звітності, складається з трьох основних етапів.

1. Вибір об'єкта перевірок. Основними об'єктами перевірок є компанії, що зобов'язані згідно з чинним законодавством публікувати свою звітність; акціонерні компанії з обмеженою відповідальністю; приватні компанії, що не відносяться до малого та середнього бізнесу; компанії в складі групи, яка не відноситься до малого та середнього бізнесу або яку очолює акціонерна компанія з обмеженою відповідальністю.

Вибір об'єкта перевірки може ґрунтуватись на основі ризикоорієнтовного підходу з пріоритетних секторів, які визначаються щорічно; на запитах державних регуляторних органів; на основі отриманих скарг.

2. Попередня перевірка складається з таких процесів, як надсилання запиту на отримання інформації, на який компанія (суб'єкт господарської діяльності) повинна відповісти впродовж 28 днів; проведення зустрічей, нарад, створення груп перевірки компанією; у разі виявлення можливих порушень або сфер, що потребують удосконалення, які компанія усуває, подальші дії не проводяться; у разі виявлення порушень проведення розслідування.

3. Проведення розслідування: формується група розслідування з 5 членів, у тому числі обирається голова відділу з огляду фінансової звітності та його заступник; визначення необхідності внесення виправлень до звітності (доцільність продовження перевірки та відкриття справи); у разі, коли компанія відмовляється визнавати помилки та вносити правки до звітності, звіт групи передається до Комітету органу, який приймає рішення щодо звернення до суду. Як правило, про цей факт інформуються інші регулятори (органи влади) та публікується прес-реліз.

Професійні організації бухгалтерів та аудиторів Великобританії. Основними напрямами діяльності визначених професійних організацій бухгалтерів та аудиторів є регулювання професії бухгалтерів та аудиторів; ліцензування, сертифікація, розгляд скарг; надання можливостей професійної освіти, у тому числі безперервного професійного розвитку.

У контексті євроінтеграційних процесів, які наразі активно відбуваються в Україні, доцільним також є розгляд досвіду асоційованих членів ЄС у сфері розвитку/побудови системи МДЗ – країн із перехідною економікою. За даними Європейської Комісії станом на 29 квітня 2016 року, асоційованими відповідно до Горизонту 2020 є Албанія; Боснія і Герцеговина; Македонія; Чорногорія; Сербія [12].

Перейдемо до розгляду досвіду Албанії із побудови та реалізації механізму здійснення нагляду за дотриманням та застосуванням вимог до якісної фінансової звітності. Згідно із законом «Про бухгалтерський облік» (2004 року) вимоги до складання фінансової звітності підприємствами встановлюються міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). До суб'єктів, звітність яких є об'єктом нагляду з боку уповноважених органів, належать лістингові компанії, комерційні банки, фінансові установи, страхові компанії, фонди цінних паперів та інвестиційні компанії; дочірні компанії, акції материнських компаній, яких розміщені на фондових біржах компанії. До уповноважених органів здійснення нагляду та регулювання підготовки якісної фінансової

звітності належать Національна Рада з бухгалтерського обліку (основна функція полягає у забезпеченні законодавчої бази підготовки фінансової звітності: здійснення моніторингу змін у МСФЗ, їх перекладу); Банк Албанії (здійснює нагляд за якістю фінансової звітності суб'єктів, діяльність яких відноситься до банківської сфери); Управління з фінансового нагляду Албанії (здійснює нагляд за страховим ринком, ринком цінних паперів та операторами, що проводять свою діяльність на цих ринках, недержавними пенсійними фондами, суб'єктами, діяльність яких пов'язана з іншою небанківською фінансовою діяльністю) [13].

На думку, висловлену у дослідженні Світового Банку, хоча система нагляду за якістю фінансової звітності та аудиту в країні створена, вона все одно потребує подальшого розвитку та розбудови стійкої інституційної основи. Основною проблемою, на думку експертів міжнародного Банку Реконструкції та Розвитку / Світового Банку, є відсутність належного фінансування цієї системи суспільного нагляду за якістю фінансової звітності та аудиту. За останні десять років уряд Албанії здійснив значний прогрес у покращенні нормативно-правового регулювання та вирівнювання національних вимог із європейськими директивними у сфері фінансової звітності та аудиту [14].

З 2006 року уряд Албанії здійснив значний прогрес у покращенні нормативно-правового регулювання та вирівнювання національних вимог із європейськими директивними у сфері фінансової звітності та аудиту (в корпоративному секторі).

Дослідження загальних засад побудови системи нагляду за дотриманням вимог до якісної фінансової звітності суб'єктами підприємницької діяльності та суб'єктами, що здійснюють аудит фінансової звітності, показав, що в таких країнах, як Македонія, Чорногорія та Сербія основним інструментом забезпечення якості фінансової звітності є аудит, а тому нагляд за якістю фінансової звітності з боку окремих уповноважених органів не здійснюється (на предмет її відповідності встановленим вимогам та якісним характеристикам) [15–17].

Висновки з цього дослідження. У межах вивчення міжнародного досвіду було проведено детальний аналіз особливостей інституціонального середовища, в умовах якого реалізується механізм нагляду за дотриманням та забезпеченням застосування вимог до підготовки якісної фінансової звітності в обраних для дослідження країнах, який свідчить про те, що у контексті глобалізаційних процесів, які відбуваються в світі, основу ефективної реалізації та прийняття рішень становить інформаційне забезпечення. З метою забезпечення його якості необхідно узгодити перелік релевантних на цей період часу характеристик для зацікавлених сторін, узагальнити їх та реалізувати механізм нагляду за дотриманням встановлених вимог укладачами інформації. Необхідною умовою реалізації подібного механізму є середовище, яке формується шляхом поєднання багатьох факторів: нормативно-правового забезпечення, повноважень регулятора, встановлення системи заходів із попередження порушень та інших. Таким чином, проведене дослідження дало змогу виокремити основні засади формування системи нагляду за якістю фінансової звітності суб'єктів підприємництва з огляду на належну практику країн, що вже пройшли етап становлення подібної системи, та країн, які стоять на шляху до удосконалення інституційних засад.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безручук С.Л. Алгоритм оцінки якості інформації в звітності / С.Л. Безручук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – № 2 (29). – С. 24–32.

2. Гончаренко О.О. Оцінка якості фінансової звітності / О.О. Гончаренко, О.В. Лук'янець // Проблеми обліку, аналізу, аудиту і контролю. – 2013. – № 3 (18). – С. 26 –270.

3. Єфименко Т.І. Інформація в антикризовому управлінні: глобальний аспект стандартизації обліку та фінансової звітності / Т.І. Єфименко, В.М. Жук, Л.Г. Ловінська; ДННУ «Акад. фін. управління». – К., 2015. – 400 с.

4. Ловінська Л.Г. Міжнародні ініціативи щодо методичного забезпечення моніторингу запровадження та дотримання МСФЗ / Л.Г. Ловінська, О.І. Ястремський // Наукові праці НДФІ. – 2016. – Вип. 2. – С. 53–61.

5. Подмешальська Ю.В. Оцінка якості обліку в аудиті / Ю.В. Подмешальська // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(4). – С. 265–270.

6. Шеверя Я.В. Регулювання та якість фінансової звітності в Україні / Я.В. Шеверя // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – № 1 (28). – С. 302–316.

7. The Financial Reporting Enforcement Panel (FREP) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.frep.info/index_en.php

8. Федеральне управління фінансового нагляду [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.bafin.de/DE/Startseite/startseite_node.html

9. Prudential Regulation Authority [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bankofengland.co.uk/pra/Pages/default.aspx

10. Financial Conduct Authority [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.fca.org.uk/

11. Financial Reporting Council [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.frc.org.uk/

12. European Commission[Електронний ресурс] – Режим доступу:https://ec.europa.eu

13. Accounting Law (2004) in Albanian[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kkk.gov.al/foto/uploads/File/Ligji%209228%20date%2029.04.2004.pdf

14. Інформація Світового Банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://lnweb90.worldbank.org/FPS/fsapcountrydb.nsf/(attachmentwebSI)/Albania_Update_TN_A&A_Public.pdf/$FILE/Albania_Update_TN_A&A_Public.pdf

15. Official website of the Council for Advancement and Oversight of the Audit of Makedonia [Electronic resource] – Availabale at: http://www.sunr.mk/index.php/en/

16. Інформація Світового Банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/EXTCENFINREPREF/Resources/4152117-1270824012230/6954188-1369218463843/Audit_regulation_and_QA_in_Montenegro.pdf

17. Закон про бухгалтерський облік Республіки Сербія [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://propisi.pravno-informacioni-sistem.rs/content.php?id=1555&lang=en

УДК 657.1

Актуальні питання організації обліку та документування операцій із заробітної плати

Линник О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Сайганова А.Д.
студентка
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Стаття присвячена актуальним питанням організації обліку та документування операцій із заробітної плати згідно із законодавчими та нормативно-правовими актами України. Визначено терміни, розглянуто етапи організації обліку операцій із заробітної плати на підприємстві. Запропоновано заходи щодо вдосконалення організації обліку заробітної плати з метою ефективного функціонування підприємства.
Ключові слова: заробітна плата, бухгалтерський облік, нормативно-правова база, організація обліку, етапи організації обліку, документування.

Линник Е.И., Сайганова А.Д. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО ЗАРОБОТНОЙ ПЛАТЕ

Статья посвящена актуальным вопросам организации учета и документирования операций по заработной плате согласно законодательным и нормативно-правовым актам Украины. Определены термины, рассмотрены этапы организации учета операций по заработной плате на предприятии. Предложены мероприятия по усовершенствования организации учета заработной платы с целью эффективного функционирования предприятия.
Ключевые слова: заработная плата, бухгалтерский учет, нормативно-правовая база, организация учета, этапы организации учета, документирование.

Lynnyk O.I., Saihanova A.D. TOPICAL ISSUES OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND DOCUMENTATION OF THE SALARY TRANSACTIONS

The article is devoted to the topical issues of the organization of accounting and documentation of wage transactions according to legislative and normative legal acts of Ukraine. The concept of terms is defined, stages of the organization of accounting of wages transactions in the enterprise are considered. The measures for improving the organization of wage accounting with the purpose of effective functioning of the enterprise are proposed.
Keywords: wages, accounting, normative-legal base, organization of accounting, stages of the organization of accounting, documentation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Заробітна плата – одна з найскладніших економічних категорій та соціальних явищ. Тому організація обліку заробітної плати завжди залишається складним, важливим та обов'язковим етапом початку господарської діяльності.

Згідно зі ст. 5 Закону України «Про оплату праці» організація оплати праці здійснюється на підставі законодавчих та інших нормативно-правових актів; Генеральної угоди на національному рівні, галузевих (міжгалузевих) та регіональних (територіальних) угод, колективних договорів, грантів та інших внутрішніх документів підприємства [1].

Для успішного управління господарською діяльністю, в тому числі операціями, пов'язаними з оплатою праці, необхідний безперервний, періодичний, послідовний, юридично підтверджений бухгалтерських облік на основі достовірних первинних документів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковцями, які приділяють особливу увагу дослідженням обліку праці та її оплати, є Л.І. Абалкін, Ф.Ф. Бутинець, М.О. Волгін, Б.М. Генкін, С.Ф. Голов, А.В. Гончарова, А.В. Калина, Є.І. Капустін, А.А. Нікіфорова. Окремо питанням документування розрахунків з оплати праці займалися М.С. Карпа, Т.М. Онищенко, О.А. Сліпарчук та інші.

© Линник О.І., Сайганова А.Д.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні існує потреба вивчення теоретичних та практичних підходів до організації обліку заробітної плати в аспекті оптимізації витрат на оплату праці, враховуючи сучасний стан економіки України та зростання продуктивності праці на вітчизняних підприємствах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є ознайомлення із завданнями організації обліку заробітної плати, висвітлення сучасних питань організації обліку розрахунків та документування операцій із заробітної плати та розрахунків із працівниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб висвітлити питання та завдання організації обліку оплати праці, спочатку з'ясуємо, що являє собою заробітна плата, та визначимо її важливість для найманих працівників.

Для задоволення своїх матеріальних потреб будь-яка людина повинна мати кошти, які можуть акумулюватися багатьма шляхами: людина може займатися підприємницькою діяльністю як самостійно, так і разом із кимось, може здавати свої активи в оренду, тим самим заробляти відсотки від їх використання або мати дивіденди. Але більшість людей входить до складу найманої робочої сили. Заробітна плата найманих працівників – це засіб для задоволення їхніх потреб різних рівнів. Вона є фактором, який регулює розвиток ринку праці на державному, регіональному, галузевому та професійному рівнях.

Заробітна плата повинна бути головною статтею доходів населення, бо саме вона є передумовою та мотивацією підвищення продуктивності праці. Рівень оплати праці має бути достатнім також і для розвитку здібностей людини, бо саме людина, яка має вищу освіту, досвід праці, підприємницькі вміння, може поліпшувати стан підприємства та цінується на ринку праці.

Закон України «Про оплату праці» наголошує, що «заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства» [1].

Згідно з П(С)БО 26 «Виплати працівникам» розрахунки з оплати праці включають:

1) поточні виплати працівникам, до яких включають:

– заробітну плату за окладами та тарифами;

– інші нарахування з оплати праці;

– виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час);

– премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу, тощо;

2) виплати під час звільнення працівника;

3) виплати після закінчення трудової діяльності;

4) інші виплати працівникам [2].

Правильна система організації обліку заробітної плати повинна відповідати головним вимогам: забезпечувати необхідний рівень оплати праці одночасно зі зниженням її витрат на одиницю продукції та гарантувати підвищення рівня заробітної плати працівникам у разі зростання ефективності діяльності підприємства загалом.

Основними завданнями організації обліку праці та її оплати є:

– своєчасне проведення розрахунків із найманими працівниками за заробітною платою та іншими виплатами;

– організація контролю за виконанням завдань щодо зростання продуктивності праці;

– правильне та своєчасне віднесення сум нарахованої заробітної плати і утримань органам соціального страхування та на витрати підприємства;

– збір інформації та групування показників з оплати праці, необхідних для управлінського обліку заробітної плати та для складання фінансової і статистичної звітності.

У Наказі про облікову політику підприємства повинні наводитися такі питання з обліку праці та її оплати, як встановлення режиму та тривалості робочого часу (зміни); встановлення форми, системи, розміри заробітної плати, компенсацій та інших заохочувальних виплат; нормування та оплата праці; встановлення форми кадрової документації; строки подання первинних документів з обліку праці та її оплати до бухгалтерської служби підприємства; порядок оброблення та зберігання первинних документів та регістрів обліку з оплати праці; порядок формування резервів на виплату відпусток, щорічної винагороди за вислугу років, винагород за підсумками роботи за рік [3].

Система обліку праці та її оплати має бути організована таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, повному використанню робочого часу, а також правильному обчисленню кількості працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Для цього функції обліку на підприємстві мають бути чітко розподілені між відділами [4].

Як було сказано вище, організація обліку праці та її оплати потребує чіткого систему бухгалтерського обліку на основі достовірних первинних документів. Тому правильне документування операцій з оплати праці є найважливішим складником організації обліку заробітної плати.

Документальне оформлення операцій з розрахунків з оплати праці між працівниками та роботодавцем супроводжується великою кількістю облікових документів типових та нетипових форм, на кожний з яких затверджується графік документообігу.

На підприємстві Положення про оплату праці є головним документом, в якому міститься порядок організації, вказуються розміри основної та додаткової заробітної плати, порядок преміювання працівників. У Положенні про оплату праці відображається така інформація, як:

– побудова системи оплати праці за тарифною сіткою, за окладами або залежно від показників роботи підприємства загалом;

– чисельність працівників в еквіваленті повної зайнятості в середньому за рік;

– системи і форми оплати праці, які застосовуються під час нарахування заробітної плати найманим працівникам різних категорій;

– штатний розклад персоналу підприємства;

– система доплат та надбавок із зазначенням розмірів; система преміювання, яка застосовується на підприємстві.

Кодекс Законів про працю України регулює трудові відносини працівників із роботодавцем. Згідно з цим нормативним документом підприємства можуть встановлювати єдиний порядок приймання, звільнення та переведення працівників на інші види робіт (рис. 1.1) [5, с. 59].

На рисунку 1 представлено приклад документального оформлення змін в обліковому складі працівників підприємства.

Обов'язковим документом, згідно з яким здійснюється приймання працівника на місце роботи та який він зобов'язаний надати, є трудова книжка. Особи, які вперше отримують роботу і не мають трудової книжки, повинні пред'явити паспорт, диплом або інший документ про освіту чи професійну підготовку. Заповнення трудової книжки вперше проводиться власником або уповноваженим ним органом не пізніше тижневого строку з дня прийняття працівника на роботу [6].

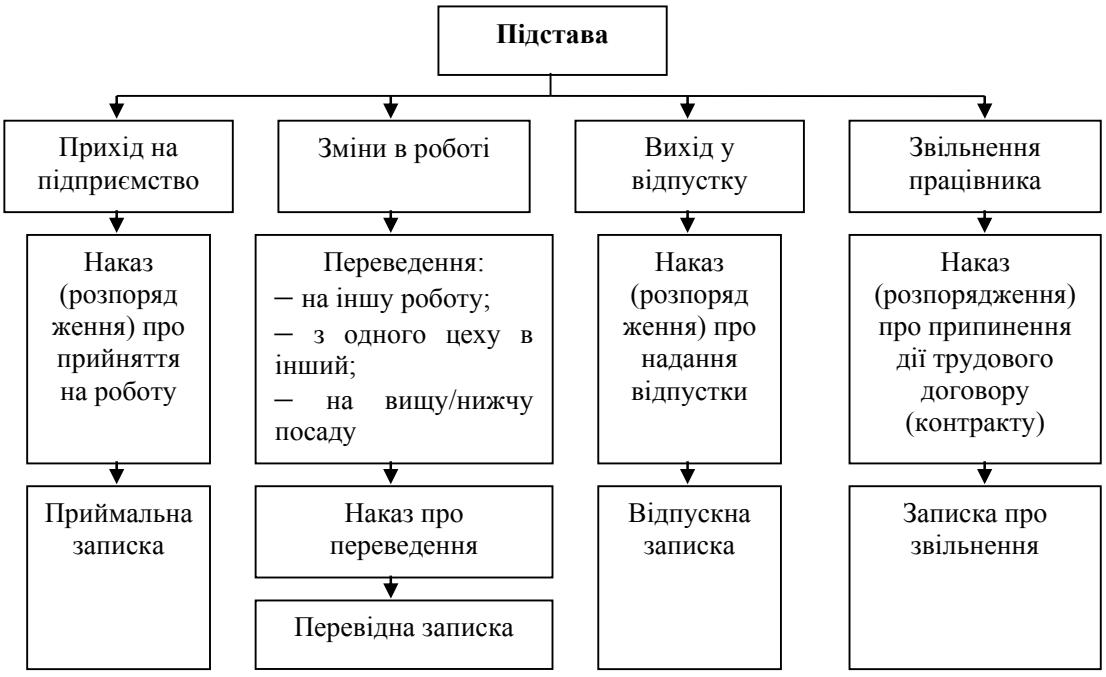


Рис. 1. Документальне оформлення змін в обліковому складі працівників підприємства

Після закінчення кожного місяця особа, яка відповідає за ведення трудових книжок, подає бухгалтерії звіт про наявність бланків трудових книжок і вкладишів до них [6].

Бланки трудових книжок і вкладишів до них зберігаються в бухгалтерії підприємства як документи суворої звітності протягом усього періоду трудової діяльності працівника на підприємстві [6].

Бухгалтерський облік трудових книжок ведеться на рахунку 209 «Інші матеріали». За дебетом цього рахунку відображається надходження (оприбуткування) трудових книжок, за кредитом – їх використання (списання). Одночасно облік трудових книжок як документів суворої звітності ведеться на позабалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку». Наведемо типові бухгалтерські проводки з обліку використання трудових книжок [7].

Наказом Держкомстату від 05.12.2008 р. № 489 з метою подальшого вдосконалення державних статистичних спостережень підприємств, установ, організацій щодо обліку особового складу, використання робочого часу та розрахунків із працівниками із заробітної плати з 01 січня 2009 року були затверджені та введені в дію нові форми первинної облікової документації з питань обліку особового складу, використання робочого часу, розрахунків із заробітної плати [8]. У таблиці 2 наведений перелік типових форм первинних документів з обліку розрахунків з оплати праці.

Облік особового складу підприємства – одне з першочергових завдань підприємства незалежно від форми власності. Облік особового складу ведеться відділом кадрів або іншою уповноваженою особою.

Усі питання організації обліку оплати праці супроводжується документуванням господарських операцій за розрахунками із працівниками. Усі форми первинних документів використовуються під час нарахування та обліку утримань із заробітної плати (таблиця 3). У подальшому ці документи будуть слугувати підтвердженням достовірності та правомірності проведених операцій.

Положення про облікову політику підприємства, положення про бухгалтерську службу, посадові інструкції бухгалтерів визначають обов'язковість здійснення розрахунків із працівниками та обліку особистого складу. Якщо під час проведення роз-

Таблиця 1

Типові проводки з обліку трудових книжок

№ з/п	Зміст господарської операції	Дт	Кт
1	2	3	4
1	Отримані бланки трудових книжок	209	631
2	Зарахована сума на позабалансовому рахунку	08	–
3	Видана працівнику трудова книжка	377	209
4	Списана вартість виданої трудової книжки з позабалансового рахунку	–	08

Таблиця 2

Типові форми первинних документів з обліку оплати праці

№ з/п	Номер типової форми	Назва типової форми
1	2	3
Кадрова документація		
1	П-1	Наказ (розпорядження) про прийняття на роботу
2	П-2	Особова картка
3	П-3	Наказ (розпорядження) про надання відпустки
4	П-4	Наказ (розпорядження) про припинення дії трудового договору (контракту)
З обліку використання робочого часу		
5	П-5	Табель обліку використання робочого часу
З обліку розрахунків із працівниками з оплати праці		
6	П-6	Розрахунково-платіжна відомість
7	П-7	Розрахунково-платіжна відомість (зведена)

Таблиця 3

Документальне забезпечення бухгалтерського обліку нарахування заробітної плати працівників підприємства [9]

Внутрішні документи		Зовнішні документи	
Первинні документи	**Документи-підстави**	**Первинні документи**	**Документи-підстави**
1	2	3	4
Розрахунково-платіжні відомості, розрахунково-платіжні відомості (зведені)	Штатний розклад, посадові інструкції, положення про облікову політику, положення про оплату праці, положення про бухгалтерську службу, положення про преміювання, табель використання робочого часу, списки осіб, які працювали понаднормово, наряди на виконання робіт, листки обліку простоїв, особові картки, графіки відпусток	Квитанції, рахунки-фактури	Довідки, договори

рахункових операцій допущені помилки, то цими положеннями може встановлюватися відповідальність за такі порушення. Головним обмеженням документування операцій із заробітної плати та розрахунків із працівниками є штатний розклад, уякому міститься інформація про кількість працівників за посадами, кваліфікаційними розрядами. Тобто цей документ визначає граничний розмір фонду оплати праці [9].

Перший етап організації обліку заробітної плати – облік особистого складу працівників, організацією якого займається відділ кадрів. На другому етапі обирається система та форма оплати праці, система табельного обліку. Одним із найважливіших етапів організації обліку є вибір форм первинних документів. Бажано використовувати універсальні накопичувальні форми первинних документів. На заключному етапі організації обліку заробітної плати підприємство обирає строки виплати заробітної плати самостійно, але терміни виплати не повинні суперечити чинному законодавству.

Для більш ефективної організації системи обліку операцій із заробітної плати на підприємстві, на нашу думку, необхідно:

1) обирати найдосконаліші методи та форми ведення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці. Обов'язково навести інформацію про це в Наказі про облікову політику підприємства. Заздалегідь розраховувати найбільш ефективну форму та систему оплати праці, виходячи зі специфіки підприємства, яка б сприяла підвищення продуктивності праці обраних методів;

2) розробити чіткий поділ обов'язків працівників бухгалтерії. Бажано для розрахунків з оплати праці виділити окремого працівника з огляду на те, що заробітна плата – один із найскладніших аспектів бухгалтерського обліку, який найчастіше змінюється і потребує постійного моніторингу законодавчої бази;

3) виходячи з великої кількості первинних документів з обліку розрахунків з оплати праці, розробити графік документообігу на підприємстві, в якому обов'язково зазначити строки складання документів та відповідальних осіб. Цей захід дасть змогу оптимізувати час на обробку вхідної інформації та скоротити час для прийняття рішень із питань заробітної плати.

Висновки з цього дослідження. Дослідивши тему організації обліку та документування операцій із заробітної плати, ми можемо сказати, що заробітна плата завжди буде важливим складником бухгалтерського обліку будь-якого підприємства, бо його майже неможливо уявити без найманої праці. Процес документування є дуже важливим аспектом організацій системи обліку оплати праці та взагалі діяльності підприємства.

Бухгалтеру необхідно бути дуже уважним у процесі заповнення документів з оплати праці, тому що всі документи мають свої особливості.

Окрім цього, документування операцій з оплати праці слугує важливим та достовірним джерелом для управління підприємством та прийняття управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» від 28.10.2003 № 601 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua

3. Хмелевська А.В. – Організація обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.net/

4. Соломченко Д. Організація обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2004.

5. Сердюк В.Н. Бухгалтерский учет: Учебно-практическое пособие – 9-е изд, изм и доп. – Донецк: Дон НУ, 2009 – 595 с.

6. Інструкція про порядок ведення трудових книжок працівників від 29.07.1993 № 58 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua

7. Сайт «Дебет-кредит» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dtkt.com.ua

8. Наказ про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці від 05.12.2008 № 489 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

9. Саух І. В. Документальне забезпечення розрахунків з оплати праці // І. В. Саух / Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – Випуск 1(19). – С. 311–319.

10. Линник О.І. Удосконалення обліку оплати праці як фактор підвищення продуктивності праці / О.І. Линник, І.А. Матвєєва // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2014. – № 65 (1107). – С. 8–11.

УДК 657.1

Моделі надання бухгалтерських послуг: узгодження понятійного апарату

Ляхович Г.І.
кандидат наук з державного управління, доцент
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена розкриттю моделей надання бухгалтерських послуг (аутсорсинг, аутстафінг, офшорінг, оренда персоналу). Проведено їх порівняння за основними критеріями (поняття, основна мета, форма договору, результат договору, документальне оформлення, робочі місця працівників, витрати на оплату праці та на робоче місце); визначено переваги, недоліки. Окреслено проблеми впровадження вказаних моделей бухгалтерського обліку в Україні.

Ключові слова: організація обліку, аутсорсинг, аутстафінг, офшорінг, оренда персоналу.

Ляхович Г.И. МОДЕЛИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ: СОГЛАСОВАНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА

Статья посвящена раскрытию моделей предоставления бухгалтерских услуг (аутсорсинг, аутстаффинг, офшоринг, аренда персонала). Проведено их сравнение по основным критериям (понятие, основная цель, форма договора, результат договора, документальное оформление, рабочие места сотрудников, расходы на оплату труда и на рабочее место); определены преимущества, недостатки. Обозначены проблемы внедрения указанных моделей бухгалтерского учета в Украине.

Ключевые слова: организация учета, аутсорсинг, аутстаффинг, офшоринг, аренда персонала.

Liakhovych H.I. MODELS OF ACCOUNTING SERVICES: HARMONIZATION OF TERMINOLOGY

The article is devoted to the disclosure of models of accounting services (outsourcing, outstaffing, offshoring, employee leasing). Their comparison is made according to the main criteria (concept, the main goal, form of the contract, the result of the contract, documentary design, and the workplace of employees, labor costs, and expenses for the workplace); advantages and disadvantages are identified. The problems of introduction of these accounting models in Ukraine are indicated.

Keywords: organization of accounting, outsourcing, outstaffing, offshoring, employee leasing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах прагнення підприємств до оптимізації своїх витрат з'являються та набувають поширення різноманітні моделі надання послуг, зокрема бухгалтерських. Протягом багатьох років концепція надання бухгалтерських послуг розвивалася, пропонуючи нові рішення. Так, значного поширення з урахуванням переваг, які отримує підприємство, набуває бухгалтерський аутсорсинг, причому поширення цих послуг не обмежується тільки однією країною. Разом з поняттям аутсорсингу починає вживатися й інша термінологія, зокрема «офшорінг», «аутстафінг». Проте в літературі досить часто ці поняття ототожнюються, що обумовлює необхідність визначення їх основних відмінностей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування понятійного апарату під час отримання бухгалтерських послуг від зовнішніх суб'єктів господарювання піднімалося в працях значної кількості науковців. Зокрема, йдеться про роботи таких вчених, як С.Л. Безручук, С.М. Лайчук, Р.Г. Задорожній, К.В. Кисельова, Г.Г. Нор-Аревян.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на приділення великої уваги питанням трактування понять «аутсорсинг», «аутстафінг», «лізинг персоналу», науковцями не запропоновано єдиного підходу до їх трактування та охоплено не всі моделі організації надання послуг з бухгалтерського обліку. Часто запропоновані визначення не є точними та викликають сумніви серед дослідників, що обумовлює актуальність проведеного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у порівнянні основних моделей надання послуг з бухгалтерського обліку, виявленні відмінностей в їх застосуванні та відображенні взаємозв'язку між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. В більшості наукових праць, в яких

© Ляхович Г.І.

піднімаються проблемні питання вибору зовнішніх форм організації бухгалтерського обліку, увага зосереджується на аутсорсингу.

Все більше і більше підприємств звертаються до аутсорсингу як інструмента зменшення витрат, підвищення продуктивності та здатності конкурувати на ринку. Проте скорочення витрат є важливим чинником, але рідко це є єдиною причиною переходу на аутсорсинг; більшість підприємств вибирає аутсорсинг для скорочення витрат часу та ресурсів, а також для приділення більшої уваги зростанню важливіших сфер діяльності підприємства. Основними факторами, що свідчать про необхідність переходу на бухгалтерський аутсорсинг, є:

– високий рівень завантаження за операціями з обробки інформації, що не дає змогу зосередитися на основних видах діяльності;

– високий рівень накладних витрат;

– відсутність висококваліфікованого бухгалтерського персоналу.

Класична схема організації документації в умовах впровадження бухгалтерського аутсорсингу передбачає, що підприємства створюють та зберігають первинні документи, а потім передають їх до аутсорсера, що вносить їх до облікових регістрів, складає необхідні записи, звіти, передає до органів звітування, а також на вимогу підприємства-замовника передає іншим користувачам бухгалтерської інформації.

Як правило, в наукових джерелах можна зустріти нескладний підхід, який диференціює аутсорсинг та офшорінг. Передбачається, що коли процеси виконуються поза межами організаційної межі підприємства зовнішніми компаніями, що працюють в тій самій країні, що й клієнт, то йдеться про аутсорсинг, а здійснення процесів за кордоном передбачає офшорінг [1, с. 335].

Отже, бухгалтерський офшорінг передбачає надання послуг з бухгалтерського обліку на території іншої країни. Причому до надання таких послуг може залучатися як внутрішній, так і іноземний підрядник.

У першому випадку веденням бухгалтерського обліку займається відкрита з цією метою філія або дочірнє підприємство. Такий спосіб організації бухгалтерського аутсорсингу забезпечує повний контроль над переданими функціями, тим самим дає змогу захистити інформацію, пов'язану з діяльністю підприємства-замовника.

До надання послуг з бухгалтерського офшорінгу може залучатися і закордонна компанія (другий варіант). Такий варіант організації офшорінгу є більш дорогим порівняно з попереднім, несе в собі ризики щодо контролю за якістю ведення обліку, проте дає змогу залучити фахівців з більшим досвідом та глибшими знаннями щодо обліку та оподаткування.

Ще однією моделлю надання бухгалтерських послуг, яка набуває свого поширення в Україні, є аутстафінг. Одна з основних проблем регулювання відносин в межах цієї моделі полягає у відсутності закріплення визначення цього поняття в нормативних документах України. На практиці ж досить часто це поняття ототожнюється з поняттям «оренда (лізинг) персоналу» (зокрема, такий підхід простежується в дослідженнях К.В. Кисельової [2], Р.Г. Задорожнього [3]). Проте є також науковці, які відстоюють протилежну позицію, зокрема позицію щодо наявності особливостей в проходженні цих процесів (С.Л. Безручук, С.М. Лайчук [4]).

Під аутстафінгом розуміють виведення зі штату працівників з підприємства-замовника з подальшим їх працевлаштуванням на підприємстві-виконавці (аутстафері) з подальшим наданням у тимчасове користування підприємству-замовнику. Щодо оренди (лізингу) персоналу, то під ним розуміють надання співробітників підприємством-виконавцем підприємству-замовнику у тимчасове користування. Саме другий варіант набуває все більшої популярності в Україні, що одночасно обумовлює виникнення низки проблемних питань у зв'язку з відсутністю чіткого нормативного регулювання.

Слід сказати, що на законодавчому рівні вже здійснюються певні спроби для вирішення цієї ситуації. Зокрема, у ст. 14.1.183 Податкового кодексу України [5] представлено визначення послуги з надання персоналу як господарської або цивільно-правової угоди, відповідно до якої особа, що надає послугу (резидент або нерезидент), направляє у розпорядження іншої особи (резидента або нерезидента) одну або декількох фізичних осіб для виконання визначених цією угодою функцій.

У ст. 39 Закону України «Про зайнятість населення» від 5 липня 2012 р. № 5067-VI [6] для позначення схожого на аутстафінг виду діяльності використовується назва «діяльність суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого працедавця». Проте не всі дослідники, зокрема Г.О. Бикова [7], підтримують використання такого поняття.

Враховуючи норми чинного законодавства, вважаємо недоречним виділяти відмінності між аутстафінгом та орендою персоналу, тому в цій частині погоджуємося з думкою Р.Г. Задорожнього про те, що «національному бізнесу варто відійти від використання незрозумілої для потенційних західних інвесторів термінології і замість штучного «аутстафінг» застосовувати терміни <…> «лізинг персоналу»» [3].

Узагальнимо викладений матеріал щодо розглянутих моделей надання бухгалтерських послуг за такими критеріями, як поняття, основна мета, форма договору, результат договору, документальне оформлення, робочі місця працівників, витрати на оплату праці, витрати на робоче місце, переваги, недоліки, в табл. 1.

Таким чином, підприємства забезпечують зовнішню діяльність у сфері бухгалтерського

Таблиця 1

Порівняння моделей надання бухгалтерських послуг

Критерії порівняння	Аутсорсинг	Офшорінг	Аутстафінг/оренда (лізинг) персоналу
Поняття	Угода, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбору персоналу, виконання допоміжних функцій [8].	Передбачає виконання бухгалтерських послуг сторонньою організацією (аутсорсером) в країні, відмінній від країни підприємства-замовника. Є різновидом аутсорсингу.	Виведення працівників за штат підприємства-замовника та оформлення їх в штат підприємства-виконавця послуг з аутстафінгу (підприємство-провайдер або аутстафер) з метою подальшого надання персоналу замовнику за відповідну винагороду [9, с. 54].
Основна мета	Мінімізація ризиків, фінансових і ресурсних витрат на ведення бухгалтерського обліку, оптимізація податків і зменшення кадрових витрат.		
Форма договору	Договір надання послуг.		Договір про надання послуг з надання персоналу (або договір підряду).
Результат договору	Визначений в договорі.		Вихід працівників на місце роботи.
Документальне оформлення	Акт про надання послуг.		Акт про надання персоналу.
Робочі місця працівників, що виконують облікові функції	На підприємстві-виконавці (аутсорсері), окремі функції (введення первинних даних) можуть здійснюватися на підприємстві-замовнику.	На підприємстві-виконавці.	На підприємстві-замовнику.
Витрати на оплату праці працівників	Несе підприємство-виконавець (аутсорсер).	Несе підприємство-виконавець.	Несе підприємство-виконавець (аутстафер).
Витрати на робочі місця працівників.			Несе підприємство-замовник.
Переваги	Зменшення адміністративних витрат, зменшення ризику шахрайства або розкрадання, скорочення вкладень в основні засоби, програмне забезпечення, залучення працівників-фахівців в конкретній ділянці бухгалтерського обліку.		Зниження адміністративних ризиків та витрат, пов'язаних з наймом персоналу, гнучкість під час заміни працівників, оперативне вирішення питань найму тимчасових працівників.
Недоліки	Зростання ризиків витоку інформації, зниження оперативності задоволення інформаційних потреб.		Неможливість надання довіреності, оформлення договору про матеріальну відповідальність з працівником, залученим за договором найму персоналу.

обліку, вибираючи з широкого кола можливих моделей надання бухгалтерських послуг. Керівник, власник або група осіб, які займаються питаннями розподілу обов'язків у сфері обліку, враховуючи перераховані переваги та недоліки, визначають модель надання послуг та характер співпраці.

Висновки з цього дослідження. В сучасних економічних умовах бухгалтерські послуги можуть бути реалізовані через аутсорсинг, офшорінг, аутстафінг, оренду (лізинг) облікового персоналу. Таке різноманіття у виборі моделей надання бухгалтерських послуг має свої особливості в організації відносин між підприємством-замовником та виконавцем. На практиці ці моделі набувають все більшої популярності, проте відсутність чіткого нормативного регулювання перешкоджає ефективній організації обліку в рамках цих моделей, ускладнює вирішення спірних моментів, що пов'язані з нарахуванням трудового стажу, виплатою компенсації тощо. Перспективами подальших досліджень є обґрунтування особливостей організації обліку в умовах застосування розглянутих моделей надання бухгалтерських послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Marcinkowska E. Outsourcing i offshoring procesu rachunkowości – modele dostawy usługi / E. Marcinkowska// Prace naukowe Uniwersytetu ekonomicznego we Wrocławiu. Research papers of Wrocław university of economics. – 2015. № 399. – S. 333–342.

2. Киселева Е.В. Аутстафінг: переваги для бізнесу під час перевірок / К.В. Киселева // Ліга.Блоги. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blog.liga.net/user/ekiseleva/article/27854.aspx.

3. Задорожній Р.Г. Аутстафінг: міф і реальність / Р.Г. Задорожній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iaa.net.ua/autstafing-mif-i-realnist.

4. Безручук С.Л. Аутсорсинг, лізинг персоналу або послуги з бухгалтерського обліку: критична оцінка термінів / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2008. № 3 (12). – С. 41–60.

5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

6. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5067-17.

7. Бикова Г.О. Аутстафінг «оренда» працівників / Г.О. Бикова // Дебет-Кредит. 2013. № 19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://online.dtkt.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9619-2013.epub/navPoint-10.

8. Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД). ДК 009:2010, прийнятий Наказом Держспоживстандарту України від 11 жовтня 2010 р. № 457 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://registral.kiev.ua/kved.

9. Нор-Аревян Г.Г. Бухгалтерский учет расходов по аутстаффингу и аутсорсингу учетного персонала / Г.Г. Нор-Аревян // Учет и статистика. – 2008. – № 12. – С. 54–62. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://elibrary.ru/item.asp?id=11838077.

УДК 330.3

Дослідження та аналіз проблемних питань організації обліку фінансових результатів

Мелень О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Харківського національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Майструк О.Д.
магістр
Харківського національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Відповідно до нормативно-правової бази питання організації обліку доходів, витрат і фінансових результатів свідчить про його недостатню спрямованість на запити користувачів бухгалтерської інформації, оскільки бракує деталізованої інформації про фінансові результати за видами діяльності та її співвідношення з доходами та витратами підприємства; запровадження класифікації доходів та фінансових результатів залежно від джерел їх формування.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, збиток, організація обліку, доходи, витрати.

Мелень Е.В., Майструк О.Д. ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В соответствии с нормативно-правовой базой вопросы организации учета доходов, расходов и финансовых результатов свидетельствует об их недостаточной направленности на запросы пользователей бухгалтерской информации, поскольку не хватает детализированной информации о финансовых результатах по видам деятельности и ее соотношении с доходами и расходами предприятия; введение классификации доходов и финансовых результатов в зависимости от источников их формирования.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, убыток, организация учета, доходы, расходы

Melen E.V., Maistruk O.D. STUDY AND ANALYSIS OF PROBLEMS OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS

In accordance with the legal and regulatory framework, the issue of organization of accounting for income, expenses, and financial results indicates its insufficient orientation to the requests of users of accounting information, as there is a lack of detailed information on financial results by types of activity and its correlation with income and expenses of the enterprise; introduction of the classification of income and financial results, depending on the sources of their formation.

Keywords: financial results, profit, loss, organization of accounting, income, expenses.

Постановка проблеми. Фінансові результати діяльності підприємств є надзвичайно важливим показником для суб'єктів господарювання, оскільки успіх діяльності підприємств і навіть питання подальшого існування господарюючих суб'єктів безпосередньо залежать від отриманих результатів. Тому в сучасних умовах трансформації економічної системи виникає необхідність переосмислення теоретичних і методичних підходів до управління підприємствами, в тому числі до одного із важливих його складників – бухгалтерського обліку і, насамперед, організації та обліку фінансових результатів діяльності.

Для вирішення теоретичних і організаційно-методичних питань організації та обліку фінансових результатів діяльності необхідно з нових позицій розкрити сутність і зміст цього поняття, що дасть змогу розробити науково обґрунтовану систему організації та обліку фінансових результатів діяльності та визначити основні напрями їх складників: доходів та витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у розгляд теоретичних, методичних і прикладних питань організації обліку фінансових результатів на підприємстві та його практичні аспекти ретельно досліджені у працях відомих учених: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопка, Л.М. Мниха, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука. та ін.

Але і досі постають питання формування методичних підходів до організації обліку

© Мелень О.В., Майструк О.Д.

фінансових результатів в обліковій та законодавчій системах, вирішення яких впливає на зміцнення економічного стану суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Більшість учених вже зробили свій вагомий внесок у дослідження питань з організації обліку фінансових результатів, але лишилось і чимало невирішених питань із цього приводу, де має місце неузгодженість методичних підходів щодо визначення фінансових результатів у системі бухгалтерського обліку. Питаннями, які потребують уточнення, є понятійно-категоріальний апарат, додаткове вивчення організації обліку фінансових результатів, у тому числі відповідно його складників – доходів та витрат, за ПСБО та МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою організації обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності є надання користувачам необхідної та своєчасної інформації про витрати, доходи та результати діяльності підприємства у встановлені строки.

Правильність формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку. Така вимога є обов'язковою, бо цього вимагає законодавча база.

Порядок формування фінансових результатів господарської діяльності підприємства слід розглядати у трьох аспектах:

1) за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (ПСБО);

2) за вітчизняною нормативною базою, методичним та методологічним забезпеченням;

3) за науковим підходом і поданням у навчальній літературі.

Розуміння сутності поняття «фінансовий результат» є головною передумовою формування напрямів його обліку, контролю, аналізу та можливості здійснення своєчасного управлінського впливу для підвищення ефективності діяльності підприємств. Саме поняття «фінансовий результат» завжди було неоднозначним, в тому числі в історичному контексті.

«Фінансовий результат» має чимало різних трактувань. Зміст залежить від цілей, досліджуваних у процесі господарської діяльності, від категорії користувача облікових даних, для якого проводилося виявлення фінансового результату, та від набору облікових прийомів, якими володіє та чи інша облікова система [1].

Порівняльний аналіз визначення сутності поняття «фінансові результати» різними науковцями наведено у таблиці 1.

Фінансовий результат у сучасному розумінні розглядається як:

1) зміна величини (приросту або зменшення) власного капіталу;

2) прибуток або збиток;

3) зміна величини чистих активів підприємства;

4) результат зіставлення доходів та витрат;

5) додаткова вартість, створена у процесі виробництва та здійснення операцій фінансово-кредитного характеру;

6) результат статутної діяльності підприємства (виручка мінус витрати на виробництво та реалізацію продукції);

7) ціна капіталу та інших виробничих факторів [2].

Вивчення нормативно-правової бази показало, що за законодавством України таке поняття, як «фінансовий результат» детально не розглядається, а в окремих нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку, таких як П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», наведено сутність понять «прибуток» та «збиток», а саме:

– прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;

– збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Аналізуючи та враховуючи надбання вчених-економістів із питання визначення сутності поняття «фінансові результати», пропонуємо об'єднати всі підходи науковців та дати своє тлумачення цього поняття. Фінансовий результат як облікова категорія визначається різницею між доходами і витратами або зміною величини (приріст або зменшення) власного капіталу підприємства за певний час, створеного у процесі статутної діяльності підприємства, за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками. Він є одним із джерел для фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства та основним критерієм оцінки її ефективності. На нашу думку, таке трактування найбільш повно розкриває сутність фінансових результатів, а проведене дослідження визначає фінансові результати як багатовимірну, складну і суперечливу категорію.

Достовірність формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкового дотримання яких вимагає законодавча база (зокрема, концептуальні основи складання та подання фінансових звітів, міжнародні

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «фінансові результати» з погляду різних науковців

Автор	Сутність поняття «Фінансові результати»
Бутинець Ф.Ф.	Прибуток або збиток організації. Зіставлення доходів та витрат підприємства, відображене у звіті.
Білик Т.О.	Прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і за позитивного його результату представляє додаткову вартість, є одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки її ефективності.
Скалюк Р.В	Підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод, отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства.
Ковальов В.В.	Умовний розрахунковий показник, а не реальні грошові кошти, які можна використовувати.
Бреславцева Н.А.	Необхідність створення більш глобального показника – фінансова результативність.
Скасюк Р.В.	Якісний та кількісний показник результативності діяльності підприємства.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л.	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному період.
Опарін В.М.	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотне явище характеризує збиток.
Пушкар М.С.	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства.
Мочерний А.Д.	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.
Худолій Л.М.	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством.
Червінська С.Л.	Різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду.
Ткаченко Н.М.	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
Труфіна Ж.С	Економічна категорія в контексті створення доданої вартості та в аспекті методики визначення результату діяльності конкретного суб'єкта господарювання, що є об'єктом обліку і контролю.

стандарти фінансової звітності, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», План рахунків, Інструкція про застосування плану рахунків, національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, накази Міністерства статистики тощо).

Методика обліку на підприємстві в багатьох питаннях визначається обліковою політикою, яка обирається кожним підприємством самостійно відповідно до чинної нормативно-правової бази, і тому від правильно сформованої облікової політики залежать кінцевий результат діяльності підприємства та стратегія його розвитку. Формування облікової політики підприємства належить до компетенції бухгалтерської служби, хоча деякі важливі її складники мають загальноекономічне значення, а тому відносяться також до компетенції інших відділів залежно від специфіки господарської діяльності підприємства та його організаційної структури. Об'єктами облікової політики щодо формування й обліку фінансових результатів є доходи, витрати і власне фінансові результати, елементами облікової політики є сукупність методів і облікових процедур щодо обліку фінансових результатів діяльності підприємства. Елементи облікової політики стосуються всіх без винятку об'єктів бухгалтерського обліку, а тому впливають на фінансові результати.

Що стосується фінансових результатів, то в Наказі про облікову політику необхідно роз-

крити чіткий та ефективний алгоритм визначення фінансових результатів у розрізі видів діяльності.

Підприємство, обираючи конкретну облікову політику на поточний фінансовий рік, забезпечує організацію бухгалтерського обліку відповідно до показників форм річної фінансової звітності, знижує трудомісткість і тривалість формування фінансової звітності, забезпечує використання оптимальних методів облікових робіт із метою отримання очікуваних результатів фінансово-економічної діяльності підприємства [3].

Вплив методів облікової політики, облікових оцінок на фінансовий результат підтверджує, що облікова політика, сформована адміністрацією підприємства, відкриває можливості для обрання методологічних прийомів, що може радикально змінити фінансовий стан підприємства, який відображається в балансі чи у звіті про фінансові результати [4].

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» можна виокремити такі принципи методології побудови та організації бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів, як принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, принцип періодичності. Згідно з принципами нарахування та відповідності визначається фінансовий результат звітного періоду. Для цього порівнюються доходи звітного періоду з витратами, понесеними для отримання цих доходів. Згідно з принципом періодичності передбачається можливість розподілу діяльності підприємства впродовж певних періодів часу з метою складання фінансової звітності. Фінансовий результат у вигляді прибутку чи збитку отримують саме за результатом арифметичного порівняння витрат і доходів.

Одним із проблемних питань організації фінансових результатів є класифікація доходів та витрат за Національними стандартами та згідно з формою 2 «Звіт про фінансові результати».

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», витрати класифікуються у складі собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Інші витрати, що не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), визначаються відповідно до ст. 138.10.2 і ст. 138.10.3 ПКУ. Згідно з означеними статтями можна виокремити адміністративні витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством, та витрати на збут, які включають витрати, пов'язані з реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг. Відповідно до форми 2 «Звіт про фінансові результати» витрати класифікуються за такими групами, як собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати; витрати (дохід) з податку на прибуток.

Для цілей організації бухгалтерського обліку доходів подано класифікацію, сформовану відповідно до П(С)БО 15 «Дохід». Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами, як дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи. Відповідно форми 2 «Звіт про фінансові результати» доходи класифікуються за такими групами, як чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи та дохід із податку на прибуток.

Тобто ми бачимо, що класифікація доходів та витрат за Національними стандартами та згідно з формою 2 «Звіт про фінансові результати» за групами не збігається.

Сьогодні існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства, які мають деякі варіації у різних країнах світу:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати-випуск») – передбачає визначення прибутку (збитку) згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто як різниця між доходами і витратами звітного періоду.

Цим методом передбачено порівняння доходів із витратами, які були понесені для отримання цих доходів. Визначення фінансового результату за методом «витрати-випуск» передбачає існування двох способів:

– перший спосіб називають «лінійним», оскільки він передбачає порівняння випуску з минулими витратами з відображенням знову створеної вартості загальною сумою з наступною деталізацією.

– другий спосіб використовується у бухгалтерському обліку з відображенням по дебету споживання підприємством минулої праці і сторонніх витрат та знову створеної вартості за її елементами;

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів) – передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному

періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду, тобто розраховується різниця, і якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток.

Ці два підходи закріплені в основних вітчизняних нормативних документах, зокрема у НП(С)БО 1, П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 17 «Податок на прибуток», а також у Плані рахунків та Інструкції із його застосування, яким передбачено порядок визначення та обліку фінансового результату аналогічно зарубіжній практиці.

Визначення фінансових результатів діяльності не може дати повної характеристики всьому розмаїттю ситуацій, пов'язаних із визначенням фінансових результатів підприємства у процесі його господарської діяльності. Існує певна невідповідність між видами діяльності, доходами, витратами та формуванням фінансових результатів. Тобто сьогодні залишається проблемним питання неузгодженості класифікації видів діяльності та субрахунків бухгалтерського обліку, на яких формуються і визначаються фінансові результати.

Проблемним питанням організації обліку фінансових результатів є відсутність в інструктивних матеріалах із бухгалтерського обліку порядку віднесення податку на прибуток на фінансові результати, тобто в інструктивних матеріалах не висвітлюється розподіл суми витрат за податком на прибуток (рах. 981) на конкретні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати». Тому, згідно з чинним законодавством, порядок ведення обліку на рахунку 79 «Фінансові результати» не дає можливості оперативного, повного, об'єктивного висвітлення результатів господарської діяльності, оскільки не існує поділу.

Недоліком формування фінансового результату в чинному Плані рахунків бухгалтерського обліку є те, що в ньому на субрахунках 791 «Результат операційної діяльності» та 792 «Результат фінансових операцій» фактично об'єднані по два види діяльності підприємства, а саме: на субрахунку 791 – основна та інша операційна діяльність, а на субрахунку 792 – фінансова та інвестиційна діяльність. Тому можна запропонувати у робочому Плані рахунків використовувати рахунки третього порядку, на яких будуть відображатись окремо результати від операційної діяльності і результати від іншої операційної діяльності, а також окремо результат від інвестиційної діяльності і результат від фінансової діяльності.

Згідно із НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», до складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства, тобто на субрахунку 793 «Результат іншої звичайної діяльності» частково відображаються доходи і витрати від інвестиційної діяльності.

Для отримання підприємством чіткого визначення ефективності інвестицій можна розділити інвестиційну діяльність на основну інвестиційну діяльність та іншу інвестиційну діяльність та деталізувати таку інформацію на субрахунках третього порядку 793 рахунка [5].

Більшість підприємств під час відображення своєї господарчої діяльності для реального обліку дебіторської заборгованості не використовують створення резерву сумнівних боргів, і дебіторська заборгованість включається до підсумку Балансу за первісною вартістю. Це є ще однією проблемою під час формування фінансових результатів, оскільки приводить до завищення валюти Балансу та впливає на величину прибутку.

Формуючи резерв сумнівних боргів, підприємство може цілеспрямовано впливати на величину отриманого прибутку за звітний період і загалом на фінансовий стан підприємства.

Висновки. Система організації обліку фінансових результатів є необхідною та важливою частиною функціонування вітчизняних підприємств, оскільки у фінансових результатах діяльності господарюючих суб'єктів відображається ефективність діяльності підприємства.

Методика обліку на підприємстві в багатьох питаннях визначається обліковою політикою, яка обирається кожним підприємством самостійно відповідно до чинної нормативно-правової бази.

Як зазначалося вище, метою організації обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності підприємства є надання користувачам необхідної та своєчасної інформації про витрати, доходи та результати діяльності у встановлені строки. Відповідно до нормативно-правової бази, питання організації фінансового обліку доходів, витрат і фінансових результатів свідчить про його недостатню

спрямованість на запити користувачів бухгалтерської інформації, оскільки бракує деталізованої інформації про фінансові результати за видами діяльності та її співвідношення з доходами та витратами підприємства; деталізованого розмежування доходів, витрат і фінансових результатів за видами операційної, фінансової й інвестиційної діяльності; запровадження класифікації доходів та фінансових результатів залежно від джерел їх формування: від реалізації, зміни цін та від інших операцій.

Виходячи з вищевикладеного, можна дійти висновків, що фінансовий результат є досить суперечливою, складною та багатовимірною категорією і потребує чіткого та ефективного алгоритму визначення у розрізі його складників та у розрізі видів діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

2. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.

3. Ратушна М. Вплив елементів облікової політики на фінансові результати / М. Ратушна // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С. 323–324.

4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність [текст]: навч. пос. / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга. – Житомир: ЖІТІ, 2005. – 480 с.

5. Самохін Л.В. Проблеми класифікації фінансових результатів та шляхи їх вирішення / Л.В. Самохін // Наукові праці ДонНТУ – 2005. – № 91. – С. 57: [Електронний ресурс].

УДК 657

Стан висвітлення інформації про основні засоби у примітках до звітів за вимогами положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби»

Перетятько Ю.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівського національного технологічного університету

Горбач Ю.В.
магістр
Чернігівського національного технологічного університету

Держилова Ю.В.
магістр
Чернігівського національного технологічного університету

Стаття присвячена актуальним питання формування інформації про основні засоби у фінансовій звітності. Досліджено виконання вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» щодо розкриття інформації про основні засоби у Примітках до звітів на прикладі діючих підприємств.
Ключові слова: звітність, основні засоби, бухгалтерський облік.

Перетятько Ю.М., Горбач Ю.В., Держилова Ю.В. СОСТОЯНИЕ ОСВЕЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВАХ В ПРИМЕЧАНИЯХ К ОТЧЕТАМ ПО ТРЕБОВАНИЯМ ПОЛОЖЕНИЯ (СТАНДАРТА) БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА № 7 «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА»

Статья посвящена актуальным вопросам формирования информации об основных средствах в финансовой отчетности. Исследованы требования Положения (стандарта) бухгалтерского учета № 7 «Основные средства» относительно раскрытия информации об основных средствах в примечаниях к отчетам на примере действующих предприятий.
Ключевые слова: отчетность, основные средства, бухгалтерский учет.

Peretiatko Y.M., Gobach Y.V., Dergilova Y.V. STATE COVERAGE OF FIXED ASSETS IN THE NOTES TO THE REPORT FOR THE REQUIREMENTS OF THE REGULATIONS (STANDARD) ACCOUNTING № 7 “FIXED ASSETS”

The article is devoted to the problems of formation of information about fixed assets in financial reporting. Studied the requirements of the Regulations (standard) accounting № 7 “Fixed Assets” disclosure of fixed assets in the notes to the statements by the example of existing enterprises.
Keywords: accounting, fixed assets, accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із джерел отримання інформації для прийняття управлінських рішень є фінансова звітність, до якої, згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», належать баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до звітів.

За даними балансу користувачі звітності можуть отримати інформацію про активи, зобов’язання та власний капітал підприємства; зі звіту про фінансові результати – доходи, витрати, фінансові результати; зі звіту про рух грошових коштів – надходження і вибуття грошових коштів у розрізі видів діяльності (операційна, інвестиційна та фінансова); зі звіту про власний капітал – зміну у власному капіталі; з приміток до звітів – деталізацію окремих статей фінансової звітності.

На практиці під час прийняття управлінських рішень користувачі інформації беруть до уваги інформацію, яка міститься у балансі та звіті про фінансові результати, нехтуючи даними Приміток до звітів, що, на наш погляд, може знизити якість прийнятих рішень. Адже Примітки до звітів не тільки деталізують окремі статті фінансової звітності, але й містять іншу інформацію, розкриття якої передбачають чинні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

© Перетятько Ю.М., Горбач Ю.В., Держилова Ю.В.

Для того щоб користувачі інформації мали повне уявлення про діяльність підприємства, фінансова звітність має висвітлювати всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій. Тобто фінансова звітність має ґрунтуватися на принципі повного висвітлення інформації.

Дослідимо, якими чином реалізується принцип повного висвітлення на прикладі розкриття інформації про основні засоби у Примітках до звітів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням облікового характеру приділяється значна увагу з боку дослідників, про що свідчить досить велика кількість статей у науковій літературі (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про те, що досліджені праці присвячені переважно вдосконаленню бухгалтерського обліку основних засобів та його нормативно-правовому забезпеченню.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. Не применшуючи значення наукових досягнень з питань бухгалтерського обліку основних засобів, слід відзначити, що в науковій літературі приділяється недостатня увага формуванню інформації про основні засоби у фінансовій звітності, зокрема у Примітках до звітів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження виконання вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» щодо розкриття інформації про основні засоби у Примітках до звітів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вимоги до розкриття інформації у Примітках до звітів містяться у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби».

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» у Примітках до звітів розкривається така інформація про основні засоби [21]:

– вартість (первісна або переоцінена), за якою основні засоби відображені в балансі;

– методи амортизації, що застосовуються підприємством/установою, та діапазон строків корисного використання (експлуатації);

– наявність та рух основних засобів у звітному році (первісна (переоцінена) вартість та сума зносу на початок звітного року; первісна вартість основних засобів, які визнані активом, з виділенням вартості основних засобів, отриманих в результаті об'єднання підприємств; сума зміни первісної (переоціненої) вартості та зносу основних засобів у результаті переоцінки; первісна (переоцінена) вартість та сума зносу основних засобів, які вибули; сума нарахованої амортизації; сума втрат від зменшення корисності і сума вигід від відновлення корисності, відображені в звіті про фінансові результати в звітному періоді; інші зміни первісної (переоціненої) вартості та сума зносу основних засобів; первісна (переоцінена) вартість та сума зносу на кінець звітного року);

– первісна (переоцінена) вартість і сума зносу основних засобів, щодо яких існують передбачені чинним законодавством обмеження володіння, користування та розпорядження;

– первісна (переоцінена) вартість і сума зносу переданих у заставу основних засобів;

– сума капітальних інвестицій в основні засоби за звітний рік;

– сума укладених угод на придбання в майбутньому основних засобів;

– залишкова вартість основних засобів, що тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція тощо);

– первісна (переоцінена) вартість повністю амортизованих основних засобів, які продовжують використовуватись;

– залишкова вартість основних засобів, вилучених з експлуатації для продажу;

– первісна вартість, залишкова вартість та метод оцінки основних засобів, отриманих за рахунок цільового фінансування;

– зміна розміру додаткового капіталу в результаті переоцінки основних засобів та обмеження щодо його розподілу між власниками (учасниками);

– у примітках до консолідованої фінансової звітності щодо кожної групи основних засобів наводиться сума курсових різниць у зв'язку з перерахунком вартості основних засобів, наведеної у фінансовій звітності дочірніх підприємств.

Ми дослідили Примітки до звітів 14 підприємств різних галузей Чернігівського регіону щодо виконання вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» стосовно розкриття інформації про основні засоби (табл. 2).

Під час дослідження Приміток до звітів щодо виконання вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» стосовно висвітлення інформації про основні засоби встановлено, що не всі підприємства дотримуються зазначених рекомендацій. Так, строк корисного використання основних засобів зазначають у Примітках до звітів тільки 4 підприємства із 14 досліджених, а

Таблиця 1

Питання, які висвітлюються у науковій літературі щодо основних засобів

№	Автор	Джерело	Досліджені питання
		2009 рік	
1	О.І. Лайко, О.Г. Міхнєв	[1]	шляхи вдосконалення обліку основних засобів
		2010 рік	
2	С.П. Кривенко	[2]	основні проблеми та шляхи удосконалення обліку основних засобів
		2012 рік	
3	Н.В. Бондарчук, Л.М. Васильєва, Г.Є. Павлова	[3]	особливості обліку основних засобів на малих підприємствах
		2013 рік	
4	І.М. Сафронська, Г.Є. Бєсєдіна, В.В. Ковальова	[4]	сутність та завдання обліку основних засобів
5	О.М. Чабанюк, Т.В. Козел	[5]	економічний зміст основних засобів як об'єкта обліку і контролю
6	О.П. Пінчук, І.Г. Недова	[6]	особливості обліку основних засобів з податкової точки зору за перехідних положень на залізничному транспорті
7	В.А. Кулик	[7]	організація обліку основних засобів: методичний аспект
8	Л.М. Очеретько, М.В. Солодовнік	[8]	проблеми відображення в обліку основних засобів
9	Г.С. Стефанишин, Г.В. Горин	[9]	законодавчо-нормативна база, яка регулює питання обліку основних засобів
		2014 рік	
10	С.П. Карелов	[10]	законодавчо-нормативне забезпечення обліку та звітності основних засобів та методи їх оцінки
11	О.А. Сарапіна, Т.А. Пінчук	[11]	актуальні проблеми обліку основних засобів підприємства
12	Т.М. Властюк, І.І. Юзюк	[12]	організаційно-методичні аспекти формування облікової політики підприємства щодо основних засобів
13	М.О. Лісна	[13]	організація первинного обліку основних засобів
14	Л.І. Жидєєва, О.М. Андрієнко	[14]	проблеми бухгалтерського обліку основних засобів у бюджетних установах в контексті відповідно до НП(с)БОДС
15	Л.І. Дерманська	[15]	організація обліку основних засобів
16	Н.О. Шевченко	[16]	проблеми та шляхи удосконалення обліку основних засобів в сільськогосподарських підприємствах
		2015 рік	
17	О.М. Лубенченко, О.В. Пузанова	[17]	організація обліку амортизації основних засобів на підприємстві
		2016 рік	
18	І.В. Кононов, А.О. Бакум	[18]	особливості обліку та аудиту основних засобів згідно з міжнародними стандартами
19	Г.В. Янчук, В.І. Янчук	[19]	основні зміни обліку основних засобів в державному секторі у зв'язку з введенням національного П(с)БО 121 «Основні засоби»
		2017 рік	
20	Н.В. Потриваєва	[20]	нормативно-правові особливості та проблемні аспекти обліку основних засобів

Таблиця 2

Стан висвітлення інформації про основні засоби у Примітках до звітів

Назва підприємства	Первісна вартість ОЗ	Рух ОЗ	Нарахування амортизації	Строк корисного використання	Зменшення корисності ОЗ	Вибуття ОЗ	Капітальні інвестиції в ОЗ	Залишкова вартість ОЗ	Переоцінка ОЗ	Первісна вартість інвестиційної нерухомості
1. ПАТ «Продовольча компанія «Ясен»»	+	–	+	+	+	–	+	+	–	+
2. ПАТ Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла»	+	–	+	–	+	+	–	+	–	–
3. ПАТ «Ічнянський молочноконсервний комбінат»	+	–	–	–	–	–	–	+	–	–
4. ПАТ «Чернігівська макаронна фабрика»	+	–	+	–	+	+	–	+	–	–
5. ПАТ «Чернігівавтосервіс»	+	–	+	–	+	+	–	+	–	–
6. ПАТ «Ніжинський жиркомбінат»	+	–	+	–	+	+	–	+	–	–
7. ПАТ «Чернігівський інструментальний завод»	+	–	+	–	+	+	–	+	–	–
8. ПрАТ «Прилуцька швейна фабрика»	+	–	+	–	+	+	–	+	+	–
9. ПАТ «Блок агросвіт»	+	–	+	+	–	–	–	+	–	+
10. ПАТ «Укроптбакалія»	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
11. ПАТ «Чернігівський інструментальний завод»	+	–	+	–	+	+	–	+	–	–
12. ПАТ «Чернігівський річковий порт»	+	–	+	+	+	–	–	+	+	+
13. ПАТ «Чернігів вторчормет»	+	–	+	–	+	+	–	+	–	–
14. ПАТ «Чернігівський завод радіоприладів»	+	–	+	–	+	–	–	+	–	–

Джерело: розроблено авторами самостійно за даними сайту smida.gov.ua

саме ПАТ «Продовольча компанія «Ясен»», ПАТ «Блок агросвіт», ПАТ «Укроптбакалія», ПАТ «Чернігівський річковий порт».

ПАТ «Ічнянський молочноконсервний комбінат» у Примітках до звітів не розкриває інформацію про суму нарахованої амортизації.

Як позитивний момент можна відзначити, що всі досліджені підприємства у Примітках до звітів розкривають інформацію про первісну та залишкову вартість основних засобів.

Висновки з цього дослідження. Фінансова звітність є одним з головних джерел отримання інформації про діяльність підприємства. Тому вона має висвітлювати всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій. На практиці інформаційну базу для прийняття управлінських рішень формують дані балансу підприємства та звіту про фінансовий стан. Інформації, яка міститься у Примітках до звітів, приділяється незначна увага, або ж нею взагалі нехтують, що, на наш погляд, необґрунтовано. Адже саме у Примітках до звітів розкриваються детальна інформація про окремі статті фінансової звітності та інша інформація, вимоги до якої висувають чинні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

У статті ми дослідили фінансову звітність 14 підприємств Чернігівського регіону щодо виконання вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» стосовно розкриття інформації про основні засоби у Примітках до звітів. Так, усі досліджені підприємства розкривають у Приміт-

ках до звітів інформацію про первісну та залишкову вартість основних засобів. Строк корисного використання основних засобів розкрито тільки у 4 із 14 підприємств, а саме ПАТ «Продовольча компанія «Ясен»», ПАТ «Блок агросвіт», ПАТ «Укроптбакалія», ПАТ «Чернігівський річковий порт». ПАТ «Ічнянський молочноконсервний комбінат» у Примітках до звітів не розриває інформацію про суму нарахованої амортизації.

Недотримання вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» щодо розкриття інформації у Примітках до звітів свідчить про низьку якість фінансової звітності, а тому рішення, які прийняті на основі такої звітності, можуть бути необґрунтованими.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лайко О.І. Шляхи вдосконалення обліку основних засобів у ЗАТ «Болградський виноробний завод» / О.І. Лайко, О.Г. Міхнєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2009_2_8.pdf.

2. Кривенко С.П. Основні проблеми та шляхи удосконалення обліку основних засобів / С.П. Кривенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2010_1_19.pdf.

3. Особливості обліку основних засобів на малих підприємствах / [Н.В. Бондарчук, Л.М. Васильєва, Г.Є. Павлова] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/agrosvit_2012_15_8.pdf.

4. Сутність та завдання обліку основних засобів / [І.М. Сафронська, Г.Є. Бєсєдіна, Т.В. Ковальова] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(2)__32.pdf.

5. Чабанюк О.М. Економічний зміст основних засобів як об'єкта / О.М. Чабанюк, Т.В. Козел [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2013_23.4_48.pdf.

6. Пінчук О.П. Особливості обліку основних засобів з податкової точки зору при перехідних положеннях на залізничному транспорті / О.П. Пінчук, І.Г. Недова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdnuzt_pet_2013_6_17.pdf.

7. Кулик В.А. Організація обліку основних засобів: методичний аспект / В.А Кулик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/Unzap_2013_2_63.pdf.

8. Очеретько Л.М. Проблеми відображення в обліку основних засобів / Л.М. Очеретько, М.В. Солодовнік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_1_58.pdf.

9. Стефанишин Г.С. Законодавчо-нормативна база як чинник ефективного обліку та використання основних засобів підприємств / Г.С. Стефанишин, Г.В. Горин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_3_24.pdf.

10. Карелов С.П. Законодавчо-нормативне забезпечення обліку та звітності основних засобів та методи їх оцінки за його умов / С.П. Карелов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/evpe_2014_5_29.pdf.

11. Сарапіна О.А. Актуальні проблеми обліку основних засобів підприємства / О.А. Сарапіна, Т.А. Пінчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvkhdu_en_2014_8(3)__30.pdf.

12. Властюк Т.М. Основні засоби: організаційно-методичні аспекти формування облікової політики підприємства / Т.М. Властюк, І.І. Юзюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknutd_2014_2_32.pdf.

13. Лісна М.О. Організація первинного обліку основних засобів / М.О. Лісна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_11_21.pdf.

14. Жидєєва Л.І. Проблеми бухгалтерського обліку основних засобів у бюджетних установах в контексті відповідно до НП(С)БОДС / Л.І. Жидєєва, О.М. Андрієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvpusk_2014_6_34.pdf.

15. Дерманська Л.І. Організація обліку основних засобів в аспекті зміни положень законодавчих актів / Л.І. Дерманська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2014_21(1)__4.pdf.

16. Шевченко Н.О. Проблеми та шляхи удосконалення обліку основних засобів в сільськогосподарських підприємствах / Н.О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/zhpumus_2014_84_25.pdf.

17. Лубенченко О.М. Організація обліку амортизації основних засобів на підприємстві / О.М. Лубенченко, О.В. Пузанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2015_32_34.pdf.

18. Кононов І.В. Особливості обліку та аудиту основних засобів згідно з міжнародними стандартами / І.В. Кононов, А.О. Бакум [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvuumevcg_2016_6%282%29__6.pdf.

19. Янчук Г.В. Основні зміни обліку основних засобів в державному секторі в зв'язку із введенням національного П(с)БО 121 «Основні засоби» / Г.В. Янчук, В.І. Янчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/efmapnp_2016_2_10.pdf.

20. Потриваєва Н.В. Нормативно-правові особливості та проблемні аспекти обліку основних засобів / Н.В. Потриваєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/vanp_2015_1_7.pdf.

21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

УДК 338

Облікове забезпечення контролінгу в діяльності об'єднань підприємств

Погрібняк Д.С.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто сутність поняття «контролінг», визначено функції контролінгу, сформовано вимоги до облікового забезпечення контролінгу в діяльності об'єднань підприємств, адаптовано принципи організації контролінгу до особливостей діяльності об'єднань підприємств в умовах динамічного нестабільного економічного середовища.

Ключові слова: облікове забезпечення, контролінг, об'єднання підприємств, координація, інформаційні запити.

Погрибняк Д.С. УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена сущность понятия «контроллинг», определены функции контроллинга, сформированы требования к учетному обеспечению контроллинга в деятельности объединений предприятий, адаптированы принципы организации контроллинга к особенностям деятельности объединений предприятий в условиях динамической нестабильной экономической среды.

Ключевые слова: учетное обеспечение, контроллинг, объединения предприятий, координация, информационные запросы.

Pogribnyak D.S. ACCOUNTING SUPPORT FOR CONTROLLING IN THE ACTIVITIES OF BUSINESS ASSOCIATIONS

In the article the essence of the concept «controlling» is considered, controlling functions are defined, the requirements for controlling accounting in the activity of business associations are formed, the principles of controlling organization to the peculiarities of activity of business associations in the conditions of dynamic unstable economic environment are adapted.

Keywords: accounting support, controlling, enterprise mergers, coordination, information requests.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток світового господарства все більшою мірою сприяє створенню об'єднань підприємств, перевагами яких є можливість компенсації слабких сторін одних учасників сильними сторонами інших учасників об'єднання. Це відкриває нові, більш широкі можливості перед такими суб'єктами господарювання, а також забезпечує стійку позицію на світовому ринку.

Проте залишаються викритими питання, пов'язані з координацією усіх процесів та інформаційних потоків об'єднань підприємств, що зумовлено постійним розширенням масштабів об'єднань підприємств, збільшенням їх кількості, урізноманітненням складу учасників та ін. Головна роль у даній ситуації відводиться контролінгу, який повинен забезпечувати цю координацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності поняття «контролінг» присвячено чимало наукових праць провідних учених, що пояснюється його важливістю й актуальністю в ефективній діяльності суб'єктів господарювання. Професором О.В. Прокопенко та економістом Л.Б. Криворучко було проаналізовано основні визначення контролінгу та виявлено, що їх можна групувати за системним та процесним підходами [1]. Це свідчить про неоднозначність та багатогранність цієї категорії. Такі науковці, як М.К. Бондарчук [2], Н.Б. Буреніна [3], К.О. Варфоломієва [4], Г.М. Воляник [5], І.Є. Давидович [6], О.А. Зоріна [7], В.В. Івата [8], В.Л. Конащук [9], І.О. Криворотько [10], І.М. Литвинова [11], В. Папінко [12], Г.А. Смоквіна [13], Г. Тельнова [14], досліджували функції контролінгу, виділяючи їх певні класифікації, наводили своє бачення впровадження контролінгу в процесі діяльності підприємства. Проте, незважаючи на значні доробки стосовно даного питання, залишається недостатньо дослідженим облікове забезпечення контролінгу в діяльності об'єднань підприємств.

© Погрібняк Д.С.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є подальший розвиток теоретичних положень щодо формування та вдосконалення облікового забезпечення контролінгу в діяльності об'єднання підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку завдань: розглянути сутність поняття «контролінг»; визначити функції контролінгу та сформувати вимоги до облікового забезпечення контролінгу в діяльності об'єднань підприємств; адаптувати принципи організації контролінгу до особливостей діяльності об'єднань підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі дослідження дефініцій контролінгу авторами [1] було визначено, що «контролінг – центральна підсистема системи управління підприємством або окремим процесом, яка пов'язує, координує, узгоджує, спрямовує, контролює діяльність усіх функціональних управлінських одиниць для адаптації їхньої діяльності до змінних зовнішніх умов, здійснює інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, і умовою існування якої є відповідний образ мислення керівництва підприємством або процесом, який сфокусований на оптимальному використанні усіх видів ресурсів і на тривалому розвитку підприємства». Це визначення є доволі широким і виражає сутність контролінгу через функції «…пов'язує, координує, узгоджує, спрямовує, контролює… здійснює інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень», призначення «для адаптації їхньої діяльності до змінних зовнішніх умов», а також доповнене компетенцією суб'єктів контролінгу (керівництва), що пов'язана з відповідним образом мислення.

Таким чином, контролінг визначається через функції (рис. 1).

Аналізуючи позицію автора [1], можна зробити висновок про те, що головною функцією контролінгу є планування, оскільки дві інші функції базуються саме на ньому: контроль та регулювання (функція, спрямована на порівняння планових і фактичних величин для вимірювання та оцінки ступеня досягнення мети підприємства, встановлює допустимі межі відхилень від плану роботи підприємства); аналіз рішень (функція, пов'язана зі збором більш значущих для контролінгу даних, та розроблення інструментарію для планування,

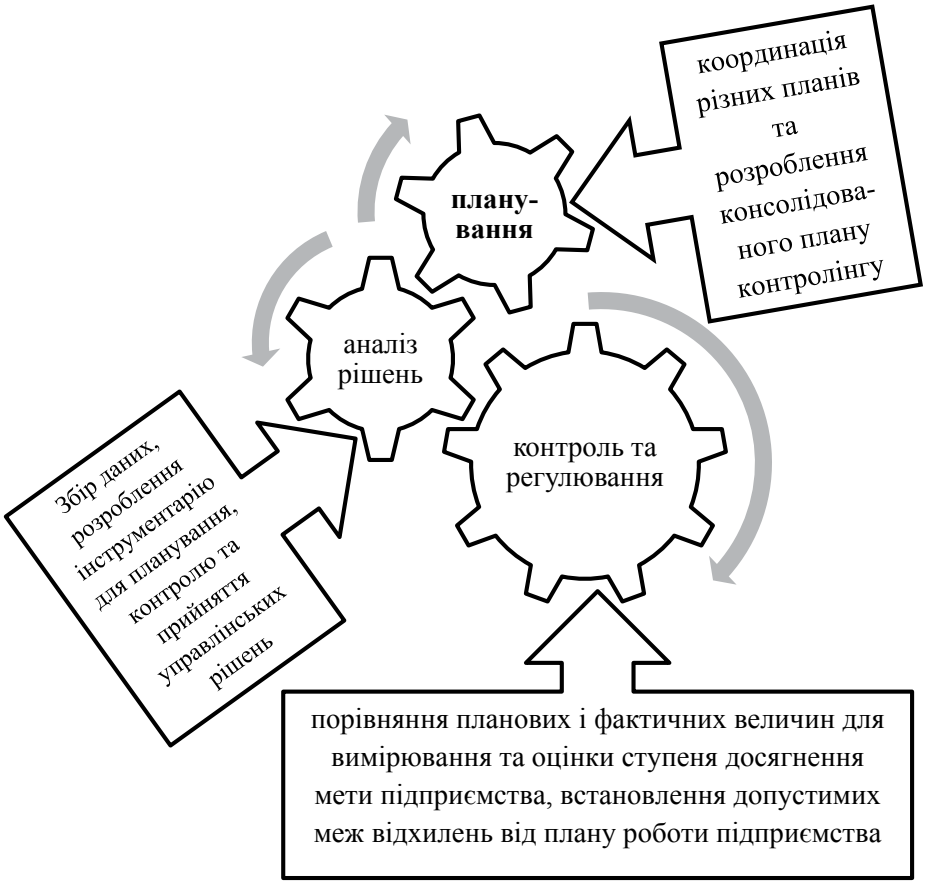


Рис. 1. Взаємозв'язок функцій контролінгу

контролю та прийняття управлінських рішень на підприємстві) (рис. 1).

На нашу думку, більш детально і розширено функції контролінгу розкрито в дослідженні Г. Тельнової [14], оскільки вони максимально повно охоплюють аспекти діяльності підприємства. Кожна функція контролінгу в діяльності об'єднань підприємств повинна бути підкріплена відповідним обліковим забезпеченням (табл. 1).

Отже контролінг є ланкою, яка координує усі процеси в рамках одного суб'єкта господарювання.

Функціонування об'єднань підприємств відрізняється від діяльності окремого підприємства, тому контролінг повинен відповідати виникаючим специфічним особливостям. До них можна віднести: масштаби об'єднання, наявність значної кількості користувачів обліково-аналітичної інформації, складні інформаційні потоки, наявність великої кількості інформації (труднощі при виділенні релевантної інформації), необхідність значних зусиль і матеріальних витрат, що пов'язано зі спеціальним законодавчим регулюванням, складність утворення тощо.

Усе це накладає свій відбиток на особливості впровадження контролінгу в діяльності об'єднань підприємств.

Для оптимізації його впровадження необхідно адаптувати принципи організації контролінгу до особливостей діяльності об'єднань підприємств (рис. 1).

Принцип комплексності контролінгу в діяльності об'єднань підприємств повинен забезпечувати всеохоплююче сприйняття діяльності об'єднання підприємств з урахуванням особливостей такої діяльності.

Системність полягає у такій організації контролінгу об'єднань підприємств, яка б ураховувала максимальну кількість причинно-наслідкових зв'язків у їх діяльності, розглядала б об'єднання підприємств як систему з просторовими та часовими рамками.

Принцип своєчасності полягає у необхідності оперативного реагування системи контролінгу в умовах динамічного непередбачуваного економічного середовища та формування рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Цільова спрямованість контролінгу полягає у забезпеченні досягнення місії суб'єктом господарювання, контролю над відхиленням від стратегії, тактики підприємства.

Принцип зворотного зв'язку показує, наскільки ефективно контролінгом виконуються функції та що необхідно для вдосконалення системи контролінгу в процесі діяльності об'єднань підприємств.

Таблиця 1

Облікове забезпечення функцій контролінгу в діяльності об'єднань підприємств

Функція	Характеристика функції	Вимоги до облікового забезпечення у діяльності об'єднань підприємств
координації	досягається шляхом узгодженості всіх підсистем і функцій фінансового менеджменту	узгодження інформаційних потоків облікової інформації для усунення її дублювання та спотворення
планування	забезпечується у взаємозв'язку з підсистемою планування й бюджетування системи фінансового менеджменту, забезпечує базу для порівняння підконтролінгових показників	представлення облікової інформації у доступній, зрозумілій формі для зручності її співставлення та порівняння з урахуванням цілей планування
обліку	здійснюється у взаємозв'язку з бухгалтерськими службами підприємства	уніфікація методів і критеріїв відображення результатів діяльності організації та її підрозділів
контролю	пов'язана з безпосередньою діяльністю контролінгової служби	об'єктивність формування облікової інформації
діагностики	забезпечується взаємозв'язком із підсистемою діагностики фінансового менеджменту і дає змогу виявити причини відхилень	використання моделювання у обліку для виявлення причинно-наслідкових зв'язків
превентивної	попередження ризику, тісно пов'язана з підсистемою ризику фінансового менеджменту	перехід від ретроспективного обліку до превентивного
інформаційної	забезпечення керівництва підприємства своєчасною інформацією про стан об'єктів контролінгу.	виділення релевантної інформації

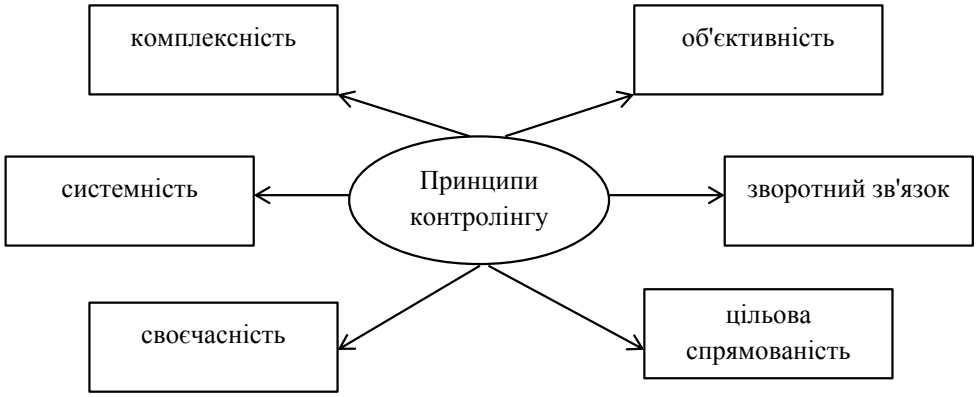


Рис. 1. Принципи контролінгу у діяльності об'єднань підприємства [14]

Об’єктивність контролінгу полягає у незалежності служби контролінгу від суб’єктивності інтересів користувачів облікової інформації, які можуть вплинути на рівень достовірності інформації.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, підсумовуючи вищесказане, варто зазначити, що контролінг полягає у координації всіх інформаційних потоків на підприємстві і визначається через функції, для яких необхідне відповідне облікове забезпечення. Наявні принципи контролінгу повинні бути адаптовані до особливостей діяльності об’єднань підприємств.

Перспективою подальших досліджень є розроблення практичних рекомендацій щодо формування облікового забезпечення контролінгу в діяльності об’єднань підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Прокопенко О.В., Криворучко Л.Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О.В. Прокопенко, Л.Б. Криворучко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – № 4'201. – С. 27–34.

2. Бондарчук М.К., Воляник Г.М. Контролінг як складова управління санацією в об'єднаннях підприємств / М.К. Бондарчук, Г.М. Воляник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23. – С. 115–121.

3. Буреніна Н.Б. Концепція контролінгу в умовах глобалізації економічних процесів / Н.Б. Буреніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.essuir.sumdu.edu.ua. (дата звернення 11.11.2017).

4. Варфоломієва К.О. Сутність і значення інформаційного потенціалу контролінгу в системі управління підприємством / Варфоломієва // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.

5. Воляник Г.М., Марушко Н.С. Контролінг у системі управління підприємством / Г.М. Воляник, Н.С. Марушко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 151–155.

6. Давидович І.Є. Контролінг / І.Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 17 с.

7. Зоріна О.А. Місце контролінгу в системі управління підприємством / О.А. Зоріна // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2(49). – С. 59–66.

8. Івата В.В. Контролінг у системі управління підприємством / В.В. Івата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_3/Ivata_309.htm.

9. Конащук В.Л. До питання про місце контролінгу в системі управління підприємства / В.Л. Конащук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zgia.zp.ua.

10. Криворотько І.О. Контролінг у системі управління підприємством і прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua.

11. Литвинова І.М. Стратегічний контролінг як елемент системи інформаційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства / І.М. Литвинова // Вісник Черкаського університету. – 2015. – № 12(345). – С. 82–89.

12. Папінко В. Розвиток контролінгу як об’єктивна необхідність вдосконалення управління / В. Папінко // Наукові записки. – 2006. – Вип. 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/XV3ZmQ.pdf.

13. Смоквіна Г.А. Контролінг як складова частина управління підприємством / Г.А. Смоквіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 2(42). – С. 229–335.

14. Тельнова Г. Підсистема контролінгу в системі фінансового менеджменту підприємства / Г. Тельнова // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 140–147.

УДК 657.01:005

Аналітичне забезпечення розробки і реалізації управлінських стратегічних рішень

Рябенко Л.М.
асистент кафедри статистики та економічного аналізу
Національного університету
біоресурсів і природокористування України

У статті охарактеризовано аналітичне забезпечення розробки, підтримки та реалізації стратегічних управлінських рішень щодо розвитку підприємства. Виокремлено завдання, що постають перед стратегічною аналітичною підсистемою, яка забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Запропоновано організаційну модель аналітичного забезпечення процесу розроблення і прийняття стратегічних рішень, а також шляхи трансформації системи аналітичних показників для задоволення інформаційних потреб стратегічного управління.

Ключові слова: аналітичне забезпечення, стратегічний розвиток, управлінські стратегічні рішення, система аналітичних показників.

Рябенко Л.М. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье охарактеризовано аналитическое обеспечение разработки, поддержки и реализации управленческих решений по развитию предприятия. Выделены задачи, стоящие перед стратегической аналитической подсистемой, которая обеспечивает принятие обоснованных управленческих решений. Предложена организационная модель аналитического обеспечения процесса разработки и принятия стратегических решений, а также пути трансформации системы аналитических показателей для удовлетворения информационных потребностей стратегического управления.

Ключевые слова: аналитическое обеспечение, стратегическое развитие, управленческие стратегические решения, система аналитических показателей.

Riabenko L.M. ANALYTICAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF MANAGERIAL STRATEGIC DECISIONS

The analytical providing for the development, support and implementation of managerial strategic decisions on enterprise development is described in the article. The tasks set forth in strategic analytical subsystem, that provides the adoption of management decisions, are singled out. The organizational model of analytical providing for the process of development and adoption of strategic decisions and ways of transformation of the system of analytical indicators to meet the information needs of strategic management is proposed.

Keywords: analytical providing, strategic development, managerial strategic decisions, system of analytical indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з найважливіших умов результативного управління розвитком підприємства є створення ефективної системи інформаційного забезпечення. Найважливішим елементом такої системи є обліково-аналітичне забезпечення, за допомогою якого відбуваються спостереження, збирання, реєстрація та аналізування інформації про внутрішнє середовище підприємства, а також оцінюється його зовнішнє оточення. Однак на сучасних підприємствах обліково-аналітичне забезпечення має несистематизований характер. При цьому облікова підсистема є більш розвинутою, що обумовлено нормативними вимогами щодо її організації, а аналітична є недостатньо розвинутою. Це призводить до низького рівня обґрунтованості розробки, прийняття і підтримки управлінських рішень, особливо стратегічного характеру. Як наслідок, більшість управлінських рішень приймається на основі інтуїції, минулого досвіду, а не в результаті глибокого аналітичного осмислення проблеми, що виникла. Тому удосконалення аналітичного забезпечення прийняття стратегічних рішень є необхідною передумовою підвищення якості управління функціонуванням і розвитком підприємства.

На сучасному етапі становлення системи управління розвитком підприємства невирішеними є такі завдання: методологія та організація аналітичного забезпечення управління на підприємстві; підвищення аналітичності процесу розроблення стратегічних

© Рябенко Л.М.

рішень; інтеграція аналізу з іншими управлінськими функціями підприємства; оцінка результативності аналітичного забезпечення управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років дослідження теорії та практики аналітичного забезпечення процесу розроблення і прийняття стратегічних рішень знайшло відображення в роботах Р.Ф. Брухацького, С.В. Власюк, Р.Р. Герсамії, Л.В. Гнилицької, О.Д. Гудзинського, В.І. Довбенка, Г.І. Кіндрацької, І.Д. Лазаришиної, В.І. Отенка, А.А. Пилипенка, П.Р. Пуцентейло, О.Д. Радченка, В.К. Савчука, І.І. Сардачук, Н.І. Синькевич, Р.В. Федорович, З. Є. Шершньової та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на всю цінність наукового внеску вчених, як і раніше, існує низка невирішених теоретичних й практичних питань, пов'язаних з невідповідністю методології та організації аналітичного забезпечення процесу розроблення, прийняття, підтримки і реалізації стратегічних управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою роботи є розробка теоретичних засад аналітичного забезпечення розробки, прийняття, підтримки та реалізації стратегічних управлінських рішень щодо розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне підприємство – це складна соціально-економічна система, в якій всі елементи (ресурси, технологічні та виробничі процеси) знаходяться в постійній взаємодії. Підвищеною складністю і невизначеністю характеризується зовнішнє середовище його функціонування, яке здійснює постійний вплив на результати діяльності підприємства. За таких умов підприємство повинне сформувати систему управління, яка забезпечила б високу ефективність роботи, конкурентоспроможність, стійке положення на ринку та можливість розвитку відповідно до поставлених цілей і визначеної місії.

Управління стратегічним розвитком є новою підсистемою управління підприємством, тому воно потребує формування відповідного аналітичного забезпечення. Цей процес у наукових працях особливо останнім часом називають обліково-аналітичною системою, обліково-аналітичним забезпеченням, інформаційно-аналітичним забезпеченням або суто аналітичною системою чи аналітичним забезпеченням управління.

Дослідження у цьому напрямі розпочалися у середині 90-х рр. XX ст., коли Л.В. Поповою було введено термін «обліково-аналітична система», що характеризує впорядковане формування інформації з облікових і звітних даних [2, с. 35]. У визначенні дефініцій понять слушною є думка В.С. Леня, який зазначає, що найбільш широке наповнення має термін «обліково-аналітична система», а термін «система обліково-аналітичного забезпечення» є йому підпорядкованим тому, що у другому терміні є слово «забезпечення», яке обмежує його зміст порівняно з терміном «обліково-аналітична система». Тобто є обліково-аналітична система і є її підсистема обліково-аналітичного забезпечення, яка має тематичні елементи (підсистеми наступного рівня). Перший термін, згідно з нашим розумінням, характеризує систему, яка виробляє інформацію для зовнішніх та внутрішніх користувачів, а другий термін характеризує її підсистему, яка виробляє інформацію (кінцевий продукт) для прийняття управлінських рішень внутрішніми користувачами [6, с. 12].

Такої ж думки дотримується О.М. Євстафьева, яка зазначає, що обліково-аналітична система – це впорядкована сукупність взаємодіючих, взаємозалежних елементів, що дають змогу сформувати обліково-аналітичне забезпечення бізнес-процесів комерційної організації за допомогою збору, реєстрації, узагальнення, аналізу інформації та здійснення контрольних дій з метою оцінки ризиків істотного її перекручування; забезпечує реалізацію основних функцій управління, зокрема облікової, аналітичної, планової, контрольної, мотиваційної й регулювання для прийняття ефективних рішень на всіх рівнях управління [3].

Р.П. Юзва вважає, що обліково-аналітичне забезпечення управління сукупністю облікових та аналітичних процесів, об'єднаних в обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченнями [9, с. 6].

В.Ф. Яценко зазначає, що облік і аналіз можуть ефективно працювати на потреби управління лише в рамках обліково-аналітичного забезпечення як його основні складові за умови адаптації одна до одної та до формалізованих запитів користувачів [10, с. 82].

М.Г. Чумаченко вважає, що частка економічної інформації, що отримується через систему бухгалтерського обліку, перевищує 70% [4, с. 26]. На нашу думку, неможливо визначити відсоткове співвідношення та значимість обліку чи аналізу в інформаційному забезпеченні потреб управління, оскільки за допомогою обліку формуються ретроспективні дані про діяльність підприємства, а за допомогою аналітичних процедур вони трансформуються в інформацію, придатну для розробки і прийняття управлінських рішень.

Найбільш слушною є думка С.М. Галузіної, яка, дослідивши поняття обліково-аналітичної інформації, стверджує, що аналітична складова в ньому має два основні значення. З одного боку, аналітична інформація – частина облікової інформаційної сукупності, яка відповідає вимозі аналітичності. При цьому аналітичні облікові показники є підмножиною множини облікових показників. З іншого боку, аналітична інформація становить вид економічної інформації, отриманої з облікової інформації в результаті дій функцій управління (аналіз і синтез) [1. с. 182].

П.Р. Пуцентейло виокремлює аналітичну систему, яка забезпечує кількісну та якісну оцінку змін, що відбуваються в керованому об'єкті. Вона дає змогу вчасно побачити тенденції розвитку як небажаних, так і прогресивних явищ. На основі різних методик аналізу розробляються варіанти управлінських рішень, які дають змогу загальмувати розвиток негативних тенденцій і створити сприятливі умови для прогресивного сталого розвитку. За допомогою аналізу виявляють невикористані внутрішні резерви, що сприяє ефективному розвитку підприємства. Аналітична система – це основа для вироблення оптимальних управлінських рішень для управління сталим розвитком підприємства. Аналітична інформація забезпечує реалізацію основних функцій управління, зокрема планування і контролю. Отже, взаємозв'язок аналітичного та інформаційного забезпечення є беззастережним, тому одними з основних проблем формування аналітичного забезпечення є недостатня достовірність та низька оперативність надходження інформації. [7, с. 198.] Ми погоджуємося з думкою А.Г. Загороднього, який визначає, що облікове та аналітичне забезпечення – це дві підсистеми обліково-аналітичної системи, зокрема, він зазначає, що обліково-аналітичне забезпечення менеджменту підприємства – це сформована на засадах системного підходу форма організації усіх видів обліку та аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства та інших зацікавлених осіб інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень, а також для контролю за їхньою реалізацією. Ця система об'єднує підсистеми облікового та аналітичного забезпечення, а також підсистему контролю. Перша підсистема охоплює всі види обліку (фінансовий, податковий, управлінський), друга – всі види фінансового та економічного аналізу, а третя – внутрішній та фінансовий контроль суб'єкта господарювання.

Аналітичне забезпечення розробки стратегічних управлінських рішень – це діяльність, яка дає змогу отримувати, обробляти, аналізувати, створювати та зберігати інформацію стратегічного характеру для вироблення однієї або декількох альтернатив із множини можливих варіантів дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Аналітична підсистема гарантує, що інформація буде доступна на всіх функціональних рівнях організаційної ієрархії та управління.

За результатами аналізу діяльності підприємства оцінюють реальний стан його фінансово-господарської діяльності; порівнюють з відомими аналогами або базовими характеристиками, нормативними величинами; виявляють зміни фінансового стану в просторово-часовому розрізі; встановлюють основні фактори, що викликали зміни в операційній, фінансовій, інвестиційній та інших видах діяльності; складають прогноз основних тенденцій розвитку на перспективу. При цьому велике значення набувають питання формування аналітичного забезпечення, за допомогою якого відбувається прискорення процесів оброблення даних і прийняття рішень, як наслідок, більш швидкої і продуманої адаптації до змін ринку. Слід визначити теоретичну основу поняття «аналітичне забезпечення». Сучасні вчені досить часто ототожнюють це поняття з аналізом. Однак, на нашу думку, аналітичне забезпечення є більш широким поняттям. Воно є складовою інформаційної системи управління підприємством, а економічний аналіз є одним з інструментів створення системи аналітичного забезпечення. Модель аналітичного забезпечення підприємства можна представити схематично (рис. 1).

Аналітичне забезпечення будується на основі даних, що одержують у режимі реального часу з системи бухгалтерського обліку, а також інших доступних джерел даних, які можуть знадобитися під час прийняття стра-



Рис. 1. Організаційна модель аналітичного забезпечення процесу розроблення і прийняття стратегічних рішень

тегічних рішень. Базовий комплекс аналітичного забезпечення стосується всієї управлінської вертикалі (від окремих підрозділів чи виконавців до вищого керівництва). Аналітичне забезпечення є сполучною ланкою між системами обліку, зокрема збирання інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище і процесом прийняття управлінських рішень. Ключовою функцією аналітичного забезпечення є акумулювання інформації про всі види діяльності підприємства (операційна, економічна, фінансова, інвестиційна, інноваційна тощо), відповідно, від первинного обліку до фінансової, бухгалтерської та статистичної звітності, а також позаоблікових даних про стан зовнішнього середовища.

За способами застосування аналітичне забезпечення поділяється на підсистеми для вирішення оперативних, тактичних і стратегічних завдань.

Оперативний рівень – це рівень елементарних операцій і дій, які виконуються окремим виконавцями чи невеликими групами працівників. Фактично на цьому рівні формуються первинні документи. Основний аспект аналітичної роботи для вирішення оперативних завдань полягає у збиранні та групуванні інформації для її подальшої систематизації та обробки на тактичному рівні.

На тактичному рівні за допомогою аналітичної підсистеми формується звітність по підприємству, його підрозділах та бізнес-напрямах в

розрізі нетривалих часових періодів (тиждень, місяць, квартал, рік), аналізуються ретроспективні дані по окремих функціональних сферах (виробництво, маркетинг, фінанси) та підприємства загалом. Готується інформація для прийняття тактичних рішень. Здійснюється контроль за рівнем виконання прийнятих рішень.

Стратегічна аналітична підсистема призначена для керівництва й слугує для прийняття управлінських рішень щодо перспектив стратегічного розвитку підприємства.

Можна визначити такі завдання, що постають перед стратегічною аналітичною підсистемою: комплексна оцінка діяльності підприємства з одночасним контролем найістотніших її напрямів; аналіз звітної та іншої інформації про діяльність підприємства та фактори зовнішнього середовища, формування банків даних для виявлення довгострокових тенденцій з метою прогнозування перспективи його розвитку.

На підставі аналізу управлінських процедур можна побудувати модель аналітичного забезпечення процесу розроблення і прийняття рішень (рис. 2).

Оскільки підприємство – це відкрита соціально-економічна система, то будь-яке рішення, що приймається, стосується як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Тому обґрунтування мети стратегічного рішення повинно супроводжуватися аналізом внутрішніх тенденцій та зовнішніх можливостей і загроз. При цьому може використовуватися інформація вже здійснених досліджень щодо прийняття інших стратегічних рішень.

На етапі визначення і прогнозування розвитку ситуації необхідно проаналізувати фактори, що мають безпосереднє відношення до рішень, які приймаються, за допомогою ситуаційного аналізу з використанням методів вивчення динаміки та методів прогнозування.

Надалі потрібно розробити якомога більшу кількість варіантів рішень з використанням методів стратегічного аналізу, особливо матричного та індикаторного типу.

Для оцінки рішень необхідно сформувати критеріальну базу оцінки розроблених варіантів стратегічних рішень. Залежно від характеру рішення критерії можуть бути кількісними і якісними. Кількісні базуються на очікуваних вигодах і витратах, співвідношенні між наявним та необхідним обсягом ресурсів, можливістю їх залучення зі сторони, оцінкою ступеня впливу вибраного стратегічного рішення на основні результативні показники діяльності підприємств. До основних якісних критеріїв можна віднести достатність рівня компетенції персоналу щодо реалізації різних варіантів стратегічних рішень, зрозумілість рішення, рівень реалістичності тощо.

Для вибору найоптимальнішого варіанта рішення необхідно використовувати факторний, порівняльний аналіз та інші методи оцінки критеріальної бази.

На етапі узгодження шляхом підготовки аналітичних записок відбувається представлення рішення для різних рівнів управління, на яких воно узгоджується залежно від їх цільової орієнтації.

На наступному етапі необхідно підготувати узагальнену аналітичну характеристику підготовленого стратегічного рішення з урахуванням зауважень всіх підрозділів, з якими проводилося його узгодження, для прийняття і остаточного затвердження.

Для реалізації рішень та оцінки ступеня досягнення поставлених цілей доцільно проводити моніторинг шляхом збору інформації про зміну обраних показників під впливом прийнятих рішень.

З метою реалізації контролю необхідно аналізувати відхилення з доповненням факторного аналізу визначення і персоніфікацією їх причин. Отримана на цьому етапі інформація використовується для розробки коригуючих заходів або в процесі обґрунтування і прийняття майбутніх стратегічних рішень.

Характеризуючи аналітичну роботу на сільськогосподарських підприємствах, ми орієнтуємося на наявну інформаційну базу, цільову спрямованість, систему показників та методики їх оцінки. Зауважимо, що ця база досить різна і залежить від організаційно-правової форми господарювання. Також необхідно звернути увагу на практику аналітичної роботи, що проводиться на підприємствах, і вивчення аналітичних дисциплін у навчальних закладах. Під час навчання майбутні фахівці вивчають економічний, фінансовий, стратегічний та інші види аналізу. Під час їх вивчення акцентується увага на певній системі показників, які нібито згруповані за напрямами діяльності. Як правило, ці системи показників не завжди пов’язані між собою, відірвані одна від одної як за формою, так і змістом. Вони розрізнено характеризують різні функціональні галузі діяльності підприємства, що, як наслідок, не відповідає потребам управління стратегічним розвитком підприємства.

Забезпечити потреби управління стратегічним розвитком суто методами стратегічного аналізу неможливо, оскільки він, як правило,



Рис. 2. Аналітичне забезпечення розробки, прийняття і реалізації стратегічних управлінських рішень

носить описовий, експертний (суб'єктивний), ймовірнісний характер, що не дає змогу трансформувати сформовані на його основі стратегічні цілі в конкретні дії або ж об'єктивно оцінити в конкретних кількісних показниках ступінь їх досягнення.

В сучасних умовах відбувається зміна аналітичної парадигми шляхом зменшення ролі

облікової моделі та підвищення значення вартісної концепції аналізу. Це пов'язано з тим, що аналіз на основі облікових даних має ретроспективний характер. При цьому виникає суттєвий часовий лаг між інформацією, на основі якої приймаються рішення, та реальною ситуацією, на яке воно спрямовується. Вартісно-орієнтований підхід до аналізу базується на теперішніх можливостях економічної діяльності та орієнтується на майбутнє. Еволюційний розвиток концепції вартісної оцінки ефективності діяльності підприємства привів до формування нових підходів, що отримали назву стратегічного вимірювання (англ. "strategic measurement"). Серед найпопулярніших концепцій початку XXI ст. слід назвати концепцію комплексного аналізу даних (Data Envelopment Analysis), модель вимірювання досягнень (Perfomance Measurement Model), збалансовану систему показників (Balanced Scorecard), вартісний підхід до оцінки підприємства (Value Based Management).

Для потреб управління стратегічним розвитком потрібна або нова система показників, або трансформація наявної з орієнтацією на стратегічні цілі. Найдоцільнішим способом трансформації, на нашу думку, є збалансована система показників (ЗСП), яка дає змогу пов'язати, з одного боку, конкретні дії, що оцінюють за допомогою традиційних показників, з формуванням і реалізацією стратегій, а з іншого боку, розрізнені блоки показників в єдину систему, орієнтовану на досягнення конкретних загальних цілей підприємства. У вигляді інформаційних потоків виступають звіти, форми і порядок надання яких регулюють зміст, обсяг, періодичність надання та користувачів інформації. Впровадження збалансованої системи показників (ЗСП) проводиться таким чином, щоб пов'язати традиційні показники зі стратегічними цілями розвитку підприємства і тим самим формалізувати причинно-наслідкові зв'язки між окремими перспективами стратегії розвитку. ЗСП складається з чотирьох взаємопов'язаних блоків показників, таких як фінансова складова, маркетингова складова, внутрішні бізнес-процеси, складова навчання і розвитку. При цьому кожне підприємство може самостійно вибирати конкретні показники для оцінки цих напрямів діяльності з урахуванням власної специфіки функціонування.

В сучасних умовах важливу роль починають відігравати показники вартості підприємства, найпоширенішими з яких є MVA, SVA, EVA. До переваг таких показників можна віднести те, що вони є одним з основних індикаторів результативності діяльності підприємств; характеристикою рівня добробуту і збагачення власників (акціонерів) підприємств; головним індикатором його інвестиційної привабливості; показником рівня конкурентоспроможності підприємства; одним з основних параметрів вжиття антикризових та реструктуризаційних заходів.

Як ключовий індикатор зростання вартості використовується показник доданої економічної вартості (EVA). Це показник, який відображає процес створення вартості і може бути розрахований для всіх підприємств, а не тільки для тих, акції яких котируються на фондовому ринку. EVA визначається як різниця між чистим операційним прибутком після оподаткування і витратами на капітал за той же період. Особливістю його є те, що він піддається суттєвому коригуванню з точки зору облікових даних економічного прибутку та вартості активів [8, с. 52]. EVA – зручний показник, що дає уявлення про результати діяльності підприємства в будь-якому окремо взятому році. Він характеризує внесок у вартість підприємства в одиничний період часу. Принципова відмінність методу полягає в тому, що він ґрунтується не на грошовому потоці, а на ключових факторах вартості і, як наслідок, вимагає менше вихідної інформації.

Слід зазначити, що сільськогосподарські підприємства поряд з традиційною системою показників майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності тощо останніми роками починають широко використовувати VBM-показники EBITDA і маржинальну EBITDA. Також використовуються такі показники, як чистий операційний прибуток після оподаткування NOPAT, або чистий операційний дохід за вирахуванням скоригованих податків NOPLAT. Слід зазначити, що хоча показники EBITDA і NOPAT мають статичний характер і не враховують динаміку операційної діяльності підприємства та зміни його ринкової вартості, але вони є більш інформаційно місткими, характеризують чисту вигоду та прибуток від основного виду діяльності. У зв'язку з розширенням присутності підприємств на світових фондових ринках великого значення набувають показники зростання, серед яких слід назвати зростання прибутковості акцій (EPS) і показник зростання ціни і прибутковості (PEG), внутрішню норму прибутковості по проектах (IRR).

Таким чином, можна відзначити, що поява VBM-концепції стала наслідком посилення

стратегічних акцентів в менеджменті, посилення важливості розуміння пріоритетності прибутку майбутніх періодів і джерел його генерування. Підхід, закладений в цю концепцію, орієнтує підприємство на приріст вартості, яка залежить від безлічі факторів, зокрема від масштабу реінвестування прибутку. Крім арифметичного зростання факторів виробництва, в цьому разі виникає ефект синергії і ефект масштабу, що приносять додаткові економічні вигоди.

Висновки з цього дослідження. Аналітичне забезпечення процесу розробки і прийняття управлінських рішень дає змогу системі управління стратегічним розвитком підприємства отримати ефективні інструменти оцінки стану бізнесу на основі системи збалансованих показників; оцінювати перспективи розвитку; підвищувати обґрунтованість прийняття управлінських рішень; узгоджувати оперативні плани і бюджети зі стратегічними цілями; розширювати можливості аналітики, надані банком даних, засобами багатомірного аналізу інформації, прогнозування й моделювання різних ситуацій; розширення можливостей стратегічного управління на основі засобів аналізу й звітності. Таким чином, аналітичне забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень дає змогу підвищувати результативність розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Галузина С.М. Аспекты повышения роли учетно-аналитической информации в системе управления организацией : [монография] / С.М. Галузина. – СПб. : Знание, 2006. – 392 с.

2. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / [О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова] // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89–93.

3. Евстафьева Е.М. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации / Е.М. Евстафьева // Управленческий учет. – 2011. – № 1.– С. 4–13.

4. Економічний аналіз: [навч. посібник] / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток] ; за ред. М.Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

5. Загородній А.Г. Консолідація обліково-аналітичної інформації / А.Г. Загородній // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць / відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 92–99.

6. Лень В.С. Обліково-аналітичне забезпечення: визначення поняття / В.С. Лень // Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції (м. Чернігів, 11 грудня 2015 року). – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – С. 69–73.

7. Пуцентейло П.Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств / П.Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 194–198.

8. Таранов І.В. Оцінювання ефективності діяльності компанії в системі вартісноорієнтованого управління / І.В. Таранов // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3 (36). – С. 47–60.

9. Юзва Р.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості : автореф. дис. … канд. екон. наук / Р.П. Юзва ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2011. – 20 с.

10. Яценко В.Ф. Теоретико-методологічний генезис сутності та змісту обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством / В.Ф. Яценко // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 3 (65). Серія: Економічні науки. – С. 75–83. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///F:/C/Vzhdtu_econ_2013_3_12.pdf.

УДК 657.32

Логістичні принципи формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством

Титенко Л.В.
кандидат економічних наук
доцент кафедри обліково-аналітичних баз знань
Університету державної фіскальної служби України

Статтю присвячено актуальним питанням формування обліково-аналітичного забезпечення підприємства, що забезпечить упорядкування процесу отримання, оброблення, накопичення, передачі інформації для всебічного забезпечення процесу прийняття рішень. В дослідженні проаналізовано основні підходи до управління підприємством та запропоновано використати для побудови обліково-аналітичного забезпечення логістичні принципи, які дадуть змогу створити єдиний інформаційний простір обліково-аналітичного забезпечення, що потребує реорганізації інформаційних потоків.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, логістичні принципи, інформація, інформаційний потік, підхід, управління.

Титенко Л.В. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена актуальным вопросам формирования учетно-аналитического обеспечения предприятия, что обеспечит упорядочение процесса получения, обработки, накопления, передачи информации для всестороннего обеспечения процесса принятия решений. В исследовании проанализированы основные подходы к управлению предприятием и предложено использовать для построения учетно-аналитического обеспечения логистические принципы, которые позволят создать единое информационное пространство учетно-аналитического обеспечения, что нуждается в реорганизации информационных потоков.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, логистические принципы, информация, информационный поток, подход, управление.

Tytenko L.V. LOGISTIC PRINCIPLES OF FORMATION OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

The article is devoted to the actual issues of formation of accounting and analytical support of the enterprise, which will ensure the ordering of the process of receiving, processing, accumulation, transmission of information for the comprehensive provision of the decision-making process. The research analyzes the main approaches to enterprise management and proposes to use logistic principles for the construction of accounting and analytical support that will allow creating a single information space for accounting and analytical support requiring the reorganization of information flows.

Keywords: accounting and analytical support, logistic principles, information, information flow, approach, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розширення глобалізаційних процесів розвитку економіки, прискорення тенденцій розвитку та складності господарювання суб'єктів різних форм власності приводять до необхідності впровадження та використання нових форм і методів ефективного управління з метою створення конкурентних переваг та забезпечення довгострокового сталого розвитку. Ефективність управління та оптимізація господарських процесів значною мірою залежать від ефективності використання інформаційних ресурсів та створення відповідної системи обліково-аналітичного забезпечення процесу прийняття рішень. Саме тому на сучасному етапі розвитку вітчизняних підприємств стає досить актуальним питання вдосконалення як системи управління загалом з метою підвищення її стратегічної спрямованості, так і її окремих підсистем зокрема, а саме підсистем обліку, аналізу та контролю. Ефективне функціонування інформаційної системи має забезпечити раціональне використання ресурсів підприємства та сприятиме підвищенню ефективності його діяльності. Як свідчить більшість досліджень, на вітчизняних підприємствах система обліково-аналітичного забезпечення носить фрагментарний характер, що знижує якість прийнятих управлінських рішень. Вирішення цього питання

© Титенко Л.В.

потребує ґрунтовного упорядкування процесу отримання, оброблення, накопичення, передачі інформації для всебічного забезпечення процесу прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сучасного менеджменту та підвищенню ефективності управління присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Ф. Тейлор, Г. Емерсон, А. Файоль, О.І. Амоша, Є.А. Бельтюков, А.І. Бутенко, В.М. Геєць, А.П. Гречан, М.О. Кизим, А.І. Ковальов, А.В. Куценко, Є.В. Мних, С.Ф. Покропивний, Н.С. Поповенко, О.С. Редькін, К.І. Редченко, І.Б. Тадика, О.М. Тищенко, М.Г. Чумаченко, Л.І. Федулова. У дослідженнях цих науковців розкрито питання оцінювання ефективності діяльності сучасних підприємств та методи втілення сучасних технологій управління в практичну діяльність підприємств. Окремо питаннями підвищення ефективності управління інформацією займалися такі фахівці, як Т.В. Барановська, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, П.Ф. Друкер, В.В. Євдокимов, Т.Г. Камінська, Є.В. Калюга, В.В. Ковальов, Т.М. Ковальчук, О.В. Коновалов, С.А. Кузнецова, Б.Г. Литвак, В.Г. Лінник, Т.І. Ліхтер, Н.М. Малюга, В.П. Пантелєєв, О.В. Олійник, І.В. Сіменко, А.Д. Шеремет, С.І. Шкарабан, М.Г. Чумаченко, М.І. Яцків. Також є дослідження, присвячені питанням вдосконалення окремих аспектів обліково-аналітичного забезпечення підприємств, а саме роботи А.А. Пилипенка, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, З.В. Задорожнього, Г.Г. Кірейціва, Я.Д. Крупки, М.В. Кужельного, С.А. Кузнецової, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, М.С. Пушкара, В.С. Рудницького, П.Т. Саблука, П.Я. Хомина, В.Г. Швеця, С.І. Шкарабана.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте нині недостатньо дослідженими залишаються питання побудови комплексної системи обліково-аналітичного забезпечення, напрямом якої є стратегічний розвиток підприємства; упорядкування підходів до формування інформаційних потоків, розширення та доповнення обліково-аналітичних інструментів, алгоритмів накопичення та обробки інформації як щодо окремих об'єктів, так загалом в рамках формування комплексної системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, метою статті є висвітлення основних теоретичних напрямів розвитку системи обліково-аналітичного забезпечення з метою забезпечення стратегічного розвитку підприємства, а також розробка науково-методологічних засад її впровадження та використання на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все необхідно відзначити, що ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана з використанням ефективних форм і методів управління, які потребують наявності відповідного інформаційного забезпечення. Тобто застосування будь-яких форм і методів управління пов'язане з використанням інформаційного простору підприємства, який є сукупністю різнорідних зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків. Нині більша частина інформаційного простору підприємства формується системою бухгалтерського обліку, яка є традиційним постачальником інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства. Але наявна система бухгалтерського обліку неповною мірою задовольняє інформаційні потреби сучасного менеджменту через те, що головним чином бухгалтерський облік призначений для фіксування минулих фактів господарської діяльності та складання фінансової, податкової, статистичної звітності, проте цих даних недостатньо для прийняття рішень стратегічного характеру. Отже, стає необхідним пошук такого підходу до організації інформаційного забезпечення процесу управління, який створить можливості для упорядкування постійно зростаючих потоків інформації та дасть можливість створити ефективні алгоритми виділення необхідної частини інформації із загального потоку з метою ефективного використання для прийняття стратегічних управлінських рішень [1].

Поняття обліково-аналітичного забезпечення нині має різні тлумачення, але більшість науковців доходить висновку, що обліково-аналітичне забезпечення є сукупністю елементів обліку, аналізу, контролю, аудиту в їх різноманітному поєднанні. Наприклад, А.А. Пилипенко стверджує, що «перспективним підходом до формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства буде інтеграція всіх наявних на підприємстві видів облікової діяльності з процедурами попередньої аналітичної обробки первинних даних, набутками дисципліни менеджменту знань й принципами ситуаційного управління» [5] Але більшість науковців вважає потрібним виокремити дві складові, такі як облік та аналіз. Основою поєднання цих елементів визначають здебільшого необхідність функціонування в єдиній системі.

Отже, на нашу думку, обліково-аналітичне забезпечення є формою організації всіх видів обліку й аналізу, поєднаних такою однією метою, як забезпечення інформацією для прийняття поточних і стратегічних рішень управлінських рішень та контроль за їх реалізацією. Побудова обліково-аналітичної системи ґрунтується на двох принципових підходах, а саме системному (його дотримуються О.Д. Гудзинський, Г.Б. Тітаренко, М.Д. Корінько, Ю.В. Мельник та ін.) та процесному (його дотримуються Т.О. Гуренко, С.І. Дерев'янко, А.С. Липова та ін.). Водночас протиріччя та неточності, які виникають під час підготовки інформації для формування управлінських рішень, зумовлюють необхідність пошуку перспективних підходів до організації обліково-аналітичного забезпечення.

Проте головним недоліком наявних підходів до формування системи обліково-аналітичного забезпечення є те, що здебільшого визначаються контур системи, її складові, певні методи та підходи до обліку й аналізу, але відсутнє бачення системи як динамічного інструмента прийняття рішень.

Таким чином, система обліково-аналітичного забезпечення виконує дві принципові функції, а саме системно-цільову та функціонально-технологічну. Саме виконання цих функцій потребує відповідної побудови організаційно-економічного механізму, який дасть змогу реалізувати поставлені цілі та виконувати необхідні функції. ОАЗ за своєю логічною природою поєднує принципи підготовки інформації, принципи розвитку та принципи управління. Одним з напрямів вирішення цієї проблеми може стати побудова ОАЗ на логістичних принципах, що дасть змогу налагодити рух інформаційних потоків всередині системи ОАЗ підприємства.

Створення системи обліково-аналітичного забезпечення (ОАЗ) передбачає чітке розуміння об'єктів та суб'єктів цієї системи. Як суб'єкти ОАЗ виступають менеджери вищої та середньої ланки управління, які одночасно є «замовниками» та «споживачами» інформації, а також співробітники обліково-аналітичних відділів підприємства, які виступають основними «постачальниками» інформації.

Об'єктом системи ОАЗ виступає інформація, яка отримується шляхом оброблення та перетворення різноманітних і різнорідних даних в інформаційний ресурс, який вже може бути використаний системою менеджменту підприємства в процесі розроблення, прийняття та контролю управлінських рішень. Саме властивості інформації як об'єкта управління визначають можливість застосування тих чи інших методів її накопичення, обробки, передачі та зберігання. Нині інформаційні ресурси є результатом функціонування системи бухгалтерського обліку та частково системи внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, які формують інформаційний простір підприємства, що нерозривно пов'язаний із системою прийняття управлінських рішень.

На нашу думку, формування ефективного обліково-аналітичного забезпечення зумовлюється такими двома ключовими факторами: 1) прийнята на підприємстві управлінська концепція, яка визначає його організаційну структуру, рівні, етапи і підходи до прийняття рішень, а також визначає інформаційні вимоги; 2) склад, структура та якість інформації, яка необхідна менеджменту підприємства і яка циркулює в його інформаційному просторі. Окресливши критерії якості, кількості, достатності інформації та визначивши необхідний підхід до її упорядкування, можемо створити ефективне обліково-аналітичне забезпечення підприємства.

Сукупність наявних підходів до управління можна розділити на три суттєві напрями: системний підхід до управління, ситуативний та процесний. В рамках кожного з підходів протягом розвитку економіки, під впливом загострення конкурентної боротьби та внаслідок еволюції наукової думки виникали варіативні концепції менеджменту. Тому сьогодні існує їх значна кількість. Кожна з концепцій потребувала додаткової інформаційної бази, тому мала вплив перш за все на облікову систему підприємства, яка є ключовим елементом у формуванні інформаційного простору підприємства (табл. 1).

Таким чином, сьогодні існує досить значна кількість розробок щодо управління підприємством, які застосовуються залежно від умов функціонування, цілей розвитку та наявності відповідного ресурсного потенціалу підприємства. Проте кожна з наявних концепції висуває свої вимоги до обліково-аналітичного забезпечення, що призводить до появи нових категорій обліку, нових об'єктів обліку, новітніх методів оцінки наявних об'єктів обліку, методів калькулювання, ціноутворення тощо. Але більшість наявних облікових та аналітичних удосконалень, які найчастіше застосовуються ізольовано в рамках окремих управлінських концепцій, носять фрагментарний характер, що унеможливлює накопичення, зіставлення,

Таблиця 1

Класифікація концепцій менеджменту та їх вплив на облікову систему

Концепція менеджменту	Змістовна сутність	Вимоги до облікової системи	Концепція менеджменту	Змістовна сутність	Вимоги до облікової системи
1	2	3	4	5	6
Концепція управління знаннями	Орієнтована на збирання закономірностей, принципів, відображення цінної інформації.	Збільшується перелік об'єктів обліку.	**Концепція динамічних компетенцій**	Утворення ключових компетенцій, які корпорація реалізує краще за всіх конкурентів і використовує у багатьох справах.	Необхідне виокремлення видів компетенції, виникнення провесно-орієнтованих моделей обліку для фіксування витрат на реалізацію компетенцій, визначення доходів і результатів від такої реалізації.
Теорія організації навчання	Здатність організації придбати знання та бажання вивчати успішні і провальні ситуації для інноваційного розвитку.	Облікова система має стати інтегруючим фактором, розробка облікових процедур на основі концептуальних карт, каталогів, онтологій.	**Консолідація інформації та конкурентна розвідка**	Розвиток підприємства залежить від розвитку ключових компетенцій, створення засад для поширення та передачі знань.	Прогнозування, передбачення намірів конкурентів, вивчення основних тенденцій бізнесу, аналіз ризиків, збирання, накопичення та обробка інформації для прийняття управлінських рішень.
Ситуаційний підхід	Розробка декількох варіантів розвитку подій, відносно яких підприємство адаптує варіанти свого розвитку. Головна мета полягає в мінімізації витрат від реагування на ситуацію.	Формування ситуаційних сховищ даних. Порівняння поточної ситуації з еталоном.	**Архітектурний підхід**	Концентрація уваги на функціональному складі основних елементів систем та структурування керуючих та інформаційних зв'язків між ними.	Орієнтація на створення процедур трансформування даних через інформацію у знання з їх розподілом в розрізі архітектурних проекцій «ресурси – події – агенти».
Інтеграційні теорії та концепція життєвого циклу	Виникла як наслідок створення інтеграційних об'єднань. Грунтується на системі взаємного моніторингу.	Підтримка логістичної взаємодії інтегрованих суб'єктів господарювання. Інтеграція до облікового процесу елементів стандарту ISO 15926.	**Управління вартістю**	Застосування вартісного мислення у процес і процедури формування стратегічних рішень і стратегічного планування.	Формування розширеного інформаційного забезпечення.

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6
Збалансована система показників	Стратегічна система вимірювання, формалізація стратегії на оперативному рівні.	Поєднання фінансових та нефінансових, кількісних та якісних показників, побудова стратегічних матриць.	**Інституціональна теорія**	Використовує неокласичні принципи,а саме принципи обмеженості, раціональності та суб'єктивності. Допомагає пояснити явища, процеси, які не пояснюються формалізованими методами.	Відображення в обліку трансакційних витрат. Потребує розширення рахунків обліку такими, що не відображаються у сучасній системі.
Процесний підхід	Є діяльністю підприємства як сукупність окремих процесів, формування інформації про ефективність та результативність процесів.	Розширення складу облікової номенклатури, облік витрат за процесами та облік витрат за видами діяльності.	**Системна інженерія**	Створення технічної та соціально-економічної системи з точки зору зовнішнього впливу на створювані системи.	Фіксування витрат, доходів та результатів в розрізі елементарних одиниць діяльності, сукупність яких утворює процеси ЖЦ.
Управління відносинами зі споживачем	Постійне створення споживчої цінності та задоволення потреб споживачів. Спільний розподіл вигод від діяльності між учасниками взаємодії.	Виникнення інтегрованих інформаційних систем.	**Соціальний капітал**	Приділяє увагу сутності, формі, джерелам виникнення соціального капіталу; його впливу на індивідуальну та колективну продуктивність; нормам, цінностям створення та існування соціального капіталу.	Відображення у фінансовій звітності людського капіталу.
Системна динаміка	Є динамічним процесом життєдіяльності систем у вигляді сукупності темпових резервуарів та потоків.	Форма балансу та принципи його побудови можуть бути реалізовані у термінах системної динаміки. Моделювання обліку відбувається через створення моделей реалізації функцій обліку.			

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [5; 10; 14; 15]

порівняння та аналіз даних у довгостроковій перспективі, тоді як нові завдання пов'язані з необхідністю стратегічного управління, що створюють нові виклики для менеджерів підприємств, а також передбачають створення нової інформаційної інфраструктури, яка б давала змогу збирати, обробляти та передавати інформацію відповідно до нових вимог, цілей та задач, що вимагає створення нових підходів до організації інформаційного процесу на підприємстві. Водночас необхідним є створення такої обліково-аналітичної системи, яка дасть змогу отримувати суттєву та релевантну інформацію про стан, чинники впливу, напрями розвитку підприємства незалежно від прийнятої концепції управління за умови виконання принципу економічної доцільності.

Тобто інформаційне підґрунтя і методи обробки інформації мають бути економічно виправданими та сталими для забезпечення достовірності та адекватності прийнятих управлінських рішень. Це вимагає створення нових підходів до побудови обліково-аналітичного забезпечення.

Питаннями сутності інформації як об'єкта управління і як ключового фактору системи управління займалися вітчизняні та зарубіжні фахівці, але проблемним залишається питання складу та структури інформації, методів обробки, накопичення та передачі у системі підприємства, визначення її місця у системі прийняття управлінських рішень з точки зору формування довгострокових перспектив діяльності та розвитку підприємства.

Так, наприклад, М.С. Пушкар зазначає, що «інформація – це субстрат, необхідний і обов'язковий для того, щоб оцінити ситуацію, виробити можливі альтернативи управлінських рішень та відібрати найдоцільнішу з них для практичного використання» [9, с. 125]. А.Д. Шеремет та М.А. Вахрушина під інформацією розуміли факти, тобто результати спостережень, усе те, що певним чином розширює знання [7, с. 104; 8, с. 57]. Д. Бауерсокс та Д. Клосс стверджують, що інформація – це однин з ключових факторів збереження конкурентоспроможності, а логістична інформаційна система створює інформаційну підтримку не тільки для здійснення логістичних операцій, але й для впровадження управлінського контролю, аналізу та стратегічного планування [6, с. 273].

У широкому сенсі інформація є відомостями, знаннями, повідомленнями, які стають об'єктом збереження, передачі, перетворення й основою для прийняття управлінських рішень. Незважаючи на те, що інформація – це досить абстрактне поняття, яке набуває різних значень залежно від контексту та галузі застосування (рис. 1), саме вона дає змогу знизити рівень невизначеності щодо фінансово-господарського стану підприємства та створити відповідні умови для його розвитку.

Отже, дослідивши сутність інформації, ми погоджуємося з думкою Т.В. Бочулі, яка стверджує, що «у результаті управління інформацією формується інформаційний капітал, який у сукупності з іншими формами капіталу перетворюється в корисний економічний ресурс, втілення якого у фінансово-господарських процесах створює додаткову вартість» [12, с. 39].

Інформація як цінний економічний ресурс потребує управління. ОАЗ, на нашу думку, є одним з ключових елементів, завдяки якому створюється інформаційний ресурс.

Головною особливістю побудови та функціонування ОАЗ підприємства є необхідність поєднання принципів створення і функціонування систем та принципів управління інформацією.

Інформації з часом не стає менше, але змінюється її затребуваність. Водночас процеси, які відбуваються в системі ОАЗ, можна розділити за двома напрямами: 1) цикл роботи з готовою інформаціє, яка вже циркулює у системі і потребує ефективного та своєчасного використання для прийняття рішень; 2) цикл перетворення первинних відомостей та даних в інформацію (рис. 2).

Інформаційні ресурси, центром генерації яких є обліково-аналітичне забезпечення, потребують постійного управління та спрямування. Таким чином, стає необхідним формування всередині інформаційних циклів відповідних інформаційних потоків, завдяки яким може бути створено інформаційний продукт, який відповідає цільовому призначенню, а саме формуванню ефективного управлінського рішення.

Суттєвого поширення нині набув процесний підхід управління, в рамках якого передбачається впровадження інноваційних підходів до розвитку та управління підприємством, одним з яких є саме логістичний підхід управління. Загалом відбувається відмова від функціональної організації діяльності підприємств у напрямі впровадження процесного управління, яке за своєю сутністю є логістичним управлінням. Значна частина науковців

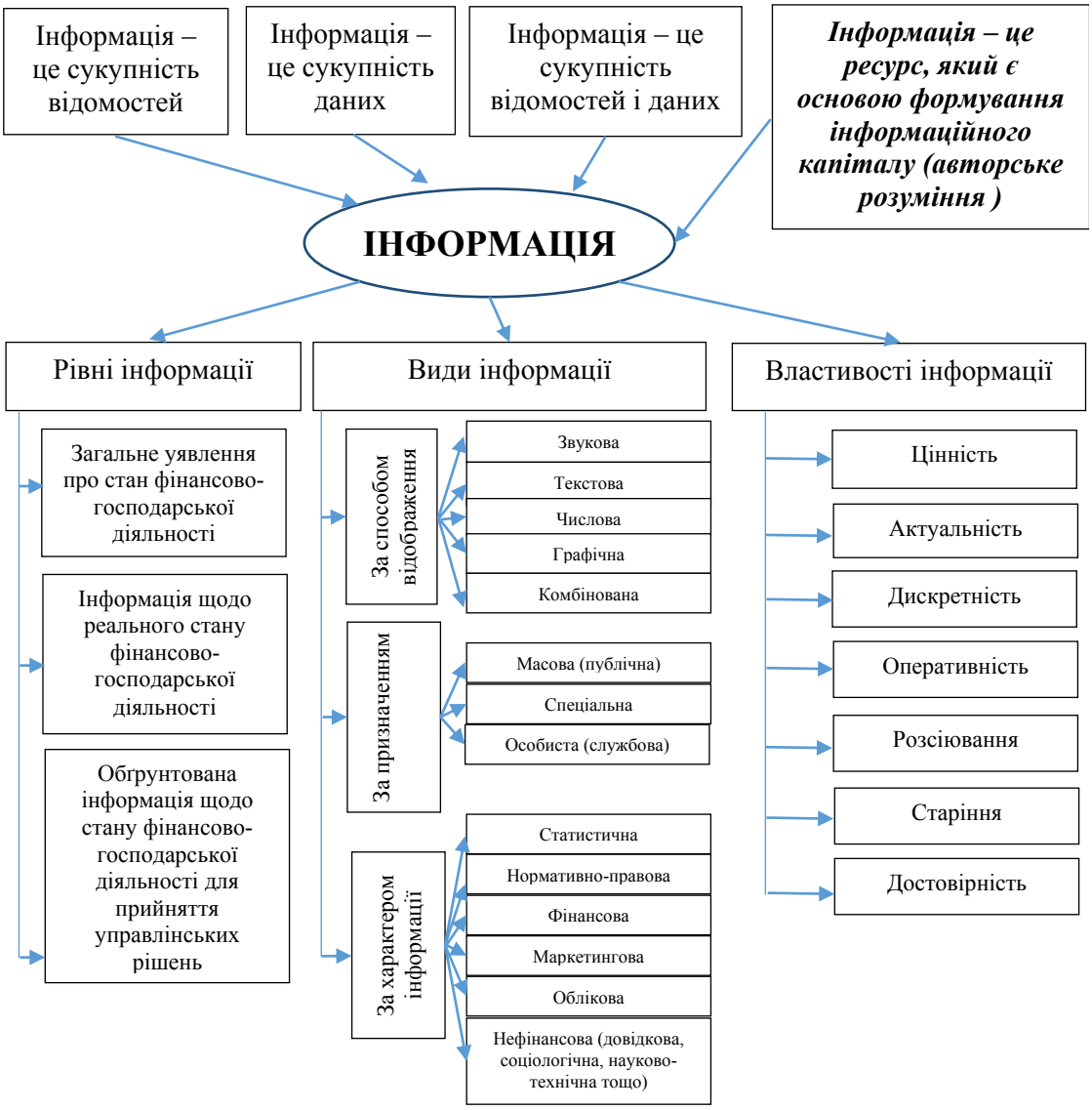


Рис. 1. Основні підходи до поняття «інформація», її види та властивості, що впливають на створення системи обліково-аналітичного забезпечення

Джерело: складено автором на основі джерел [9; 10]

ототожнює концепцію логістики з логістичним управлінням, що привело до появи двох принципових підходів до логістичного управління. Перший наголошує на тому, що логістика повинна передбачати лише виконання функцій планування, організації та контролю за рухом потоків, а другий сконцентрований на тому, що логістичне управління є не тільки управлінням потоками, а комплексним управлінням підприємством.

Порівняльну характеристику традиційного і логістичного підходів до управління наводять у своїх роботах А.А. Канке та І.П. Кошева [2, с. 132]. На їхню думку, принципова відмінність логістичного підходу полягає в організації управління не окремими потоками, а їх сукупністю на основі єдиних вихідних цілей та критеріїв. А.І. Семененко розглядає логістичний підхід з позицій оптимального підприємництва: логістичний підхід спрямовано на планування, стимулювання та управління виробних і соціальних потреб [3, с. 65]. В.І. Кацьма вважає, що головною відмінною рисою логістичного управління є системний, цілісний підхід до організації та здійснення переміщень потоків на всьому шляху від виготовлення до кінцевого споживання [4, с. 62]. А.А. Пилипенко вважає, що «головною перевагою логістичних методів управління є орієнтація на інтегральний критерій ефективності функціонування системи та оптимізацію взаємодії окремих функціональних областей



Рис. 2. Організація інформаційних циклів у системі ОАЗ підприємства

Джерело: складено автором

логістики, між якими постійно виникають внутрішні конфлікти» [5, с. 32].

На відміну від традиційних логістична концепція концепції управління орієнтована на оптимізацію матеріальних, а також пов'язаних з ними інформаційних і фінансових потоків, оптимізацію бізнес-процесів протягом усього життєвого циклу. Як показує практика, впровадження логістичних принципів в управлінні матеріальними потоками дає змогу прискорити час руху продукції та скоротити рівень запасів підприємства. А це дає змогу збільшити рівень динамізму взаємодії між суб'єктами ринку, зменшити собівартість продукції, прискорити обертання капіталу, підвищити якість обслуговування споживачів. Таким чином, застосування принципів логістичного управління для побудови обліково-аналітичного забезпечення може повністю задовольнити інформаційні потреби менеджменту підприємства, тому що дасть змогу сформувати наскрізний інформаційний потік, який створить єдиний інформаційній простір від початкових етапів управління підприємством до заключних етапів контролю та отримання зворотного зв'язку від споживачів (клієнтів).

Втілення логістичного управління інформаційними потоками в системі обліково-аналітичного забезпечення має бути розпочато з формування та впровадження принципів логістичного, які мають стати методологічною основою наскрізного управління. Організація ефективної системи ОАЗ має спиратися на системний підхід, основними принципами якого є послідовність, узгодженість між окремими елементами системи, відсутність конфліктів між цілями та завданнями окремих елементів та системи загалом, а управління інформаційними потоками, на нашу думку, всередині системи має спиратися саме на логістичні принципи.

Питанням формування принципів логістичного управління приділено значну увагу в науковій літературі. Наприклад, С.В. Гушко [13] детально розглядає складові обліково-аналі-

Таблиця 2

Логістичні принципи побудови ОАЗ

Назва	Сутність
1	2
Загальні принципи	
Принцип системності	Обліково-аналітичне забезпечення розглядається, з одного боку, як єдине ціле, а з іншого боку, як частина загальної інформаційної системи підприємства.
Принцип цілісності	Обліково-аналітичне забезпечення має забезпечувати задану цільову функцію, яка є загальною для всіх елементів системи.
Принцип ієрархії	Ієрархічна побудова обліково-аналітичної системи зумовлена тим, що управління пов'язано з використанням та обробкою значних масивів даних. На нижчих рівнях використовується більш детальна і конкретна інформація. На більш високі рівні надходить узагальнена інформація, також там приймаються рішення.
Принцип визначення оптимальної норми керованості	Кількість ланок і рівнів управління повинні бути мінімальними для ефективнішої роботи персоналу, що приведе до спрощення процесу переміщення інформації як вертикально, так і горизонтально.
Принцип емерджентності	Властивість системи виконувати задану цільову функцію, що реалізована тільки логістичної системою загалом, а не окремими її елементами.
Принцип реальності	Вибираються такі управлінські рішення, які будуть кращими (оптимальними) за комплексом показників для заданих умов.
Принцип формалізації	Формалізація передбачає отримання кількісних і якісних характеристик функціонування обліково-аналітичної системи підприємства.
Принцип інтеграції	Інтеграція – це поєднання у ціле окремих частин або властивостей. Принцип інтеграції дає змогу вивчити інтеграційні властивості і закономірності логістичних систем. Інтеграційні властивості виникають в результаті суміщення елементів до цілого, суміщення функцій в часі і в просторі. Логістична система як упорядкована сукупність елементів з певними зв'язками володіє особливими системними властивостями, які не характерні для окремих елементів, що дає змогу отримувати синергетичний ефект. Синергетичний зв'язок за умов спільних дій незалежних елементів логістичної системи забезпечує загальний ефект, що перевищує суму ефектів даних елементів, які діють незалежно.
Принцип оптимальності	Як критерій вибору оптимальної структури системи та методів аналізу, обліку, контролю має бути вибрано зіставлення очікуваних вигід для управління підприємством з витратами на саме управління.
Специфічні принципи	
Принципи зворотного зв'язку	Цей принцип забезпечує можливість відслідковування функціонування системи та його коригування, реагування на зміни й отримання конкретних запитів для створення ефективного інформаційного наповнення.
Принцип реагування на зміни	Обліково-аналітична система має містити можливість реагування та управління змінами, що стане гарантом запобігання виникненню кризових явищ на підприємстві.
Принцип впровадження змін	Готовність підлеглих до змін, до опанування та застосування нових методів та умов збирання, обробки, накопичення та передачі інформації відповідно до змінюваних ринкових вимог.
Принцип обачності	Застосування таких методів оцінки інформації, які запобігатимуть заниженню оцінки зобов'язань і витрат та завищенню оцінки доходів та активів підприємства.
Принцип послідовності	Постійне (незмінне) застосування підприємством облікової політики, тобто сукупності принципів, методів та процедур.
Принцип безперервності діяльності	Підготовка та розробка інформаційних даних створюється з урахуванням того, що підприємство не змінює умови свого функціонування та не має наміру ліквідуватися.

Закінчення таблиці 2

1	2
Принцип повноти інформації	У системі обліково-аналітичного забезпечення має бути не тільки фінансова інформація, але й нефінансові показники, що збільшить корисність та достовірність інформації.
Принцип доступності форми та змісту	Форма представлення облікової та аналітичної інформації має бути подана в доступній та зрозумілій формі, що знизить ризик її викривлення або неправильного трактування.
Принцип своєчасності	З урахуванням постійної загрози застарівання та розсіювання інформації вона повинна супроводжувати управлінські рішення з відповідною частотою та в певному порядку, які відповідають характеру завдань, які вирішуються керівництвом підприємства.
Принцип диференційованості	Інформація, що надається користувачу, повинна бути необхідною, достатньою та вичерпною, що дає змогу скоротити інформаційні потоки та скорочує трудовитрати на переробку непотрібної інформації.

Джерело: складено автором на основі джерел [15; 17; 18]

тичної системи управління та визначає основний контур обліково-аналітичної системи підприємства, наголошує на питаннях централізованої, децентралізованої і частково централізованої системи обліково-аналітичного управління. Для ефективного функціонування системи обліково-аналітичного управління він вважає достатнім використання таких чотирьох принципів: системність, об'єктивність і своєчасність, аналітичність, суттєвість. Розгляду логістичних принципів приділяють увагу багато закордонних та вітчизняних вчених. Зокрема, О.В. Мельник визначає принцип системного підходу; тотальних витрат; глобальної оптимізації; логістичної координації та інтеграції; використання теорії компромісів для перерозподілу витрат; моделювання та інформаційно-комп'ютерної підтримки; розробки необхідного комплексу підсистем; гуманізації всіх функцій і технологічних рішень в логістичній системі; стійкості та адаптивності [16]. Є.В. Крикавський [17, с. 273] зауважує, що логістичне управління здійснюється на основі загальних принципів управління з урахуванням специфіки логістичної діяльності, і визначає такі принципи логістичного управління: системність і комплексність; узгодження критеріїв оцінки ефективності функціонування окремих ланок логістичного ланцюга на мікро- і макрологістичному рівнях; організація обліку витрат на управління матеріальними й пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими та сервісними потоками вздовж усього логістичного ланцюга; активніше використання інформаційних технологій та сучасних методів моделювання в управлінні логістичними системами тощо. Автори колективної роботи [16] зазначають, що основними принципами управління логістичними потоками є системність, синергізм та гнучкість.

Але, на нашу думку, логістичні принципи формування обліково-аналітичного забезпечення мають бути узагальнені та сформульовані з урахуванням особливостей процесу стратегічного управління та прийняття стратегічних рішень.

Таким чином, запропоновані принципи дають змогу упорядкувати систему збору, накопичення та обробки інформації за всіма етапами інформаційних циклів і дадуть можливість формувати відповідну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи, можна сказати, що застосування принципів логістичного управління дасть підприємству можливість забезпечити високу конкурентоспроможність своєї управлінської системи через оптимізацію інформаційних потоків, пов'язаних з прийняттям управлінських рішень як поточного, так і стратегічного характеру. Такий ефект досягається шляхом значного скорочення часу формування інформації в кожному з інформаційних циклів обліково-аналітичної системи, застосування прогресивних методів збору, обробки, накопичення інформації, скорочення часу передачі інформації. На основі логістичних принципів формування інформації стає можливим застосування гнучких автоматизованих систем управління, що дають змогу швидко отримувати якісну, актуальну та достовірну інформацію.

Процес створення єдиного інформаційного простору обліково-аналітичного забезпечення потребує реорганізації інформаційних потоків та орієнтації їх на виконання двох основних функцій:

1) задоволення інформаційних потреб менеджменту підприємства в інформації для підтримки процесу ухвалення рішень та їх реалізації (облік, аналіз і контроль);

2) задоволення потреб зовнішніх структур в інформації відповідно до законодавчих розпоряджень або для самопрезентації підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лук'янчикова Ю.В. Інформаційні потоки в системі управління організацією / Ю.В. Лук'янчикова, Ю.М. Попова. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confer-dsum.ucoz.ua/_fr/0/7120405.pdf.

2. Канке А.А. Логистика : [учебник] / А.А. Канке, И.П. Кошевая. – М. : Форум ; ИНФРА-М, 2005. – 352 с.

3. Семененко А.И. Предпринимательская логистика / А.И. Семененко. – СПб. : Политехника, 1997. – 349 с.

4. Кацьма В.І. Сутність та роль логістичного управління в системі управління підприємством / В.І. Кацьма // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 23. – № 2. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – С. 60–65.

5. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А.А. Пилипенко. – Х. : вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.

6. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика: интергрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.

7. Управленческий учет : [учеб. пособ.] / под ред. А.Д. Шеремета. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1999. – 512 с.

8. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет : [учеб. пособ.] / М.А. Вахрушина. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 359 с.

9. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 334 с.

10. Лучик Г.М. Сутність інформації у системі прийняття управлінських рішень / Г.М. Лучик // Збірник Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – Т. 4. – С. 185–195.

11. Скіцько В.П. Теоретичні аспекти моделювання інформаційних потоків у логістиці підприємства / В.П. Скіцько // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – 2014. – № 11(164). – С. 52–58.

12. Бочуля Т.В. Організація інформаційної складової процесу управління в економічному просторі / Т.В. Бочуля. // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2 (15). – С. 32–43.

13. Гушко С.В. Напрямки та змістовне навантаження внутрішніх інформаційних потоків обліково-аналітичної системи управління підприємства / С.В. Гушко. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://npv.n-auditor.com.ua/ua/zmist-zhurnalu-npv-1/item/254.html.

14. Рета М.В. Становлення і розвиток парадигми бухгалтерського обліку / М.В. Рета // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 10. – С. 287–293.

15. Муромець Н.Є. Логістичні принципи побудови організаційної структури торговельного підприємства / Н.Є. Муромець, А.А. Черненко. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/…/cgiirbis_64.exe?…PDF/…pdf.

16. Мельник О.В. Нові концептуальні підходи в логістиці / О.В. Мельник // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

17. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : [підруч.] / Є.В. Крикавський. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка» ; Інтелект-Захід, 2006. – 454 с.

УДК 331.101.6(045)

Аналіз продуктивності праці в Україні

Урбанович В.А.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено сучасний рівень продуктивності праці в Україні. Розглянуто продуктивність праці порівняно з ВВП, зайнятим населенням та середньомісячною заробітною платою. Проведено аналіз по галузях економіки, визначено перспективи розвитку, основні проблеми в даному питанні та шляхи вирішення.

Ключові слова: продуктивність праці, заробітна плата, вартість праці на одиницю продукції, валовий внутрішній продукт, гідна праця.

Урбанович В.А. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В УКРАИНЕ
В статье исследован современный уровень производительности труда в Украине. Рассмотрена производительность труда по сравнению с ВВП, занятым населением и среднемесячной заработной платой. Проведен анализ по отраслям экономики, определены перспективы развития, основные проблемы в данном вопросе и пути решения.

Ключевые слова: производительность труда, заработная плата, стоимость труда на единицу продукции, валовой внутренний продукт, достойный труд.

Urbanovich V.A. ANALYSIS OF LABOR PRODUCTIVITY IN UKRAINE
The article examines the current level of labor productivity in Ukraine. The article considers productivity in comparison with GDP, population and average monthly wages. The analysis on the branches of economy, the prospects for development, the main problems in this issue and the ways of solving are determined.

Keywords: labor productivity, wages, labor cost per unit of output, gross domestic product, decent labor.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За останні 20–25 років Україна переживає масштабні й суперечливі зміни, які трансформували чи не всі складники соціально-економічного буття. Процес глобалізації, поширюючись на всі сфери суспільного розвитку, зумовив зміну стандартів трудового життя. Проте ці зміни так і не наблизили нас до стабільності, не надали соціально-економічному розвитку стійкої позитивної динаміки, не усунули численні недоліки соціально-трудової сфери.

Низька продуктивність праці – це одна з найбільш глибинних і серйозних проблем, яка заважає розвитку економіки в багатьох країнах. В Україні це одна з найбільших проблем.

Одним із ключових питань подолання Україною нинішнього економічного колапсу є те, як саме країна сформує ставлення до власних трудових ресурсів. Зокрема, чи зуміє вона зробити продуктивність праці пріоритетною в економічній політиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження соціально-трудової сфери в нашій країні висвітлюються в роботах А.М. Колота, І.Ф. Гнибіденко, В.Г. Єременко, Е.М. Лібанової, Б.О. Надточія, О.Ф. Новікової, І.Я. Саханя, С.І. Юрія, О.О. Герасименко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз продуктивності праці в Україні на сучасному етапі розвитку економічних відносин, розгляд ключових проблем у цьому питанні та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійкий розвиток національної економіки, сфер діяльності, регіонів, підприємств, а також добробут самої людини значною мірою залежать від кількісних й якісних параметрів трудової діяльності, результативності останньої. Однак далеко не кожна праця є цінністю, має суспільно значущий статус і позитивні наслідки для розвитку економіки та суспільства. Незаперечною цінністю для людини і суспільства є творча, інноваційна, інтелектуально насичена, продуктивна праця – праця, що підпадає під визначення гідної.

Реалізація принципів гідної праці спрямована на досягнення й економічного, й соціального прогресу.

Продуктивна праця як компонент концепту гідної праці передбачає високий рівень віддачі для всіх боків соціально-трудових відносин від використання трудового потенціалу, що проявлятиметься у збільшенні макро- та

© Урбанович В.А.

мікроекономічних показників, забезпеченні гідної винагороди за результати праці.

Як видно з табл. 1, значного росту продуктивності праці за даний період часу не відбулося. У 2016 р. порівняно з попереднім 2015 р. спостерігалося збільшення продуктивності праці одного зайнятого на 3,0%, при цьому кількість зайнятого населення у віці 15–70 років зменшилася на 0,7%.

Найбільш вагомими причинами утримання низького рівня продуктивності праці є:

– відсутність стратегії соціально-трудових відносин;

– відсутність реального соціального діалогу в країні;

– високий рівень тіньової зайнятості;

– відсутність реальної статистики зайнятості та зарплат;

– відсутність обов'язкових навчальних і професійних стандартів відповідно до міжнародних норм;

– відсутність центру продуктивності праці.

У період трансформації одними з найгостріших проблем української економіки є: слабкий інноваційний імпульс, відсутність кардинальних структурних змін і техніко-технологічного оновлення виробництва. Як наслідок – напівсировинний характер економіки, низький рівень продуктивності праці та заробітної плати. Це результат не тільки економічних і технологічних проблем, а й соціальних, які проявляються у взаєминах учасників соціально-економічної системи соціально-трудових відносин: власників бізнес-процесів, менеджерів і найманих працівників, соціальних партнерів, конкурентів, органів державної та муніципальної влади. Категорія «людський капітал» відображає ті глибинні зміни, які відбуваються як в економіці, так і в економічній науці. Її поява і швидке поширення в літературі зумовлені посиленням соціального орієнтування у розвитку економіки, необхідністю подолання нерівності в темпах і рівнях розвитку економіки і добробуту народів розвинених країн і країн, що розвиваються [1].

Перехід на інноваційну модель розвитку економіки країни неможливий без створення умов для безпечної, якісної, ефективної праці з гідною оплатою в різних секторах економіки, що сприяє реалізації людського потенціалу.

В Україні вкрай необхідна ефективна система стимулювання праці, оскільки вона спонукає кожного конкретного співробітника і колектив у цілому до досягнення особистих і спільних цілей. Правильне стимулювання праці на підприємстві, своєю чергою, призведе до зростання продуктивності праці, що забезпечить збільшення реального продукту й доходу. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже, і рівня життя, то економічне зростання стає однією з головних цілей держав із ринковою системою господарювання.

Сьогодні тенденції в динаміці продуктивності праці порівняно із середньомісячною зарплатою в Україні виглядають так (табл. 2).

Із наведених даних у табл. 2 видно, що кількість зайнятих має тенденцію до зниження, у 2016 р. порівняно з 2014 р. зменшилася на 9,62%. Але варто відзначити, що продуктивність праці зросла на 66,17%, це є позитивною тенденцією.

Розглянемо детальніше динаміку зміни індексу продуктивності праці та індекс середньомісячної заробітної плати в Україні (рис. 1).

Графік показує, що рівень продуктивності в нашій країні стабільно зростає й є прямо пропорційним рівню оплати праці.

Останнє десятиріччя заробітна плата українців була недооцінена. Реформа мінімальної заробітної плати повернула нас до європейських стандартів і вивела частину працюючих із «тіньової» зайнятості.

Таблиця 1

Валовий внутрішній продукт, зайняте населення та продуктивність праці в Україні в 2014–2016 рр.

	2014	2015	2016	2016/2015, %
Зайняте населення у віці 15-70 років, тис.осіб	18 073	16 443	16 334	99,3
Валовий внутрішній продукт:				
- у фактичних цінах, млн. грн.	1 586 915	1 979 458	2 383 182	120,4
- у цінах 2010 року, млн. грн.	1 066 001	960 789	982 887	102,3
Продуктивність праці (одного зайнятого):				
- у фактичних цінах, млн. грн.	87 806	120 383	145 903	121,2
- у цінах 2010 року, млн. грн.	58 983	58 431	60 174	103,0

Реалії сьогодення свідчать про те, що конкурентоспроможність компаній безпосередньо пов'язана зі здатністю освоєння новітніх технологічних досягнень, нових способів управління й організації виробництва, і в основі цього процесу закладена якість людського, інтелектуального та соціального капіталу.

Необхідною умовою підвищення продуктивності праці є ефективна зайнятість населення. Реалізація курсу на модернізацію економіки неможлива без забезпечення ефективної зайнятості, основою якої є: досконала організація праці; раціональне використання знань, умінь і навичок працівника; висока заробітна плата; безперервний професійний розвиток; можливість професійного зростання і підвищення кваліфікації; мотивація працівників до високоефективної праці; безпечні умови праці.

Під розвитком персоналу необхідно розуміти сукупність організаційно-економічних заходів підприємства у сфері навчання персоналу, його перепідготовки і перекваліфікації. Взагалі розвиток персоналу охоплює питання професійної адаптації, оцінки кандидатів на вакантні посади, поточного періодичного оцінювання персоналу, планування ділової кар'єри, службово-професійного просування та багато інших [2].

Соціальний інтелект, інноваційна творча праця, креативне мислення, розвиток особистості набувають усе більшої цінності та спонукають до продуктивнішої праці.

Різні установи та організації повинні бути залучені до розвитку HR для виконання функцій, які пов'язані з освітою, процесом вивчення і дослідження, професійної підготовки та консалтингу, а також різних підприємств і організацій, де люди працюють і отримують досвід і компетентність [3].

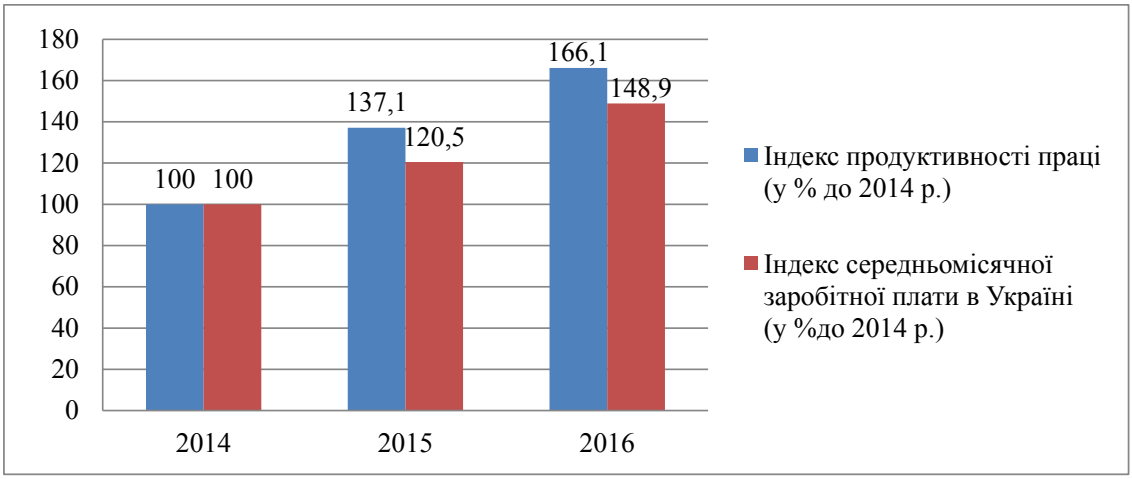


Рис. 1. Динаміка продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати в Україні, %

Таблиця 2

Продуктивність праці та середньомісячна заробітна плата в Україні в 2014–2016 рр.

	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
ВВП млн. грн.	1 586 915	1 979 458	2 383 182	796267	50,18
Кількість зайнятих (тис.)	18 073	16 443	16 334	-1739	-9,62
Продуктивність праці (ВВП у розрахунку на одного зайнятого), грн.	87 806	120 383	145 903	58097	66,17
Середньомісячна заробітна плата, грн	3 480	4 195	5 183	1703	48,94
Індекс продуктивності праці (у % до 2014 р.)	100	137,1	166,1	66,1	66,10
Індекс середньомісячної заробітної плати в Україні (у % до 2014 р.)	100	120,5	148,9	48,9	48,90

Про програми підвищення кваліфікації мають дбати і самі роботодавці: це вигідно для них і це мотивує працівників.

Створення умов для продуктивної та творчої праці – головне завдання кожного роботодавця, адже це прямий шлях до економічного зростання. Завдяки високій продуктивності праці за один і той же проміжок часу буде виготовлена більша кількість товарів, зменшаться витрати на одиницю продукції. Це сприятиме зростанню заробітної плати, що формуватиме передумови до збільшення прошарку середнього класу, продукуватиме стимули для розвитку трудового потенціалу та людського капіталу, що є основними засадами довгострокового соціально-економічного розвитку України.

Висновки з цього дослідження. Отже, проаналізувавши стан продуктивності праці в Україні, ми можемо зробити висновок, що існує низка проблем, які гальмують економічне зростання.

Можна визначити основні шляхи підвищення продуктивності праці в Україні:

1) підвищення технічного рівня виробництва на основі залучення інвестиційних процесів;

2) розвивати високотехнологічне виробництво із високою доданою вартістю;

3) створити прозору систему стимулювання всіх форм зайнятості;

4) впровадити преференції під час створення нових робочих місць;

5) заохочувати самозайнятість населення й ведення бізнес-діяльності;

6) мінімізувати податки на заробітну плату і фонд оплати праці;

7) скорегувати співвідношення оплати праці працівників різних професій, професійних груп і секторів економіки, здійснити диференціацію складності праці, сформувати політику оплати праці в країні;

8) визначати пріоритетні сфери зайнятості і під них формувати державне замовлення для освіти, виховувати в людях підхід «вчитися протягом життя» та зробити гнучкою систему освіти;

9) розвивати інституції соціально-трудових відносин – професійні асоціації, спілки та співтовариства. Завдяки цьому стане можливим упровадження етики нових трудових відносин, підвищення цінності праці;

10) соціально-трудові відносини мають стати одним із ключових національних пріоритетів розвитку країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Заборовская О.В. Особенности влияния кризиса на условия фор- мирования и развития человеческого капитала в регионах России / О.В. Заборовская // KRYSYS FINANSOWY: przebieg i skutki społecznogospodarcze w Europie Srodkowej i Wschodniej / Pod redakcja Ŝ. Partyckiego. – T. 2. – Lublin: Wydawnictwo KUL, 2012. – P. 50–56.

2. Грішнова О.А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О.А. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – Вип. 9. – С. 15–19.

3. Савченко О.І. Оцінка рівня компетентнісної складової трудового потенціалу інженерно-технічних працівників / О.І. Савченко // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. – 2015. – № 1. – С. 114–120.

4. Імперативи та інноваційні механізми забезпечення гідної праці в умовах становлення нової економіки : зб. тез доповідей учасників Міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 квітня 2017 р.). – К. : КНЕУ, 2017. – 361 с. – ISBN 978-966-926-155-7.

5. Колот А.М., Герасименко О.О. Гідна праця як концепція та стратегічний напрям розвитку соціально-трудової сфери / А.М. Колот, О.О. Герасименко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 6. – С. 3–13.

6. Програма гідної праці МОП для України на 2016–2019 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/budapest/ countries-covered/ukraine/WCMS_470684/lang--en/index.htm.

УДК 005.95:67.6:005.336.1

Аудит персоналу як засіб забезпечення ефективної управлінської діяльності

Урусова З.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету

Баклаженко Ю.В.
студентка
Запорізького національного університету

Статтю присвячено особливостям проведення аудиту персоналу на сучасних підприємствах. Особливу увагу звернено на основні завдання кадрового аудиту, його класифікацію, процеси, які суттєво впливають на формування кадрового потенціалу. Надано рекомендації щодо поліпшення проведення аудиту на підприємстві.

Ключові слова: аудит персоналу, управлінський потенціал, кадрові ресурси, кадровий потенціал, кадрові процеси.

Урусова З.П., Баклаженко Ю.В. АУДИТ ПЕРСОНАЛА КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена особенностям проведения аудита персонала на современных предприятиях. Особое внимание обращено на основные задачи кадрового аудита, его классификацию, процессы, которые существенно влияют на формирование кадрового потенциала. Даны рекомендации по улучшению проведения аудита на предприятии.

Ключевые слова: аудит персонала, управленческий потенциал, кадровые ресурсы, кадровый потенциал, кадровые процессы.

Urusova Z.P., Baklazhenko Y.V. AUDIT STAFF AS A MEANS OF ENSURING EFFECTIVE MANAGEMENT

The article is devoted to peculiarities of audit staff in modern organizations. Special attention is paid to the basic tasks of HR audit, its classification processes, which significantly affect the formation of HR potential. Specified recommendations for improving the audit in the enterprise.

Keywords: audit staff, management capacity, human resources, human resources, HR processes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні ефективне управ-ління персоналом є одним із ключових моментів підвищення продуктивності праці та створення конкурентоспроможної продукції. Трудовий потенціал є основою успіху підприємства, саме тому управління персоналом повинно зводитися до активного стимулювання діяльності працівників для досягнення поставлених цілей організації. Некомпетентність керівників й цій сфері призводить до неефективного використання людських ресурсів в умовах жорсткої конкуренції серед наявних підприємств. У зв'язку із цим на підприємствах необхідно проводити комплексний аналіз, який дасть змогу виявити проблеми та запобігти їх виникненню в майбутньому. Такий аналіз може бути представлений у вигляді аудиту персоналу.

Ефективне використання кадрових ресурсів – найважливіше завдання для будь-якої сучасної компанії, що розвивається. Оцінка персоналу дає змогу сформувати згуртований колектив, який здатний вивести фірму на конкурентоспроможний рівень, підвищити ефективність використання праці кожного працівника.

Кадровий аудит є відносно новою послугою на українському ринку, проте вже перевірений у практиці управління персоналом як метод оцінки трудової забезпеченості підприємства. Нині у цій сфері є проблеми, які вимагають не-гайного вирішення для забезпечення ефективного проведення кадрового аудиту, а саме: основною проблемою є відсутність великих вітчизняних компаній; тяжкість проходження процедури сертифікації; серйозну стурбованість викликає питання проблеми сучасного аудитора та довіри до нього.

Послуги кадрового аудиту в Україні потребують упровадження європейської системи

© Урусова З.П., Баклаженко Ю.В.

контролю якості послуг, що дасть змогу національним аудиторам гідно конкурувати з міжнародними аудиторськими компаніями і більш якісно надавати професійні послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теорії і практики управління персоналом, надання консультаційних послуг та аудиторської справи зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як: Л.І. Вороніна [1], М.В. Грачов [2], Дж. Іванцевич, А.А. Лобанов [3], Я. Мейланд [4], Т. Скоун [5], Л.Б. Сульповар, Н.П. Мазаєва [6] та ін. У своїх дослідженнях науковці приділяли увагу таким питанням, як: визначення місця персоналу в системі напрямів аудиторської діяльності, його зв'язок із науковим дослідженням та консультуванням із питань управління персоналом; визначення сутності аудиту персоналу та обґрунтування його місця в системі управління персоналом; конкретизування цілей, завдань, принципів та основних етапів здійснення аудиту персоналу. Проте залишається недостатньо дослідженим питання про законодавче регулювання аудиту персоналу та його подальший розвиток як окремого виду аудиту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного стану кадрового аудиту на підприємстві як одного з головних чинників визначення ефективності управлінського процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні підприємства дедалі частіше зустрічаються з певними проблемами в галузі управління персоналом, викликаними тим, що співробітники кадрових служб не можуть оцінити потенціал і здатність персоналу досягати поставлених цілей організації. У зв'язку із цим потрібен незалежний та «свіжий» погляд на діючу систему управління персоналом організацій, при цьому доцільно використовувати методику оцінки управлінського персоналу на основі застосування системи аудиту персоналу.

Досвід роботи багатьох підприємств показує, що вони надають великого значення питанням формування кадрового потенціалу та вмінню використовувати сучасні методи управління. Сьогодні неважко переконатися в тому, що керівники організацій не тільки самі намагаються опановувати ці методи та процедури, а й залучають до навчання й оволодіння ними співробітників своїх служб.

Нині керівники чітко орієнтуються на те, що найважливішим ресурсом компанії, фірми є кадровий ресурс, тому керівництво компанії, підприємства постійно враховує, яким кадровим ресурсом воно володіє. Проте слід підкреслити, що у цілому в нашій країні все ще залишається низьким показник використання людських ресурсів. Сьогодні відомо, що до групи з низьким показником використання людських ресурсів організацій належать компанії з таких країн, як Монголія, Україна, КНР, Польща, Мексика, Росія. Показник використання людських ресурсів компаніями-наймачами не перевищує 25% від загального професійного пакета [7, с. 145–147].

Термін аудит персоналу включає в себе одразу декілька понять:

– оцінку відповідності кадрового потенціалу організації її цілям і стратегії розвитку;

– діагностику причин виникнення проблем із вини персоналу;

– вироблення конкретних рекомендацій для керівництва і служби управ-ління персоналом.

У ході аудиту роботодавець може виявити й оцінити особистісний потенціал персоналу, їх відповідність корпоративній культурі та цінностям компанії. Оцінка персоналу проводиться з урахуванням специфіки кожної конкретної компанії, проте існує низка загальних правил, яких важливо дотримуватися, проводячи кадровий аудит.

Залежно від конкретних потреб організації кадровий аудит може здійснюватися як у розширеному варіанті «максимальному»), необхідному для розроблення рекомендацій щодо оптимізації системи управління людськими ресурсами, для вирішення стратегічних завдань, так і в скороченому («мінімальному»), достатньому для характеристики кадрового складу, для вирішення оперативних, локальних завдань.

На етапі кадрового аудиту, що включає аналіз системи управління людськими ресурсами, використовуються методи аналізу документів, експертного структурованого інтерв'ю, виділення й аналізу основних і допоміжних процедур системи управління персоналом (СУП). На підставі діагностики стану СУП виявляються основні недоліки та потенціал розвитку управління людськими ресурсами в компанії, а також розробляються попередні рекомендації щодо його оптимізації відповідно до стратегічних і тактичних цілей організації.

Під час проведення кадрового аудиту вирішуються такі завдання:

– проводиться оцінка системи управління персоналом, включаючи аналіз орга-

нізаційної і функціональної структури СУП, схем виконання основних процедур у рамках управління людськими ресурсами, ведення кадрової документації відповідно до наявних нормативів і т. д .;

– оцінюється кадровий потенціал організації: менеджерський (готовність керівного складу підприємства до реалізації його стратегічних і тактичних цілей), кваліфікаційний (відповідність рівня знань і навичок професійним завданням), інноваційний (готовність до змін), особистісний, творчий;

– діагностуються структура формальних і неформальних взаємодій між співробітниками, канали інформаційного обміну, соціально-психологічний клімат в підрозділах, джерела виникнення проблемних, конфліктних ситуацій, альтернативні лідери й угруповання.

Для ефективної оцінки персоналу необхідно підібрати підходящу методику виходячи із цілей перевірки та її основних завдань. Види оцінки персоналу можна розділити на групи за такими критеріями, як періодичність проведення, повнота охоплення, методи аналізу, рівень проведення аудиту, способи оцінки персоналу (рис. 1) [8, с. 322].

Процедура аудиту може бути проведена не в повному обсязі. Роботодавець може виділити для перевірки одну або кілька складників процесу, виходячи із власних інтересів. Прикладом може служити так званий експрес-аудит, який має на увазі оцінку персоналу, що належить до середньої і вищої керуючої ланок, а також оцінку ефективності певного підрозділу. Метою мінімального кадрового аудиту, як правило, є перевірка доцільності саме такої кількості співробітників у даному підрозділі, а також співвідношення посад. Основні завдання, які допомагає вирішувати експрес-аудит, такі: прийняття рішень про призначення на посаду, зміна мотиваційної системи (як матеріальної мотивації, так і нематеріальної стимуляції), структурна реорганізація, навчання персоналу.

Невід'ємною частиною кадрового аудиту є необхідність формування прогнозу кадрового потенціалу, яка допоможе в оцінці майбутньої відповідності кадрових процесів стратегіям і цілям розвитку організації. Для цього розробляється система індикаторів і будується механізм моніторингу кадрових процесів.

Серед процесів, які суттєво впливають на формування кадрового потенціалу, виділяють такі:

1) Процес професійного розвитку: організація, яка зацікавлена в спеціалізації своїх співробітників, вимагає від них поглиблення

Ознака класифікації	Тип аудиту персоналу	Основні характеристика
Періодичність проведення	– Поточний – Оперативний – Регулярний – Панельний	– Проводиться за заздалегідь установленим регламентом за певний період часу – Проводиться за оперативним розпорядженням керівництва – Проводиться через певні проміжки часу – Проводиться з певною періодичністю, з незмінною методикою та інструментарієм на тих же групах людей і тих же об'єктах
Повнота охоплення досліджуваних об'єктів	– Повний – Локальний	– Охоплює всі об'єкти – Охоплює окрему групу об'єктів або один об'єкт
Методика аналізу	– Тематичний – Комплексний – Вибірковий	– Включає всі об'єкти, но з однієї тематики – Використовує весь арсенал методів – Аналіз проводиться з робітниками, які були вибрані за спеціальною методикою
Рівень проведення	– Стратегічний – Управлінський – Тактичний	– Оцінка проводиться на рівні вищого керівництва – Оцінка проводиться на рівні лінійних керівників – Оцінка проводиться на рівні служби управління персоналом
Спосіб проведення перевірки	– Зовнішній – Внутрішній	– Проводиться за допомогою залучення сторонніх спеціалістів – Проводиться працівниками організації

Рис. 1. Класифікація аудиту персоналу

своїх знань і навичок у конкретних напрямах діяльності.

2) Процеси внутрішньофірмової комунікації: дають можливість оцінити характерні для організації схеми спілкування, сфери та принципи, що лежать в основі формування корпоративної культури та філософії фірми.

3) Процеси управління: дають змогу оцінити тенденції розвитку системи управління і позицію персоналу щодо процедур прийняття управлінських рішень.

Проводячи організаційно-кадровий аудит, менеджери з персоналу повинні вирішити важливі питання: чи володіє організація достатнім людським ресурсом? чи здатний персонал працювати достатньо ефективно і відповідно до обраної стратегії? Для цього треба оцінити фактичний склад персоналу, а також особливості самого персоналу, його відповідність професійно-кваліфікаційній характеристиці займаної посади.

Оцінка кадрового складу повинна включати:

– оцінку укомплектованості кадрового складу в цілому і за рівнями управління, включаючи оцінку забезпеченості персоналом усього технологічного процесу;

– оцінку відповідності рівня підготовленості персоналу вимогам діяльності;

– аналіз структури кадрового складу відповідно до вимог технології і класифікатору посад;

– аналіз структури кадрового складу за соціально-демографічними характеристиками;

– оцінку плинності кадрів [9].

Аудит кадрового складу і кадрового потенціалу дає змогу виявити:

– рівень кадрової забезпеченості й потребу в персоналі;

– якісну структуру управлінського персоналу (рольову і психологічну структури);

– потреби в навчанні;

– стилі управління;

– соціально-психологічний клімат;

– інноваційний потенціал.

Проведення будь-якого аудиту на підприємстві завжди викликає хвилювання у персоналу, в такій ситуації роботодавець повинен надати співробітникам повну інформацію про регламент оцінки персоналу.

Якщо мета кадрового аудиту – перевірка ефективності персоналу, оптимальним рішенням буде дозволити співробітникам заздалегідь заповнити анкети, сформувати звіти, скласти плани. Персонал повинен бути обов'язково проінформований про те, що буде проводитися оцінка особистих і командних показників ефективності за певний період, можливий розгляд проблем організаційного характеру, за підсумками кадрового аудиту будуть прийняті управлінські рішення щодо усунення виявлених проблем. Підготовка персоналу організації до процедури оцінки дасть змогу уникнути стресової напруженості в колективі. У цьому разі аудит не тільки буде ефективним, а й послужить позитивним мотивуючим інструментом. За підсумками оцінки персоналу компанія отримає позитивний результат: обґрунтовані кадрові рішення і мотивацію співробітників до подальшого розвитку в компанії [10].

Висновки з цього дослідження. Отже, кадровий аудит є дуже важливим для будь-якого підприємства, адже ефективний розвиток будь-якої компанії вимагає постійного підвищення рівня компетенції та кваліфікації її співробітників. Повноцінний грамотний кадровий аудит персоналу є основним засобом контролю над кадровою ситуацією на підприємстві, а результатом такого аудиту є скорочення плинності кадрів, підвищення продуктивності праці, виявлення необхідності навчання персоналу й економія коштів на пошуки нових кадрів.

Досягненню цього результату повинні сприяти особливості (вимоги) ведення аудиторської діяльності: незалежність і об'єктивність під час проведення перевірок; конфіденційність; професіоналізм; компетентність і сумлінність аудитора; використання методів аналізу трудових показників; застосування нових інформаційних технологій; уміння приймати раціональні рішення за даними аудиторської перевірки; доброзичливість і лояльність по відношенню до клієнтів; відповідальність аудитора за наслідки його рекомендацій і висновків за результатами аудиторських перевірок.

Ефективно проведений аудит персоналу значною мірою сприяє зміцненню соціально-психологічного клімату на підприємстві, внаслідок чого забезпечується зростання продуктивності праці, а в кінцевому підсумку підвищує рентабельність виробництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Воронина Л.И. Основы бухгалтерского учета и аудита / Л.И. Воронина. – М. : Приор, 1997. – 496 с.
2. Грачев М.В. Суперкадры. Управление персоналом в международ-ной корпорации / М.В. Грачев. – М. : Дело, 1993. – 208 с
3. Иванцевич Дж., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления / Дж. Иванцевич, А.А. Лобанов. – М. : Дело, 1993. – 304 с.
4. Мэйланд Я. Руководство по управлению персоналом в малом бизнесе / Я. Мэйланд ; пер. с англ. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 160 с.
5. Скоун Т. Управленческий учет / Т. Скоун ; пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.
6. Сульповар Л.Б., Мазаева Н.П. Основы управления персоналом / Л.Б. Сульповар, Н.П. Мазаева ; под ред. Т.В. Розареновой. – М. : ГАБСУ, 1995. – 173 с.
7. Жуков А.Л. Аудит человеческих ресурсов организации : [учеб. пособ.] / А.Л. Жуков. – М. : МИК, 2010. – 256 с.
8. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала : [учеб. пособ.] / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – М. : Экзамен, 2004. – 544 с.
9. Колесник О.М. Понятійно-категорійний апарат аудиту персоналу / М.О. Колесник // Управління розвитком. – 2014. – № 11. – С. 10–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_11_6.
10. Лебединська О.С. Особливості технології проведення аудиту персоналу на підприємстві / О.С. Лебединська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 323–327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_11_56.

УДК 657.4

Облік та оподаткування товарів: стан та перспективи розвитку

Чабанюк О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівського торговельно-економічного університету

Полянська О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівського торговельно-економічного університету

Кальніна Г.О.
магістр
Львівського торговельно-економічного університету

У статті викладено результати досліджень стану товарообігу підприємств торгівлі. Звертається увага на показники оптового товарообігу, на товарну структуру товарообігу в частині товарообігу за продовольчими та непродовольчими товарами. Здійснюється порівняння оптового товарообігу України та Львівської області. Визначено місце та роль бухгалтерського обліку в системі управління торговельними підприємствами. Розглядаються основні підходи стосовно побудови бухгалтерського обліку товарних операцій. Узагальнено теоретичні та практичні аспекти оподаткування операцій з товарами з урахуванням вимог податкового законодавства. Обґрунтовується необхідність побудови бухгалтерського обліку для потреб управління торговельним підприємством.

Ключові слова: облік, оподаткування, товари, товарообіг, управління.

Чабанюк О.М., Полянская Е.А., Кальнина А.А. УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ТОВАРОВ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье изложены результаты исследований состояния товарооборота предприятий торговли. Обращается внимание на показатели оптового товарооборота, на товарную структуру товарооборота в части товарооборота по продовольственным и непродовольственным товарам. Осуществлено сравнение оптового товарооборота Украины и Львовской области. Определено место и роль бухгалтерского учета в системе управления торговыми предприятиями. Рассматриваются основные подходы к построению бухгалтерского учета товарных операций. Обобщены теоретические и практические аспекты налогообложения операций с товарами с учетом требований налогового законодательства. Обосновывается необходимость построения бухгалтерского учета для нужд управления торговым предприятием.

Ключевые слова: учет, налогообложение, товары, товарооборот управление.

Chabanyiuk O.M., Polyanska O.A., Kalnina G.O. ACCOUNTING AND TAXATION OF GOODS: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The article presents the results of studies on the state of commodity turnover of trade enterprises. Attention is drawn to the indicators of wholesale trade turnover, to the commodity structure of trade in the part of goods turnover for food and non-food products. Comparison of wholesale turnover of Ukraine and Lviv region is carried out. The place and role of accounting in the management system of trading enterprises are determined. The main approaches to the construction of accounting for commodity operations are considered. The theoretical and practical aspects of taxation of transactions with goods are considered in the light of tax legislation requirements. The necessity of construction of accounting for the needs of management of a trading enterprise is substantiated.

Keywords: accounting, taxation, goods, goods turnover, management.

Постановка проблеми. Торгівля сьогодні є однією з галузей діяльності, що розвивається, та, беззаперечно, вважається рушієм як виробничих процесів, оскільки саме тут відбувається реалізація товарів кінцевим споживачам, так і економіки загалом. У торгівлі зайнята значна частина працівників, тому стабільний розвиток торгівлі має і значне соціальне значення. За таких обставин зростає потреба у додаткових дослідженнях стану товарообігу та окреслення напрямів його зростання. Важливим завданням структурних підрозділів торговельного підприємства є напрацювання інформаційно-аналітичних

© Чабанюк О.М., Полянська О.А., Кальніна Г.О.

даних, які будуть підґрунтям для обрання альтернативних релевантних управлінських рішень щодо поточного та стратегічного розвитку й збільшення товарообігу. Очевидно, що значна частина інформації формується у системі бухгалтерського обліку. Оподаткування торговельних операцій базується на даних реєстрів, у яких відображаються фінансово-господарські операції з відображення витрат, доходів та фінансових результатів торговельного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку торгівлі, обліку й оподаткування товарних операцій та напрямів зростання товарообігу здійснювали В.І. Бачинський [1], Р.М. Воронко [2], В.Ю. Гордополов [3], Й.В. Канак [1], Т.В. Ков'ях [4], М.В. Корягін [5], П.О. Куцик [1, 6], Ф.Ф. Макарук [6], О.А. Полянська [1], Н.Б. Фірко [10], О.М. Чабанюк [11], О.Я. Чернін [12] та інші.

Однак з метою формування партнерства фіскальних органів та суб'єктів торговельної діяльності у напрямі зменшення ризиків щодо оподаткування, необхідності оптимізації облікових процесів у напрямі їх об'єктивності та актуальності та розроблення сфер розвитку торгівлі і зростання товарообігу виникає потреба у проведенні додаткових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити стан та тенденції розвитку торговельних підприємств України та Львівської області, побудову бухгалтерського обліку торговельних операцій, їх оподаткування в умовах чинного податкового законодавства. Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

– дослідити товарообіг торгівлі як основний показник діяльності торговельних операцій;

– розглянути особливості обліку товарних операцій торговельних підприємств;

– дослідити порядок оподаткування товарних операцій в умовах чинного податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торгівля є однією з умов економічної діяльності. В нових умовах у цій галузі відбулися значні зміни, які зумовлюють необхідність подальшого розвитку методології, методики й організації торговельних операцій. Торгівля – особлива діяльність людей, пов'язана зі здійсненням актів купівлі – продажу, яка являє собою сукупність специфічних технологічних та господарських операцій, що спрямовані на обслуговування процесу обміну. Це форма товарного обігу, що здійснюється за посередництвом грошей.

Діяльність підприємств торгівлі характеризується товарообігом. Вирізняють оптовий товарообіг та роздрібний товарообіг. Оптовий товарообіг визначають як обсяг перепродажу (продажу без перероблення) підприємствами, основним видом діяльності яких є оптова торгівля, від свого імені нових або вживаних товарів (готових виробів) на момент їх відпуску, придбаних за власний рахунок без будь-яких змін (крім звичайних для торгівлі операцій: фасування, сортування крупних партій товару, пакування, подрібнення партій, розподіл, складання, перемішування тощо), роздрібним торговцям, підприємствам та організаціям або іншим оптовикам (крім населення) для їх використання або подальшого продажу як у межах України, так і на експорт. Оптовий товарообіг ураховують без ПДВ і акцизу.

До обороту роздрібної торгівлі включено роздрібний товарообіг підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібної торгівлі, а також розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів через торгову мережу, що належить фізичним особам-підприємцям, та на ринках. Роздрібний товарообіг підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібної торгівлі (роздрібний товарообіг торгової мережі), визначають як оборот від торговельної діяльності підприємств, тобто дохід від продажу безпосередньо населенню для особистого (некомерційного) споживання товарів (як за готівку, так і за банківські платіжні картки тощо) через торгову мережу (магазини (у тому числі аптеки), автозаправні станції, кіоски, намети, лотки, інтернет-магазини та фірми поштового замовлення) підприємств, включаючи торгових посередників, а також дохід, одержаний через касу підприємств від продажу безпосередньо населенню споживчих товарів для особистого споживання. Дані в грошовому вимірі наведено у фактичних цінах, індекси фізичного обсягу товарообіг обчислено у порівнянних цінах. Товарообіг внутрішньої торгівлі України за 2012–2015 роки наведено у табл. 1.

Дані табл. 1. показують, що у 2014 році відбулося значне зменшення обсягу оптового товарообігу України порівняно з 2013 р. – на 86,0 млрд. грн. (988,0 – 1074,8). Водночас починаючи з 2014 р. спостерігається поступове збільшення оптового товарообігу в Україні. У 2015 р. його розмір був 1244,2 млрд. грн. Це більше, ніж у 2013 р., на 169,4 млрд. грн. (1244,2 – 1074,8) та більше, ніж у 2014 р., на 256,2 млрд. грн. (1244,2 – 988,0).

Оборот роздрібної торгівлі також мав тенденцію до зростання за досліджуваний період. У 2014 р. його обсяг становив 888,8 млрд. грн., що більше порівняно з 2013 роком на 76,7 млрд. грн. (888,8 – 812,1). Зростання відбувається і в 2015 р. (1031,7 млрд. грн.) порівняно з 2013 р. – на 142,9 млрд. грн. (1031,7 – 888,8) та порівняно з 2014 р. – на 129,8 млрд. грн. (1031,7 – 901,9).

Дані табл. 1. вказують, що за період 2012–2015 рр. відбувалося коливання показників як оптового, так і роздрібного товарообігу, що у графічному вигляді представлено на рис. 1.

У Львівській області, за даними статистики, також відбувається коливання товарообігу. Для порівняння наведемо розмір оптового товарообігу України та Львівської області (табл. 2)

За даними Держкомстату, оптовий товарообіг за період 2012–2016 рр. мав тенденцію до зростання та збільшився. Слід зазначити, що оптовий товарообіг у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 311 744,9 млн. грн. (1 555 965,7 – 1 244 220,8) та порівняно з 2014 р. – на 567 008,7 млн. грн. (1 555 965,7 – 1 244 220,8).

Слід зазначити, що оптовий товарообіг Львівської області зазнав позитивних змін у 2016 р., тобто відбувалося його збільшення порівняно з 2015 р. на 1540,3 млн. грн. (37 894,5 – 36 354,2). Водночас, за даними Держкомстату, порівняно з 2014 р. відбулося його суттєве зменшення – на 3785,1 млн. грн. (37 894,5 – 41 679,6), та порівняно з 2013 р. – на 1301,8 млн. грн. (37 894,5 – 39 196,3). Зменшення оптового товарообігу у Львівській області є негативним явищем, яке спостерігається за весь період з 2012 р. по 2015 р.

Слід зазначити, що у 2015 р. оптовий товарообіг Львівської області займає лише 2,92%

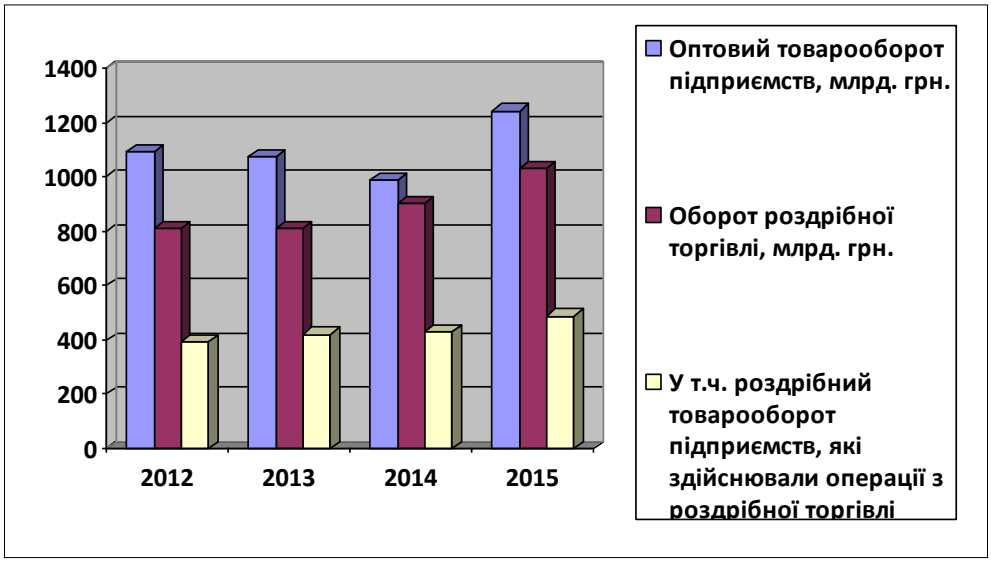


Рис. 1. Схема товарообігу внутрішньої торгівлі України

Таблиця 1

Товарообіг внутрішньої торгівлі України за 2012-2015 роки [9], млрд. грн

Показник	Роки					
	2012	2013	2014	2015	Відхилення 2015 р. від 2013 р.	Відхилення 2015 р. від 2014 р.
Оптовий товарообіг підприємств	1093,3	1074,8	988,0	1244,2	169,4	256,2
Оборот роздрібної торгівлі	812,1	888,8	901,9	1031,7	142,9	129,8
у тому числі роздрібний товарообіг підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі	392,6	420,1	427,5	487,6	67,5	60,1

в обсязі всього оптового товарообігу України (36 354,2 / 1 244 220,8 х 100%). А в 2016 р. цей показник зменшився та станови 2,43% (37 894,5 / 1 555 965,7 х 100%). У графічному вираженні співвідношення оптового товарообігу України та оптового товарообігу Львівської області представлено на рис. 2.

Товарна структура оптового товарообігу у 2012–2016 роках наведена у табл. 3.

Товарна структура товарообігу також змінювалась впродовж досліджуваних періодів. Слід зазначити, що традиційно товарообіг за непродовольчими товарами переважає товарообіг за продовольчими товарами.

У 2012 р. товарообіг за непродовольчими товарами становить 80,3% усього товарообігу, у 2013 р. цей показник становить 81,4%, у 2014 р. – 80,3%, у 2015 р. – 82,0%,

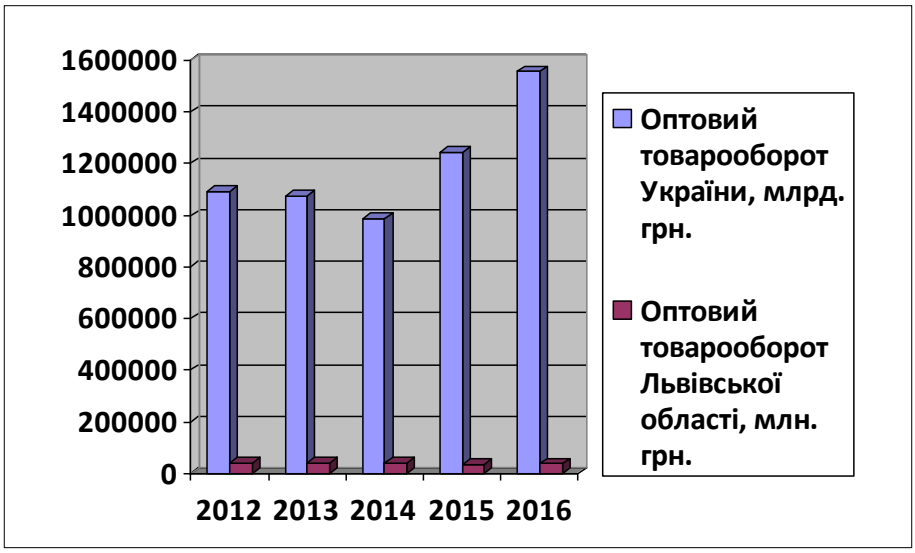


Рис. 2. Оптовий товарообіг України та Львівської області за 2012–2016 роки

Таблиця 2

Оптовий товарообіг України та Львівської області за 2012–2016 рр. [9], млн. грн

Показник	Роки					Відхилення		
	2012	2013	2014	2015	2016	2016 р. від 2013 р.	2016 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
Оптовий товарообіг України	1093290,8	1074753,2	987957,0	1244220,8	1555965,7	481212,5	567008,7	311744,9
Оборот Львівської області	41664,0	39196,3	41679,6	36354,2	37894,5	–1301,8	–3785,1	1540,3

Таблиця 3

Товарна структура оптового товарообігу в Україні у 2012–2016 рр. [9], млн. грн

Показник	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	Відхилення 2016 р. від 2014 р.	Відхилення 2016 р. від 2015 р.
Продовольчі товари	215169,0	215169,0	199674,1	224268,9	252771,0	53096,9	28502,1
Непродовольчі товари	878121,8	875079,1	793287,7	1019951,9	1303194,7	509907,0	283242,8
Усі товари	1093290,8	1074753,2	987957,0	1244220,8	1555965,7	567008,7	311744,9

у 2016 р. цей показник збільшився та становив 83,7% Це обґрунтовується тим, що непродовольчі товари представлені досить високим ціновим діапазоном, що збільшує обсяг товарообороту за непродовольчими товарами.

Якщо характеризувати динаміку змін обсягу за структурою товарообороту, то слід зазначити, що за досліджуваний період в Україні за даними Держкомстату спостерігається щорічне зростання обсягу товарообігу як за непродовольчими, так і за продовольчими товарами.

Таблиця 4

Відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з надходження товарів

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет рахунку (субрахунку)	кредит рахунку (субрахунку)
1	2	3	4
1	Надходження товарів від вітчизняного постачальника за договором купівлі-продажу. Розбіжностей під час приймання не встановлено:		
	1.1 На вартість товарів (без ПДВ).	281 «Товари на складі»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»
	1.2 На вартість тари	284 «Тара під товарами»	
	1.3 На вартість транспортних послуг	281 «Товари на складі»	
	1.4 На суму ПДВ у вартості товарів, тари, транспортних послуг (Податковий кредит – за наявності податкової накладної)	641 «Розрахунки за податками»	
2	Сплачено вітчизняному постачальнику за товари з поточного рахунку в національній валюті	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»
3	Відображення надходження товарів в умовах попередньої оплати		
	3.1. Сплачено за товар, тару, транспортні послуги (включаючи суму ПДВ)	371 «Розрахунки за виданими авансами»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»
	3.2. На суму ПДВ у вартості товарів, тари, транспортних послуг (податковий кредит – за наявності податкової накладної)	641 «Розрахунки за податками»	644 «Податковий кредит»
	3.3. Оприбутковані товари від постачальника:		
	– на вартість товарів (без ПДВ);	281 «Товари на складі»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»
	– на вартість тари;	284 «Тара під товарами»	
	– на вартість транспортних послуг;	281 «Товари на складі»	
	– на суму ПДВ	644 «Податковий кредит»	
4	Відображення в обліку розбіжностей між фактичною наявністю товарів і товарами за документами постачальника:		
	4.1. На суму нестачі під час транспортування в межах природних втрат	281 «Товари на складі»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»
	4.2. На суму нестачі з вини постачальника (за умови попередньої оплати)	374 «Розрахунки за претензіями»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»
	4.3. Коригування ПДВ методом «Червоне сторно» в сумі нестачі з вини постачальника (якщо ПДВ відображалося за фактом першої події – попередньої оплати)	641 «Розрахунки за податками»	644 «Податковий кредит»
5	Відшкодування постачальником суми претензії	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	374 «Розрахунки за претензіями»

Зокрема, збільшення обсягу товарообігу за продовольчими товарами у 2016 р. порівняно з 2014 р. відбулося на 53 096,9 млн. грн. та становить у 2016 р. 252 771,0 млн. грн. Збільшення обсягу товарообігу за продовольчими товарами у 2016 р. порівняно з 2015 р. відбулося на 28 502,1 млн. грн. та становило у 2015 р. 224 268,9 млн. грн.

Таким чином, оптова торгівля України та Львівської області має перспективу, і в цьому важливу роль відіграє добре налагоджений облік товарних операцій як передумова для відповідного оподаткування та управління.

Для обліку товарів та їх залишків на підприємствах торгівлі використовується рахунок 28 «Товари». Рахунок 28 «Товари» має такі субрахунки: 281 «Товари на складі»; 282 «Товари в торгівлі»; 283 «Товари в комісії»; 284 «Тара під товарами»; 285 «Торгова націнка»; 289 «Транспортно-заготівельні витрати».

Субрахунки 281 «Товари на складі», 282 «Товари в торгівлі», 283 «Товари на комісії», 284 «Тара під товарами», 289 «ТЗВ» є активами. За дебетом відображається збільшення вартості товарів, за кредитом – зменшення. Субрахунок 285 «Торгова націнка» є регулюючим субрахунком рахунка 28 «Товари». За кредитом субрахунка відображається збільшення суми торгових націнок, за дебетом – зменшення (списання).

Облік наявності руху товарів проводиться за продажними цінами на рахунку «Товари», субрахунок «Товари у роздрібній торгівлі». Оприбуткування одержаних товарів відображається записом залежно від того, за якими цінами – регульованими чи нерегульованими – вони одержані.

Тепер докладніше зупинимося на проведеннях бухгалтерського обліку, які здійснює підприємство під час надходження товарів. У такому разі розрахунок здійснюється переважно у безготівковому порядку. Від порядку здійснення розрахунків залежить і відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Залежно від того, яка операція відбувається першою (оплата товарів чи надходження), на підприємстві здійснюють такі записи (табл. 4).

Операції під час вибуття товарів можуть відбуватися в таких напрямах, як продаж

Таблиця 5

Відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з вибуття товарів

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет рахунку (субрахунку)	кредит рахунку (субрахунку)
1	2	3	4
1	Відвантажено (відпущено) товари зі складу вітчизняному покупцеві:		
	1.1 На вартість товарів, тари за цінами реалізації (включаючи ПДВ)	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	702 «Дохід від реалізації товарів»
	1.2 На суму податкового зобов'язання з податку на додану вартість	702 «Дохід від реалізації товарів»	641 «Розрахунки за податками»
	1.3 На собівартість реалізованих товарів	902 «Собівартість реалізованих товарів»	281 «Товари на складі»
	1.4 Зараховані платежі від покупця за відвантажені товари і тару на поточний рахунок у національній валюті	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»
2	Відображення реалізації товару в умовах попередньої оплати:		
	2.1 Попередня оплата, що надійшла від покупця на поточний рахунок у національній валюті	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	681 «Розрахунки за авансами одержаними»
	2.2 На суму податкового зобов'язання з ПДВ	643 «Податкові зобов'язання»	641 «Розрахунки за податками»
	2.3 Відвантажено (відпущено) товари зі складу вітчизняному покупцеві (за цінами реалізації з ПДВ)	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	702 «Дохід від реалізації товарів»
	2.4 На суму податку на додану вартість	702 «Дохід від реалізації товарів»	643 «Податкові зобов'язання»
	2.5 На собівартість реалізованих товарів	902 «Собівартість реалізованих товарів»	281 «Товари на складі»

товарів зі знижкою; реалізація товарів дрібним оптом; реалізація товарів за попереднім замовленням; інше вибуття товарів; реалізація товарів з додатковою торговою націнкою; повернення товару постачальнику покупцям. Облік реалізації товарів складів підприємства за грошові кошти (під час безготівкового розрахунку) наведено в табл. 5.

Слід зазначити, що відповідно до вимог Податкового кодексу України платники податку на додану вартість під час придбання товарів мають право на формування податкового кредиту з умов реєстрації податкової накладної у єдиному державному реєстрі податкових накладних. Відповідно, під час реалізації товарів продавцем реєструється податкова накладна та формується податкове зобов'язання з податку на додану вартість. Податкова декларація з податку на додану вартість подається платником з метою визначення податкового зобов'язання звітного періоду у встановлені терміни (до 20 числа місяця, наступного за звітним – під час сплати податку на додану вартість щомісячно) до Державної фіскальної служби за місцем реєстрації.

Висновки. Отже, під час організації бухгалтерського обліку на торговельних підприємствах слід забезпечити дотримання єдиних методологічних принципів ведення бухгалтерського обліку, організовувати контроль за правильним відображенням на рахунках бухгалтерського обліку операцій із товарами, забезпечувати перевірку стану товарних запасів у підрозділах торговельного підприємства. З метою зменшення податкових ризиків слід досягати повного порівняння регістрів, що застосовуються в обліку товарів, як хронологічного, так і систематичного характеру, та порядку ведення синтетичного та аналітичного обліку товарів, визначати форми зв'язку між обліковими реєстрами, способами і технікою облікових записів. Подальші дослідження планується здійснювати у напрямах удосконалення бухгалтерського обліку товарних операцій та порядку оподаткування і звітності за податками та платежами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі : монографія / П.О. Куцик, В.І. Бачинський, О.А. Полянська. – Львів : Видавництво «Растр-7», 2015. – 312 с.

2. Воронко Р.М. Класифікація товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі / Р.М. Воронко, В.О. Грезенталь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 164–168.

3. Гордополов В.Ю. Облік і внутрішній контроль в системі управління витратами підприємств торгівлі / В.Ю. Гордополов, Н.В. Гордополова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: економіка. Спеціальний випуск 29 (Ч 1). – Ужгород, 2010. – С. 157–161.

4. Ков'ях Т.В. Сучасні теорії розвитку підприємства та його видові прояви / Т.В. Ков'ях // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2015. – Вип. 1. – С. 246–254. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2015_1_37

5. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : монографія / М.В. Корягін. – Львів : Львівська комерційна академія, 2012. – 389 с.

6. Куцик П.О. Облік діяльності ринків за центрами відповідальності: організаційно-методичний аспект / П.О. Куцик, Ф.Ф. Макарук // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 34. – С. 158–163.

7. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів : наказ Мінфіну від 10.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dtkt.com.ua/show/2cid04693.html

8. Податковий кодекс України: від 04.07.2013 р. № 422-VII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.

9. Україна у цифрах 2016 рік : Статистичний збірник [за ред. І.Я. Вернер]. – К. : Державна служба статистики України. 2017. – 240 с. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

10. Фірко Н.Б. Облік доходів та результатів основної діяльності за центрами відповідальності / Н.Б. Фірко, Й.В. Кайнак // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. – № 10 (4). – С. 340–347.

11. Чабанюк О.М. Облік товарів у системі управління підприємств роздрібної торгівлі / О.М. Чабанюк, Н.О. Юганович // Науковий вісник НЛТУ України. 2013. – Вип. 23.3. – С. 297–301.

12. Чернін О.Я. Розвиток методичних підходів до облікового відображення товарів в оптовій торгівлі / О.Я. Чернін // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації: зб. наук. пр. / Нац. акад. статистики, обліку та аудиту; [редкол. : Каменська Т.О. та ін.]. – Київ : Друк. «Інтердрук», Вип. 1 (12). – 2014. – С. 355–368.

УДК 338.51

Сучасні методи обліку витрат

Чичуліна К.В.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Міщук Є.М.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка
Кондратюка

Арзуманян А.С.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена особливостям ведення обліку витрат. Наведені різні підходи щодо трактування поняття «витрати» та їх класифікація. Представлені різні методи обліку витрат та калькулювання, їх призначення та застосування. Представлені сучасні методи обліку витрат із позиції різних наукових підходів.

Ключові слова: облік, витрати, калькуляція, методи, позамовний метод, попроцесний метод, подетальний метод, попередільний метод.

Чичулина К.В., Мищук Е.М., Арзуманян А.С. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ

Статья посвящена особенностям ведения учета затрат. Приведены различные подходы к трактовке понятия «расходы» и их классификация. Представлены различные методы учета затрат и калькулирования, их назначение и применение. Представлены современные методы учета затрат с точки зрения различных научных подходов.

Ключевые слова: учет, расходы, калькуляция, методы, позаказный метод, попроцессный метод, подетальный метод, попередельный метод.

Chichulina K.V., Mishchuk E.M., Arzumanian A.S. MODERN COST ACCOUNTING METHODS

The article is devoted to the features of keeping records of expenses. Different approaches to the interpretation of the concept of costs and their classification are given. Presenting different existing methods of cost accounting and calculation, their purpose and application. Modern methods of cost accounting are presented in terms of different scientific approaches.

Keywords: accounting, costs, costing, methods, extra-language method, postprocess method, partial method, preliminary method.

Постановка проблеми. Для ефективного управління бізнесом важливе розуміння значення витрат. Аналіз витрат допомагає визначити, на якому рівні перебуває підприємство, розрахувати оптимальний розмір витрат, раціонально встановити ціни, планувати рівень прибутку та рентабельності. Витрати є складною загальноекономічною категорією, яка неоднозначно трактується та має різні аспекти вивчення. У дослідженні особлива увага приділяється з'ясуванню сутності поняття «витрати виробництва», тому що це є основою побудови методики обліку та аналізу витрат і управління ними в подальшому. Про важливість витрат свідчать різні історичні пам'ятки звітності первісного суспільства. Знання про витрати беруть свої витоки ще з теорії вартості у XIX столітті, коли були закладені основи сучасного бачення витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні рекомендації щодо методів обліку витрат розглядалися в роботах таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Н.М. Ткаченко, І.А. Басманов, А.Ш. Маргуліс, С.Д. Брю, К.Р. Макконнел, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Кузьмінський, В.Ф. Палій, Ю.Я. Литвин, М.С. Пушкар В.М. Олійник, П.П. Новиченко, Н.М. Рендухов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі проведе-

© Чичуліна К.В., Міщук Є.М., Арзуманян А.С.

ного аналізу літературних джерел [1–5] було виявлено, що у вчених розбігається бачення щодо визначення основних і правильних методів обліку витрат. Треба звернути увагу на те, що ні в офіційних документах, ні в спеціальній літературі не вказано конкретного переліку методів обліку витрат, які рекомендують для використання підприємствами різних галузей промисловості. Тому досліджувана тематика є актуальною і потребує подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. У процесі аналізу було детально досліджено категорії витрат, обліку та методів розрахунку. Зокрема, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власникам). Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань [6]. Бухгалтерська класифікація витрат підприємства зображена на рис. 1.1.

Відомо те, що всі витрати обліковуються, а облік – це організована система збору, нагромадження, обробки, групування, узагальнення і реєстрації (фіксації) необхідної інформації, що відображає кількісну чи якісну характеристику подій, явищ, фактів, процесів, об'єктів тощо.

Для обліку витрат підприємство може використовувати рахунки класів 8 «Витрати за елементами» та 9 «Витрати діяльності», причому ведення рахунків класу 9 є обов'язковим для всіх підприємств, крім суб'єктів малого підприємництва, а також організацій, діяльність яких не спрямована на ведення комер-

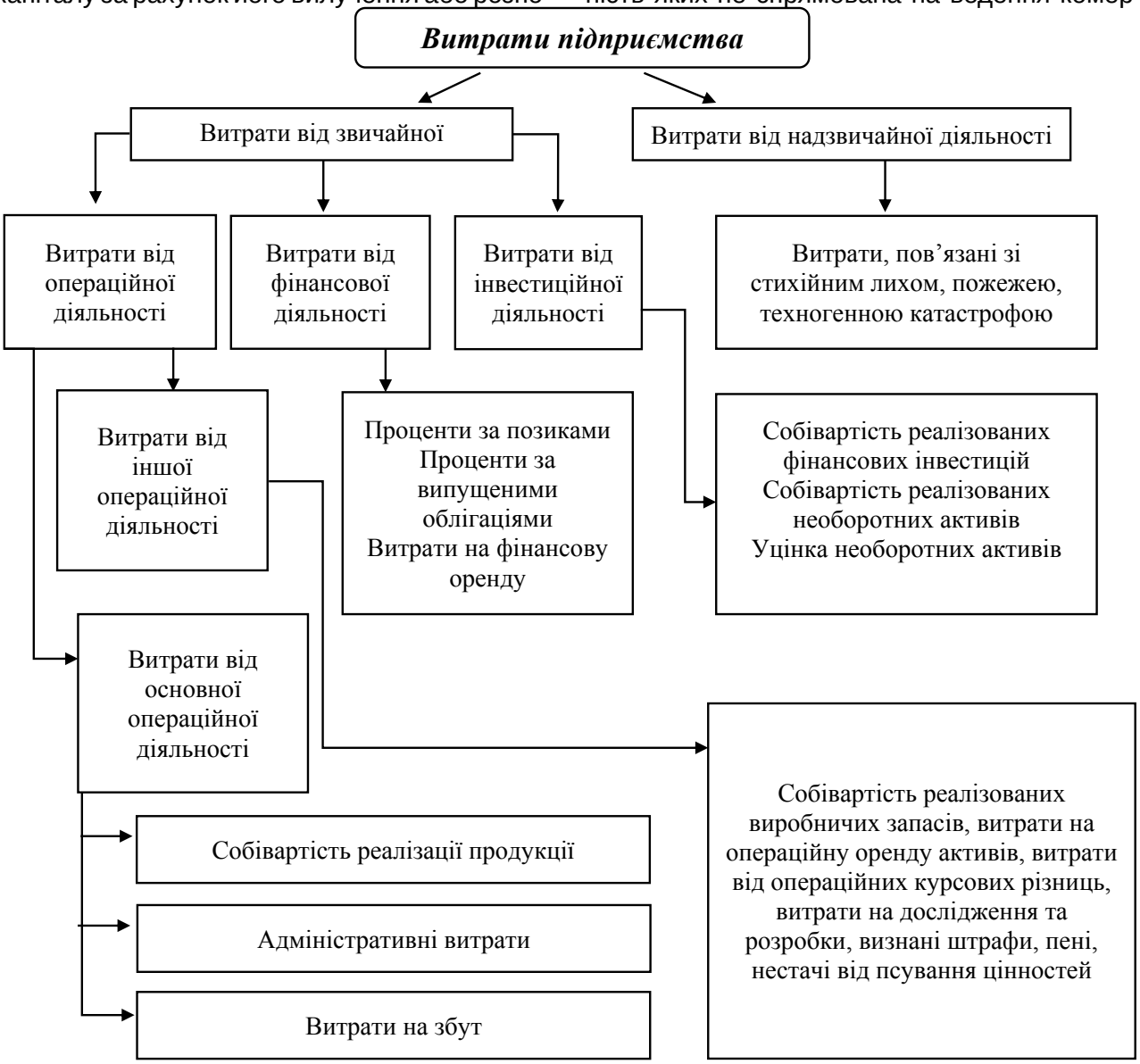


Рис. 1. Бухгалтерська класифікація витрат підприємства [2]

ційної діяльності. Рішення щодо застосування рахунків класу 8 приймається підприємством самостійно.

Облік витрат виконується за кількома методами – сукупностями прийомів та операцій практичного або теоретичного пізнання дійсності, що підпорядковані рішенню конкретного завдання. Отже, метод є лише засобом досягнення мети.

Метод обліку витрат, за визначенням П.С. Безруких [7], – це сукупність прийомів організації документування та відображення виробничих витрат, що забезпечують визначення фактичної собівартості продукції і необхідну інформацію для контролю за процесом формування собівартості продукції.

Сучасні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції можна розділити на дві групи:

– традиційні – ті, які використовуються у вітчизняній обліковій практиці протягом десятиліть (позамовний, попроцесний, попередільний, нормативний);

– запозичені – тобто сформовані та розвинуті в інших країнах світу, оскільки в Україні стали відомими лише на початку 90-х, а сьогодні використовуються на тих підприємствах, які зорієнтовані на європейські стандарти, експорт, співпрацю із зарубіжними партнерами або на іноземних інвесторів (стандарт-кост, директ-кост, функціонально-вартісний аналіз, таргет-кост). Знову ж таки цей поділ досить умовний, оскільки нормативний метод і стандарт-кост мають багато спільних рис [8].

Традиційні методи обліку витрат найбільш точно відобразив В.Ф. Палій [9], який виокремив два основних методи: метод обліку фактичних витрат (ненормативний) і нормативний метод обліку.

Ненормативний метод обліку пов'язаний насамперед із центрами відповідальності, місцями виникнення витрат, елементами витрат і статтями собівартості. Нормативний метод пов'язаний з елементами витрат, статтями собівартості та змінами норм.

Науковці-економісти донині не виробили єдиної думки щодо того, які методи обліку вважати традиційними.

– Ю.Я. Литвин і В.М. Олійник [10] виокремлюють позамовний, попередільний і нормативний методи обліку виробничих витрат [1].

– П.П. Новиченко і Н.М. Рендухов стверджують, що до методів обліку належать попередільний, позамовний, повиробничий і знеособлений (котловий). Ці автори розглядають однопередільний (попроцесний) метод як різновид попередільного, а облік за деталями та вузлами – як повиробничий метод обліку витрат на виробництво. Науковці вважають, що можна виокремлювати і нормативно-позамовний, і нормативно-повиробничий методи [8].

– Н.М. Ткаченко розглядає попередільний (однопередільний і багатопередільний варіанти цього методу), позамовний і нормативний методи як методи калькулювання собівартості продукції [11].

– М.С. Пушкар позамовний, попередільний, попроцесний (простий) і нормативний методи називає методами калькулювання собівартості продукції, зазначаючи водночас, що їх найчастіше застосовують на практиці [3]. Слушною є думка М.С. Пушкаря щодо переліку і частоти вживання цих методів, проте не можемо погодитися з тим, що він називає їх методами калькулювання, а не обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Зауважимо, що таку позицію відстоював також А.М. Кузьмінський. До методів обліку затрат і калькулювання собівартості він зараховував простий (або прямий), попередільний (або попроцесний), позамовний або нормативний. Український учений А.М. Кузьмінський метод обліку виробничих витрат визначає як пізнання витрат за окремими виробами, групами виробів, переділами, замовленнями, роботами та ін.[12].

– Вітчизняний науковець А.Ш. Маргуліс дає визначення методу обліку витрат, не відокремлюючи його від методу калькулювання. Метод обліку витрат – це єдиний процес дослідження витрат підприємств конкретного типу на виробництво та реалізацію продукції з позицій вимірювання, аналізу, контролю та визначення собівартості виробів та робіт, а І.А. Басманов розуміє під методом обліку витрат метод пізнання витрат і зазначає, що його завдання – це відображення процесу формування витрат у конкретних умовах виробництва. Автор підкреслює, що в обліковій практиці метод обліку витрат ототожнюються з об'єктами їх обліку, які є засобом розмежування витрат за їх призначенням і місцем виникнення [13].

Донедавна більшість фахівців поєднували методи обліку і калькулювання. До недоліків таких класифікацій більшість авторів зараховували їх побудову за двома різними ознаками, такими як спосіб контролю за витратами на виробництво (поточний контроль або контроль по закінченні місяця чи звітності); спосіб групування витрат за об'єктами обліку,

а також відсутність єдиного критерію класифікації. Так, в одних класифікаціях в основу покладено принципи обліку витрат на виробництво, а в інших – калькулювання собівартості на одиницю продукції. Нині відбувається докорінна трансформація як технологічних, так і організаційних умов виробництва, що базується на зміні форм власності.

Щоб розібратися у суперечках науковців, потрібно дізнатися, що означають всі названі вище методи (табл. 1).

Хоч існують певні відмінності у сутності та сферах застосування, кожний із цих методів повинен забезпечити виконання таких завдань, як:

– визначення витрат за їх видами у розрізі елементів витрат і статей калькуляції;

– групування витрат виробництва за місцем їх виникнення (центрами витрат) і видами продукції;

– обчислення собівартості одиниці продукції (робіт, послуг); контроль за витратами в процесі виробництва;

– визначення й оцінка результатів діяльності виробничих підрозділів та підприємства загалом.

Витрати виробництва підприємства утворюють собівартість продукції. Вони відбиваються в бухгалтерському обліку у вигляді виробничих витрат (витрат на виробництво). Шляхом калькулювання визначаються витрати на виробництво кожного виду продукції. Отже, калькуляція є системою виміру витрат на виробництво продукції.

Таблиця 1

Методи витрат

№	Метод	Характеристика
1	2	3
1	Облік фактичних витрат	Полягає у формуванні собівартості продукції на основі фактичних витрат підприємства, які послідовно накопичуються, без відображення в обліку даних про величину витрат за нормами. Застосування цього методу дає змогу визначити фактичну собівартість.
2	Облік нормативних витрат	Полягає у формуванні собівартості за нормативними витратами, які попередньо розробляються на кожному підприємстві залежно від його технологічних особливостей. Сутність цього методу полягає у тому, що в обліку фіксуються не ті витрати, що вже здійснені, а ті, які повинні бути, тобто стандартні витрати. Основним завданням, яке ставить перед собою ця система, є облік відхилень від стандартів (норм) і аналіз причин їх виникнення.
3	Позамовний метод обліку витрат	При цьому методі в обліку витрати групуються за замовленнями на виготовлення окремого виробу, партії виробів чи на виконання певного обсягу робіт. Тобто об'єктом обліку витрат при цьому методі є окреме замовлення. Калькулювання собівартості отриманого продукту здійснюється лише після повного виконання і закриття замовлення, незалежно від тривалості його виконання.
4	Попроцесний метод обліку витрат	Полягає в тому, що прямі витрати виробництва відображаються в обліку не за видами продукції, а за процесами (стадіями). Сутність попроцесного методу обліку витрат і обчислення собівартості полягає в тому, що всі прямі витрати обліковують у розрізі встановлених статей за окремими технологічними процесами, за місцем їх виникнення та об'єктами калькулювання. Попроцесне калькулювання застосовують на підприємствах, які спеціалізуються на виробництві великих обсягів ідентичних товарів за незмінної технології зі схожими матеріальними характеристиками та виробничими витратами.
5	Подетальний метод обліку витрат	Метод визначення залишків незавершеного виробництва продукції, за якого витрати на виробництво враховуються по окремих деталях, а собівартість готового виробу визначається підсумовуванням собівартості назв виробів. Застосовується у масовому і великосерійному виробництві.
6	Попередільний метод обліку витрат	Суть методу полягає в тому, що на виробництвах процес випуску готової продукції складається в основному з декількох послідовних технологічно закінчених переділів. У них, як правило, обчислюють собівартість продукції кожного переділу, тобто не тільки готового продукту, а й напівфабрикатів, оскільки вони можуть бути частково (деколи у значних розмірах) реалізовані на сторону як готова продукція.

Калькуляція – це заключний етап обліку витрат на виробництво і виходу продукції, у процесі якого визначеними прийомами і методами групуються витрати й обчислюється собівартість продукції.

Методом калькулювання є сукупність прийомів обчислення собівартості виду продукції та її одиниць. Предметом калькуляції є те, що в ній відбивається, тобто витрати (витрати виробництва) підприємства, що утворюють собівартість продукції. З іншого боку, калькуляція використовується в бухгалтерському обліку для грошової оцінки окремих об'єктів обліку.

За допомогою різних методів обліку витрат та калькуляції одержують різні вихідні дані для обчислення собівартості продукції. Такими даними є суми фактичних витрат за кожним об'єктом обліку.

Метод визначення собівартості продукції визначається залежно від організації і технології виробництва та характеру вироблюваної продукції. Спочатку обчислюється собівартість виду продукції, а потім – собівартість її одиниці.

У зв'язку зі зміною вимог до обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості необхідно використовувати новий підхід до класифікації. Виходячи із цього підходу, всі методи калькулювання собівартості продукції розділяються на три групи:

1) за підходом до основ калькуляції: калькулювання за видами діяльності (АВС-костинг), функціонально орієнтоване калькулювання (прямі та накладні витрати);

2) за ступенем оперативності виявлення витрат: калькулювання витрат із виділенням їх відхилень (нормативний облік стандарт-кост), калькулювання фактичних витрат із виділенням відхилень від норм;

3) за повнотою витрат: калькулювання неповних витрат (директ-костинг), калькулювання повних витрат (рис. 2).

Підприємства, які здійснюють стратегічне управління діяльності, в економічних розрахунках повинні застосовувати методи калькулювання собівартості продукції двох видів: калькулювання життєвого циклу виробу та калькулювання ланцюжка цінності.

Як приклад, можна розглянути два спеціальних методи калькулювання: кайдзен-костинг і таргет-костинг (цільове калькулювання).

Система калькулювання «кайдзен-костинг», яка виникла на підприємствах Японії, набуває все більшого поширення в США та країнах Європи. К. Друрі у своєму фундаментальному підручнику зазначає: «Крім цільового калькулювання, в японських організаціях широко використовують калькулювання витрат типу «кайдзен» як механізм для зниження витрат і управління витратами». Подібні визначення зустрічаються в зарубіжних і вітчизняних публікаціях з управлінського обліку.

Для конкретної характеристики цього методу доцільно ознайомитися з перекладом книги японського автора М. Імаї [15]. У ній наведено таке визначення: «Кайдзен означає вдосконалення. Це поняття включає процес безперервного вдосконалення особистого, сімейного, суспільного і трудового життя». Щодо виробництва «кайдзен» означає постійне вдосконалення, до якого причетні всі: як менеджери, так і робітники.

На відміну від традиційної практики ціноутворення за принципом «витрати плюс», метод цільового калькулювання передбачає вирахування витрат, виходячи з попередньо встановленої цільової ціни. Цільова

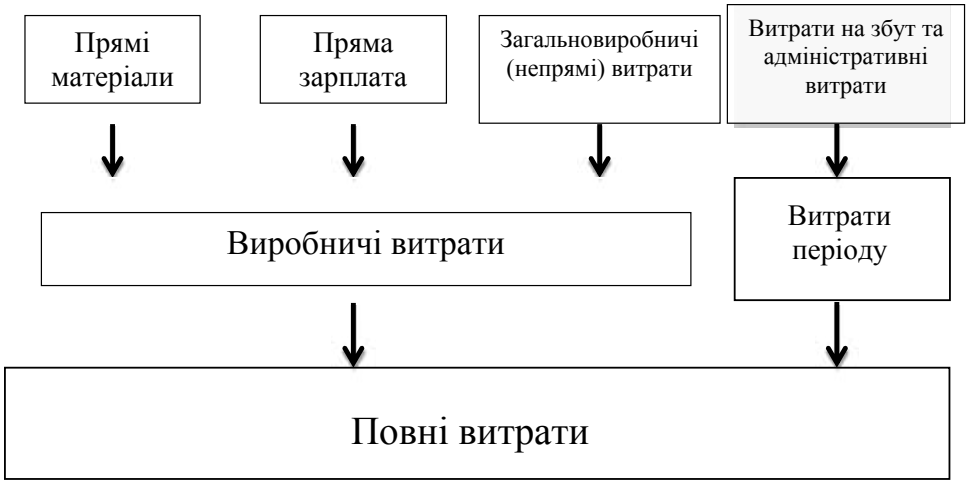


Рис. 2. Формування витрат за методом «директ-костинг» [14]

ціна – це очікувана ціна виробу (послуги), яку готові платити за нього потенційні покупці. Вона визначається на основі маркетингових досліджень і відображає рівень, що забезпечує компанії досягнення бажаного обсягу продажів і частки ринку. Після цього відрахуванням із цільової ціни частини необхідного прибутку розраховують максимально припустиму виробничу собівартість. Для цього у процесі розроблення фахівці вишукують оптимальну комбінацію елементів майбутнього виробу, що забезпечить бажаний рівень витрат і якості.

У вітчизняній практиці організації обліку витрат і калькулювання собівартості застосовуються такі методи, як «таргет-костинг» (рис. 3) та «кайзер-костинг». Приведені методи приносять очікуваний результат у галузях, що займаються випуском соціально важливих видів продукції та виконують соціально затребувані роботи і послуги (транспорт, будівництво, харчова промисловість, житлово-комунальне господарство та ін.). У таких галузях органи державної влади мають можливість впливати на процес ціноутворення, проводити політику «утримання цін», а тому застосування цих методів калькулювання дасть змогу скоротити обсяги державних дотацій і фінансових допомог збитковим підприємствам.

АВС-метод варто використовувати в галузях з більшою часткою в собівартості продукції накладних розподілених витрат, що дасть змогу відстежувати причини виникнення накладних витрат і їх розподіл між об'єктами обліку на підставі фактичних вимірників. Застосування зарубіжних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у вітчизняній практиці вимагає докорінних змін традиційних підходів до калькулювання, перегляду поглядів на його значення в управлінні діяльністю компанії. Вітчизняним компаніям варто відмовитись від затратного методу ціноутворення, використовувати ціну готової продукції як інструмент управління його собівартістю і підвищення його конкурентоспроможності.

Висновки з цього дослідження. Отже, відсутність сучасної класифікації методів обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції негативно впливає на стан обліку та всю економічну роботу на підприємствах України. На нашу думку, найбільш ефективний метод обліку витрат з вищевказаних – це попроцесний метод (рис. 4).

Сутність його полягає в тому, що всі прямі витрати обліковують за окремими технологічними процесами, за місцем їх виникнення. За допомогою цього методу можна зрозуміти, який розмір витрат та на якому саме процесі, що допомагає головному бухгалтеру та керівництву відстежувати ефективність того чи іншого підрозділу, який виконує певний процес. Попроцесний метод обліку витрат також допомагає керівництву розробити план, щоб зекономити, але не зашкодити процесу виробництва, і щоб ця економія не вплинула на якість товару.

Але для кожного підприємства обирається та облікова політика щодо витрат, яка буде найефективнішою та оптимальною для бухгалтера.

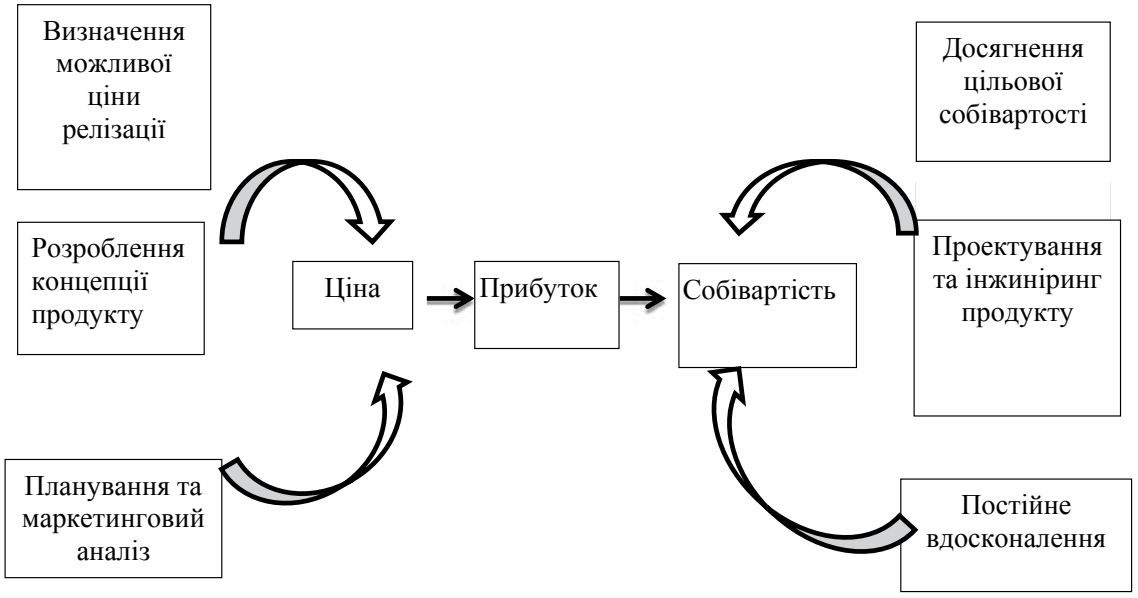


Рис. 3. Процес управління за цільовою собівартістю (таргет-костинг) [14]

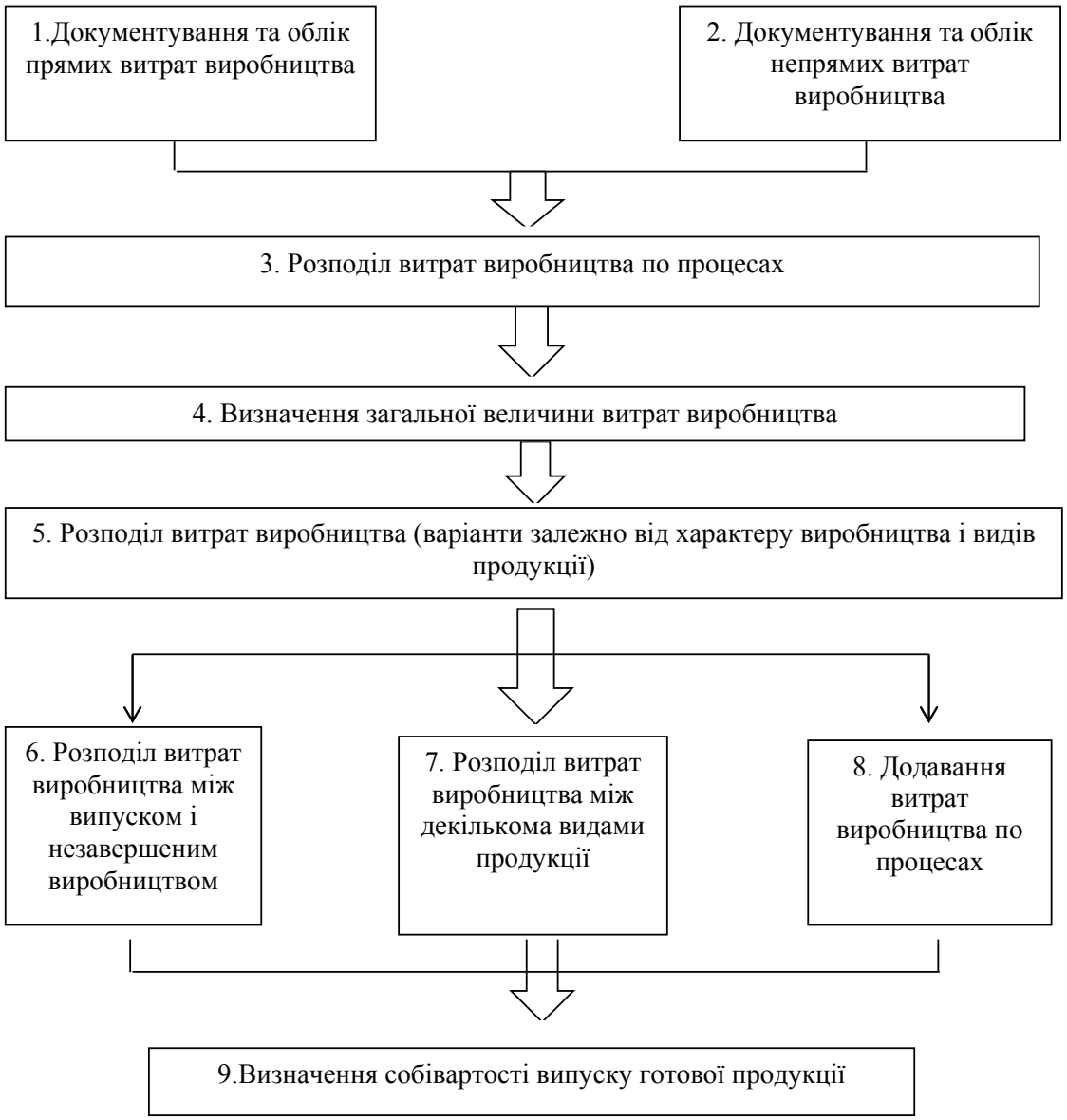


Рис. 4. Етапи попроцесного методу калькулювання собівартості продукції

ЛІТЕРАТУРА:

1. Литвин Ю.Я. Прогресивні методи обліку витрат на виробництво(вітчизняні і зарубіжні) [Текст] : монографія / Ю.Я. Литвин, В.М. Олійник. – Тернопіль : Збруч, 1995. – 218 с.

2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. – 5-те вид., допов. й переробл. /Н.М. Ткаченко. – К. : А.С.К., 2000. – 784 с.

3. Пушкар М.С. Управлінський облік [Текст]: навч. посіб. / М.С. Пушкар Тернопіль: «Поліграфіст» ЛТД, 1995. – 164 с.

4. Бойчук А.А. Витрати виробництва: облік та аналіз на пивоварних підприємствах: Монографія / Антоніна Бойчук – Тернопіль: Крок, 2014.

5. Карпенко О. В. Управлінський облік [текст]: навч. посіб. / О.В. Карпенко, К.В. Карпенко. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 296 с.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України 31.12.99 № 318. (із змінами і доповненнями, внесеними від 27 червня 2013 року N 627). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00

7. Безруких П.С. Организация бухгалтерського учета на предприятиях [Текст]/ П.С. Безруких – М.: Финансы, 1966. – 206 с.

8. Кулинич М.Б. Взаємозв'язок методів калькулювання і методів обліку витрат у вітчизняній і міжнародній обліковій практиці / М.Б. Кулинич, В.В. Фреюк ; Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет / Агросвіт. – Дніпропетровськ, 2014. – № 7.

9. Палий В.Ф. Управленческий учет – новое прочтение внутрихозяйственного розчета / В.Ф. Палий, М.В. Палий // Бухгалтерский учет – 2000. № 17. – С. 58–62.

10. Олійник О.В. Витрати в системі бухгалтерського обліку: теорія, методика, практика (на прикладі підприємств промисловості нерудних матеріалів): дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.04. / О.В. Олійник. – Тернопіль, 2002.

11. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. – 5-те вид., допов. й переробл. / Н.М. Ткаченко. – К. : А.С.К., 2000. – 784 с.

12. Кузьминський А.Н. Теория бухгалтерського учета [Текст] : учеб. / А.Н. Кузьминський – К. : Вища шк., 1990. – 311 с.

13. Барановська Т.В. Актуальність наукових досліджень з питань облікової політики / Т.В. Барановська // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Наука й освіта – 2003». – Д. : Наука і освіта, 2003. – Т. 25 : Економіка. – С. 3–5.

14. Добровський В.М. Управлінський облік [Текст] : навч. посібник / В. М. Добровський [и др.] ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2005. – 278 с.

15. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний/ Масааки Имаи; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 274 с.

УДК 657(45)

Аудит заборгованостей у складі фінансової звітності в умовах законодавчих змін 2018 року – запорука збільшення податкових надходжень

Шевчук А.А.
кандидат економічних наук,
Військовий інститут Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Хаврук С.С., Куцелепа В.С.
магістри
Вінницького фінансово-економічного університету

У статті проведено аналіз впливу законодавчих змін на формування фінансової звітності. Розглянуто класифікацію підприємств, яка впливає на визначення результату за рік за сумою чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг. Ця зміна приведе до зменшення вартісного критерію перебування в тій чи іншій категорії підприємств. Зазначено, що проведення обов'язкового аудиту фінансової звітності приведе до контролю заборгованостей, що дасть змогу покращити бізнес-клімат, зменшить ризики інвесторів та сприятиме збільшенню податкових надходжень на перспективу.

Ключові слова: аудит, контроль, фінансова звітність, заборгованість, законодавчі зміни.

Шевчук А.А., Хаврук С.С., Куцелепа В.С. АУДИТ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ В СОСТАВЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ 2018 ГОДА – ЗАЛОГ УВЕЛИЧЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

В статье проведен анализ влияния законодательных изменений на формирование финансовой отчетности. Рассмотрена классификация предприятий, которая влияет на определение результата за год по сумме чистого дохода от реализации товаров, работ, услуг. Это изменение приведет к уменьшению стоимостного критерия пребывания в той или иной категории предприятий. Отмечено, что проведение обязательного аудита финансовой отчетности приведет к контролю задолженностей, позволит улучшить бизнес-климат, уменьшит риски инвесторов и будет способствовать увеличению налоговых поступлений на перспективу.

Ключевые слова: аудит, контроль, финансовая отчетность, задолженность, законодательные изменения.

Shevchuk A.A., Havruk S.S., Kutselpa V.S. AUDIT OF DEBTS IN THE FINANCIAL STATEMENTS UNDER THE LEGISLATIVE CHANGES OF 2018 – A GUARANTEE OF INCREASE OF TAX REVENUES

The article analyzes the influence of legislative changes on the formation of financial statements. The classification of enterprises is considered, which influences the determination of the result for the year, depending on the amount of net income from the sale of goods, works and services. This change will lead to a reduction in the cost criterion of staying in a category of enterprises. It is noted that carrying out of the obligatory audit of financial statements, will lead to the control of debts, will improve the business climate, reduce the risks of investors and increase the tax revenues for the future.

Keywords: audit, control, financial reporting, debts, legislative changes.

Постановка проблеми. В умовах внесення законодавчих змін [1] є необхідність вивчення їх впливу на формування фінансової звітності, своєчасність виконання зобов'язань, що сприятиме покращенню бізнес-клімату і, як наслідок, збільшенню податкових надходжень. За таких умов значно підвищується роль інформаційного забезпечення функціонування бізнесу для процесу ефективного управління фінансово-господарською діяльністю, важливе місце в якому посідає аудиторський висновок [2] та оприлюднення фінансової звітності, що є основою для прийняття управлінських рішень інвесторами та сприятиме збільшенню податкових надходжень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вирішенню теоретичних і методологічних питань проведення аудиту фінансової звітності присвячена значна кількість досліджень вітчизняних учених: М.Т. Білухи, В. Сорокіна, Г. Веріги, А.В. Савро, Н.І. Петренко, К.В. Халченко та ін. Зокрема, науковець М.Т. Білуха у своїй праці викладає основи теорії контролю, ревізії й аудиту, де зазначаються методичні прийоми і контрольно-ревізійні процедури для здійснення перевірки, розглянуто стадії контр-

© Шевчук А.А., Хаврук С.С., Куцелепа В.С.

ольного процесу, зроблено акцент на значення комп'ютерних технологій в обробці економічної інформації [3]. В. Сорокіна зазначає про необхідність створення та функціонування нової економічної моделі, яка могла б захистити бізнес, інвесторів, співробітників і населення від фінансово-економічних криз, запропонувавши таку модель інтегрованої фінансової звітності, яка повинна замінити наявну з урахуванням таких факторів, як ризик, стратегія, контроль за діяльністю підприємства [4].

Проблемам удосконалення трансформації фінансової звітності, її актуальності для українських підприємств в умовах міжнародної інтеграції приділено увагу такими науковцями, як Г. Веріга, А. Савро, також ними проаналізовано та висвітлено проблемні аспекти механізму впровадження МСФЗ в Україні відповідно до базових положень міжнародних стандартів і національних положень та законодавчої бази [5].

З огляду на основні наукові досягнення вчених-економістів та практиків, є потреба подальшого дослідження формування фінансової звітності з урахуванням внесення законодавчих змін. Ці зміни потребують проведення обов'язкового аудиту фінансової звітності та оприлюднення даних, що сприятиме контролю заборгованостей, покращенню бізнес-клімату та збільшенню інвестицій. У нових умовах проведення аудиту необхідно звертати увагу на наслідки від упровадження законодавчих змін, що потребує подальшого поглибленого дослідження методичних і організаційних питань, спрямованих на вдосконалення методики аудиту заборгованостей у складі фінансової звітності.

Мета дослідження – визначити вплив законодавчих змін на формування та оприлюднення фінансової звітності; проведення аудиторської перевірки позитивно впливатиме на контроль заборгованостей, збільшення інвестицій та податкових надходжень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] (щодо удосконалення деяких положень) включено Кабінетом Міністрів до переліку законів у сфері європейської інтеграції України, прийняття яких забезпечить належне виконання Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Зокрема, передбачено включення частини засадничих положень нової Директиви 2013/34/ЄС до Закону. У подальшому виконання вимог Директиви планується забезпечувати поступово шляхом розроблення, прийняття та впровадження нормативно-правових актів, насамперед внесення змін до П(С)БО.

Слід зазначити, що прийняття і набрання чинності цим законом є черговим кроком до створення сприятливого бізнес-клімату в Україні, оскільки наблизить діяльність українських підприємств до світових стандартів у сфері ведення бухгалтерського обліку, формування фінансової звітності, проведення аудиту та оприлюднення даних звітності.

Концептуальні основи проведення аудиту фінансової звітності підприємства досліджувало багато науковців, які розкрили сутність, визначили зміст, обґрунтували необхідність проведення аудиту та запропонували поетапний алгоритм проведення аудиторської перевірки з визначенням проблем, на які слід звертати увагу.

Зокрема, пропозиції щодо вдосконалення методики аудиторської перевірки розглянуто Н.І. Петренко, а також розкрито проблемні питання щодо визначення сутності понять «достовірна та фальсифікована фінансова звітність», що є важливим для інвестора [7]. К.В. Халченко, проаналізувавши виявлені проблеми, що пов'язані з аудитом фінансової звітності підприємства, пропонує напрями їх вирішення та подолання як на загальнодержавному, так і на локальному рівні [8].

Питання необхідності проведення підприємствами різних форм власності обов'язкового аудиту, аналізу проблем якості аудиторських послуг та їх вартості, а також перспектив їх вирішення з метою вдосконалення й розвитку аудиту підлягають постійному розгляду [9].

Слід зазначити, що попередні дослідження сприяли внесенню змін Законом України № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], де національні стандарти бухгалтерського обліку гармонізуються із законодавством Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку.

Основним нововведенням є нова класифікація підприємств (раніше така класифікація наводилася у ст. 55 Господарського кодексу України). Підприємство відноситься до певної групи, якщо виконуються будь-які два критерії на підставі даних річної фінансової звітності. Якщо підприємство протягом двох років не відповідає критеріям певної групи, таке підприємство перекваліфіковується до відповідної категорії.

Для розрахунку вартості активів та доходу використовується середній курс гривні до євро, встановлений НБУ.

Нова класифікація підприємств згідно із Законом наводиться [1] у таблиці 1.

Слід зазначити, що до ст. 1 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» додано два нові визначення:

1. До підприємств, що здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, належать підприємства, які здійснюють діяльність із геологічного вивчення, в тому числі дослідно-промислової розробки, родовищ корисних копалин загальнодержавного значення та/або видобування корисних копалин загальнодержавного значення, та/або виконання робіт (здійснення діяльності), передбачених угодою про розподіл продукції щодо корисних копалин загальнодержавного значення, та/або транспортування трубопроводами (у тому числі з метою транзиту) вуглеводнів та хімічних продуктів.

2. Підприємства, що становлять суспільний інтерес, визначено у табл. 2.

Слід зазначити, що підприємства, які становлять суспільний інтерес (крім недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування) зобов'язані створити бухгалтерську службу, до складу якої повинно входити не менше двох осіб. При цьому головним бухгалтером підприємства, яке становить суспільний інтерес, може бути призначена особа, яка має повну вищу економічну освіту, стаж роботи у сфері фінансів, бухгалтерського обліку та оподаткування не менше трьох років та не має непогашеної або не знятої судимості за вчинення злочину проти власності та у сфері господарської діяльності.

Згідно із законодавчими змінами також розширено перелік підприємств, які зобов'язані вести облік відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (табл. 3).

Слід зазначити, що до Закону внесено такі зміни, як таксономія фінансової звітності – склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Таксономія фінансової звітності затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку.

Таксономія МСФЗ (IFRS Taxonomy) – це проект під егідою Комітету з МСФЗ, у межах якого систематизуються та подаються в

Таблиця 1

Нові критерії класифікації підприємств в Україні згідно із Законом України № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]

Категорія/ критерії	Мікро-підприємство	Мале підприємство	Середнє підприємство	Велике підприємство
Балансова вартість активів	до 350 тис. євро	до 8 млн євро	до 20 млн євро	понад 20 млн євро
Чистий дохід від реалізаціїтоварів, робіт, послуг	до 700 тис. євро	до 4 млн євро	до 40 млн євро	понад 40 млн євро
Середня кількість працівників	до 10 осіб	до 50 осіб	до 250 осіб	понад 250 осіб

Таблиця 2

Класифікація підприємств, які становлять суспільний інтерес, згідно зі змінами [1]

№ пп	Підприємства, які становлять суспільний інтерес
1	Великі підприємства відповідно до класифікації, наведеної у Законі
2	Підприємства – емітенти цінних паперів, які допущені для торгівлі на біржі
3	Банки; страхові компанії; недержавні пенсійні фонди та інші фінансові установи (окрім фінансових установ, які належать до мікро- та малих підприємств

Таблиця 3

Перелік підприємств, які зобов'язані вести облік відповідно до МФСЗ [1]

№ пп	Перелік груп підприємств
1	підприємства, які становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства
2	підприємства, які здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення
3	підприємства, які проводять господарську діяльність за видами, перелік яких визначає Кабінет Міністрів України

електронному вигляді показники, що підлягають розкриттю відповідно до МСФЗ. Інакше кажучи, це електронне подання звітності з МСФЗ.

Таксономія МСФЗ складається з елементів, які слід враховувати відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, а також з елементів, які Стандартами не вимагаються, проте широко використовуються компаніями у всьому світі, що використовують Таксономію МСФЗ для створення електронної звітності. З технічного погляду, таксономія означає «розширювана мова ділової звітності», тобто відкритий стандарт для подання фінансової звітності в електронному вигляді.

Згідно із законодавчими змінами передбачається також новий порядок подання та оприлюднення фінансової звітності. Підприємства, які становлять суспільний інтерес, крім великих підприємств, які не є емітентами цінних паперів, публічні акціонерні товариства, суб'єкти природних монополій на загальнодержавному рівні та підприємства, які здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, зобов'язані оприлюднити свою річну фінансову звітність разом з аудиторським висновком на своїй веб-сторінці до 30 квітня року, наступного за звітним.

І вже починаючи з 01.01.2019 р. діятимуть ще дві норми:

1) великі підприємства, які не є емітентами цінних паперів, та середні підприємства зобов'язані не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність разом з аудиторським висновком на власній веб-сторінці (у повному обсязі);

2) інші фінансові установи, що відносяться до мікропідприємств та малих підприємств, зобов'язані не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність разом з аудиторським висновком на власній веб-сторінці (у повному обсязі) [1].

Отже, належність до певних категорій підприємств означатиме не тільки те, за якою формою звітувати, а й наявність чи відсутність обов'язку проходити щорічну аудиторську перевірку такої фінансової звітності та обов'язку оприлюднювати їх результати в Інтернеті, на власній веб-сторінці.

Впровадженню цих законодавчих змін сприятиме проведення обов'язкової аудиторської перевірки, яка визначається як загальна послідовність дій під час дослідження звітності з метою формулювання думки аудитора про ступінь її достовірності.

Для досягнення мети дослідження необхідно вирішити такі завдання теоретичного та практичного характеру:

– розкрити порядок проведення аудиту фінансової звітності, дати оцінку заборгованостей у системі інформаційного забезпечення щодо прийняття рішень інвесторами;

– сприяти бізнес-клімату в умовах законодавчих змін;

– запропоновувати нові шляхи вдосконалення методики проведення аудиту фінансової звітності бізнес-клієнта.

Аудитор самостійно визначає порядок проведення перевірки фінансової звітності (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм проведення аудиту фінансової звітності з урахуванням законодавчих змін

Перевіряючи звітність з погляду якості її змісту, слід переконатися у відповідності звітності якісним вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку: доречності, значущості, достовірності та порівнянності її показників. Аудит за змістом слід розпочинати з перевірки відповідності даних статей форм звітності на початок звітного періоду даним цих форм на кінець звітного періоду. У разі встановлення невідповідності залишків аудитор повинен отримати пояснення причин таких розбіжностей на основі первинних документів.

Далі йде перевірка відповідності показників даних бухгалтерського обліку у звітності

кожної із сум активів та зобов'язань підприємства, і для цього використовується прийом документального контролю, взаємна перевірка, яка полягає у порівнянні показників звітності підприємства з даними первинних документів і зведених облікових документів. Для того щоб удосконалити метод взаємозвірки, доцільно проводити інвентаризацію розрахунків та складати акти звірки. Отриману інформацію систематизувати у робочих документах аудитора у вигляді порівняльних таблиць, які будуть зручними для забезпечення об'єктивності аудиторського висновку щодо відповідності заборгованостей.

Відображення інформації щодо заборгованостей у робочих документах дасть аудитору можливість перевіряти відповідність залишків рахунків бухгалтерського обліку за Головною книгою та обліковими регістрами показникам звітності, що забезпечить ефективність проведення аудиту. Перевіряючи фінансову звітність клієнта, аудитор повинен підтверджувати показники, відображені у фінансовій звітності, фактичною наявністю, використовуючи такий метод, як зустрічна перевірка, оскільки для складання аудиторського висновку потрібно висловити неупереджену думку щодо достовірності даних фінансової звітності.

Схематично організацію аудиту заборгованості у складі фінансової звітності зображено на рисунку 2.

У процесі дослідження аудитор повинен визначити відповідність форм звітності затвердженим нормативним документам з урахуванням законодавчих змін. Згідно із Законом України № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» запроваджується нова форма звітності за міжнародними стандартами, яка буде мати єдиний електронний формат. Положення щодо подання звітності за міжнародними стандартами в електронній формі набирають чинності з 1 січня 2019 року.

Аудитору слід звернути увагу на те, що законодавчими змінами запроваджуються нові форми фінансової звітності, які затверджуються Міністерством фінансів та узгоджуються з Державною службою статистики. Зокрема, звіт про управління – це документ, який містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні невизначеності його діяльності. Подають таку звітність середні та великі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у такому звіті нефінансову інформацію.

Законодавчі зміни приводять також до введення звіту про платежі на користь держави (документ, який містить детальну інформацію про податки, збори та інші платежі на користь держави, який подається підприємствами, що здійснюють діяльність із видобутку корисних



Рис. 2. Схема організації аудиту заборгованостей у складі фінансової звітності

копалин загальнодержавного значення або заготівлю деревини та становлять суспільний інтерес).

Наукова та практична цінність дослідження полягає у вивчені законодавчих змін, які сприяють формуванню фінансової звітності, проведенню аудиторської перевірки, яка надаватиме об'єктивну інформацію щодо оприлюднення показників фінансової звітності інвесторам, що сприятиме бізнес-клімату та збільшенню податкових надходжень. Слід зазначити, що згідно із законодавчими змінами уточнено статус фінансової звітності, яка з 2018 року не становить комерційної таємниці, повинна надаватися за запитами, складеними на підставах, передбачених Законом України «Про доступ до публічної інформації», а також на фінансову звітність не розповсюджується заборона щодо її поширення для статистичних цілей.

Відповідальність за своєчасне та у повному обсязі подання та оприлюднення фінансової звітності несе уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством, або власник відповідно до законодавства та установчих документів. Порядок та строки подання фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, звіту про управління та звіту про платежі на користь держави до органів державної влади визначаються Кабінетом Міністрів України.

Першим звітним періодом, за який підприємства, які зобов'язані застосовувати міжнародні стандарти, подають фінансову звітність на підставі таксономії за міжнародними стандартами в електронній формі, є 2019 рік. Підприємства мають право подавати фінансову звітність, складену за таксономією фінансової звітності, починаючи із звітного періоду, в якому набирають чинності законодавчі зміни. На вимогу користувачів фінансова звітність може бути додатково перерахована в іноземну валюту, що сприятиме покращенню бізнес-клімату та надходженню інвестицій в країну.

Висновки з цього дослідження. Аналіз законодавчих змін доводить, що подання звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі з 1 січня 2019 року, обов'язковість проведення аудиторської перевірки зобов'язань у складі фінансової звітності та її оприлюднення сприятиме надходженню інвестицій, покращенню бізнес-клімату і, як наслідок, збільшенню податкових надходжень.

Однак потребують подальшого дослідження для практичного використання такі питання, як:

– розроблення в майбутньому комплексної моделі виявлення та оцінки аудиторського ризику, що дасть можливість інвестору отримати повну інформацію з допустимим рівнем ризику щодо об'єктивності висловлення думки;

– вдосконалення фінансової звітності в частині подання інформації з визначенням прогнозних даних, що покращить ефективність бізнес-клімату в умовах законодавчих змін та збільшить податкові надходження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень). zakon.rada.gov.ua/go/2164-19

2. Про аудиторську діяльність: Закон України: Затв. Постановою Верхової Ради України від 22.04.1993 р. № 3125-XII // [Електронний ресурс] – Режим доступу // http://zakon.rada.gov.ua

3. Білуха М.Т. Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: Підручник. – К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2005. – 888 с.

4. Сорокіна В. Нова модель фінансової звітності для бізнесу // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 12. – С. 19–22.

5. Веріга Г., Савро А. Проблемні аспекти трансформації фінансової звітності підприємств України відповідно до МСФЗ / Г. Веріга, А. Савро // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 9. – С. 19–25.

6. Смоленюк П. Звітність підприємств як інформаційний продукт // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 10. – С. 35–39.

7. Петренко Н.І. Вдосконалення методики надання аудиторських послуг // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1. – С. 78–82.

8. Халченко К.В. Сучасні проблеми аудиту фінансової звітності підприємства // Управління розвитком. – 2011. – № 2. – С. 102–104.

9. Івахів Ю. Композиційні та загальнометодичні аспекти фінансової звітності // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 8. – С. 20–29.

10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України: Затв. Постановою Верховної Ради України від 16.07.199 р. № 996-XIV // [Електронний ресурс] – Режим доступу // http://zakon.rada.gov.ua

УДК 330.341.1

Бухгалтерський облік як джерело вартісної оцінки створення інноваційно-технологічної продукції

Шира Т.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства

Проаналізовано етапи розроблення інноваційної продукції та можливість їх відображення у складі витрат підприємства. Висвітлено основні проблеми під час організації бухгалтерського обліку інноваційної діяльності. Проаналізовано варіанти обліку операцій, які пов'язані із створенням новітнього продукту на різних етапах та формуванням інноваційних витрат. Подано рекомендації щодо покращення синтетичного та аналітичного обліку інноваційних об'єктів.

Ключові слова: інноваційний процес, інноваційно-технологічний потенціал, стадії життєвого циклу товару, етапи розроблення, облік витрат на розроблення нових видів продукції.

Шира Т.Б. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ИСТОЧНИК СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Проанализированы этапы разработки инновационной продукции и возможность их отобразить в составе издержек производства предприятия. Раскрыты основные проблемы организации бухгалтерского учета инновационной деятельности. Проанализированы варианты учета операций, связанных с созданием нового продукта на разных этапах и формированием инновационных издержек. Поданы рекомендации по улучшению синтетического и аналитического учета инновационных объектов.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновационно-технологический потенциал, стадии жизненного цикла товара, этапы разработки, учет затрат на разработку новых видов продукции.

Shyra T.B. ACCOUNTING AS A SOURCE OF A HIGHER EVALUATION OF CREATION OF INNOVATION AND TECHNOLOGICAL PRODUCTION

The stages of development of innovative products and the possibility of their reflection within the expenses of the enterprise are analyzed. The main problems in the organization of accounting of innovative activity are highlighted. The variants of accounting of operations which are connected with creation of the newest product at different stages and formation of innovative expenses are analyzed. The recommendations for improvement of synthetic and analytical accounting of innovative objects are given.

Keywords: innovation process, innovation-technological potential, stages of product life cycle, stages of development, accounting of expenses for development of new types of products.

Постановка проблеми. Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування та оптимізації можливостей господарюючих суб'єктів довгострокового і поточного характеру. Досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність утворення гнучких виробничо-організаційних систем, що уможливлювали б миттєве реагування на зміни в навколишньому середовищі. При цьому рушійною силою, що спонукає до змін, є інноваційно-технологічна спрямованість. Проте планування та оптимізацію можливостей (іншими словами, потенціалу) необхідно забезпечити цифровим обґрунтуванням, провести їх оцінку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою оцінки інноваційного, технологічного та інших складників підприємницького потенціалу займалася низка науковців, таких як М.І. Долішній, С.І. Кравченко, О.П. Коробейніков, А.А. Тріфілова, І.А. Коршунов, Б.К. Лісін, Л.С. Мартюшева, В.Л. Осецький, Н.В. Поповенко, О.С. Федонін, О.І. Рєпіна. У своїх роботах науковці опиралися на статистичні методи, оціночні коефіцієнти. У статті розглянемо один із можливих методів оцінки інноваційно-технологічного потенціалу, заснований на використанні методології бухгалтерського обліку. Методологію обліку інноваційної діяльності на підприємстві у своїх працях розглядали Я.Д. Крупка [1], О.В. Кантаєва [2], М.С. Пушкар [3], проте питання щодо особливостей формування вартості робіт на різних етапах створення нового продукту та проблеми обліку такої діяльності дотепер цілком не вирішені.

© Шира Т.Б.

Мета статті – висвітлення основних проблем бухгалтерського обліку під час створення інноваційно-технологічного продукту на підприємстві та методичних засад відображення втрат у бухгалтерському обліку на різних етапах створення інновацій

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційні процеси забезпечують здійснення якісних змін у виробничо-господарській діяльності кожного підприємства. Результатом інноваційних процесів є новації, а запровадження їх у господарську, підприємницьку діяльність визнається за нововведення. Інноваційні процеси беруть початок у певних галузях науки, а завершуються у сфері виробництва, завдяки чому здійснюються прогресивні зміни в економіці.

З погляду теорії інноватики, інноваційний процес характеризується сукупністю робіт у галузі інноваційної діяльності, які регламентовані етапами їх організації і ресурсного забезпечення. Розглядаючи інноваційний процес із різних позицій, можна виокремити низку особливостей. По-перше, його можна розглядати як паралельно-послідовне проведення науково-технічної діяльності, здійснення інвестицій і маркетингу. По-друге, він постає у вигляді взаємозаміщення фаз життєвого циклу продукції. По-третє, його можна розглядати як інвестиційний проект за стадіями фінансування досліджень і розробок, розповсюдження нових продуктів і послуг, їх комерціалізації. Проте спільною рисою формування структури інноваційного процесу, яка найповніше відображає його суть, є поділ на етапи організації, які встановлені відповідно до основних стадій еволюції наукових знань у циклі робіт «дослідження – розроблення – виробництво». Послідовно взаємозамінні етапи інноваційного процесу передбачають як зародження й обґрунтування ідеї нового методу задоволення суспільних потреб, так і створення, розповсюдження, використання на практиці конкретного продукту, технології, послуги.

Проектуючи цю структуру на підприємство, ми одержимо реальний перелік робіт, які формують стадії життєвого циклу товару, сукупний результат яких визначатиме появу інноваційного товару. Життєвий цикл товару – час від початку оформлення ідеї виробу до закінчення фізичного існування останнього екземпляра виробу.

Розглядаючи складники життєвого циклу товару, слід відзначити, що їх кількість коливається залежно від складності товару, його інноваційної приналежності, його кінцевої мети. На наш погляд, для повного охоплення етапів створення, виготовлення і реалізації товару можна виокремити такі складники життєвого циклу товару, як:

– маркетингові дослідження потреб ринку;
– генерація ідей та їх відбір;
– технічна й економічна експертиза проекту;
– науково-дослідні роботи з тематики виробу;
– дослідно-конструкторські роботи;
– пробний маркетинг;
– підготовка виробництва;
– виробництво і збут;
– експлуатація товару;
– утилізація товару.

Щодо етапів, які відображають безпосередньо інноваційну сторону виробництва, то до них входитимуть складники з 2-го по 7-й включно. При цьому кінцевий результат інноваційного процесу – інноваційний продукт – напряму залежить від стану інноваційного потенціалу підприємства.

Інноваційний потенціал організації – це міра її готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновації.

Через розвиток потенціалу йде розвиток організації та її підрозділів, а також всіх елементів виробничо-господарської системи. Тому оцінка цього потенціалу є одним із основних завдань, яке слід вирішити організації [4].

Сьогодні питання оцінки інноваційно-технологічного потенціалу підприємства є все ще актуальним. Як один із методів оцінки потенціалу автором було запропоновано перелік критеріїв та показників, сформованих на статистичних даних. Проте недостатність статистичних даних, складність їх одержання не дають змоги вважати визначені на їх підставі результати цілком достовірними. Такі висновки змушують шукати альтернативні методи оцінки, які би характеризувалися доступністю даних, легкістю обрахунків, охопленістю усіх етапів робіт, співрозмірністю, зіставленістю тощо.

Як правило, в науці виокремлюють два види потенціалу: раніше сформований потенціал (напрацювання попередніх періодів) та потенціал, сформований під час проведення інноваційної діяльності. Такий підхід зобов'язує розглядати інформацію насамперед у часовому просторі [5].

Основним джерелом інформації на підприємстві є дані господарського обліку. Виходячи з класифікації господарського обліку, найбільш актуальними даними для оцінки інноваційного потенціалу є дані бухгалтерського обліку. Випливає це визначення із самого бухгалтерського обліку.

Повертаючись до інноваційних складників життєвого циклу товару, слід відзначити, що облікова інформація по кожному з них формується відповідно до встановлених стандартів бухгалтерського обліку та нормативно-правових актів щодо здійснення інноваційної діяльності.

Згідно з П(С)БО 8, процес, спрямований на створення нової продукції, умовно можна поділити на два етапи, такі як стадія дослідження та стадія розроблення [6].

Стадія дослідження – це заплановані підприємством дослідження, які воно проводить уперше задля отримання і розуміння нових наукових та технічних знань. Під розробленням розуміють застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх серійного виробництва чи використання. Проте для організації та відображення в обліку процесу створення нового продукту таких визначень недостатньо. Адже терміни, що містяться в тому чи іншому національному стандарті, зазвичай трапляються тільки у його контексті. Тому вимоги П(С)БО 8 щодо різної методики обліку досліджень та розробок стосуються лише визнання нематеріальних активів, створених підприємством. Водночас чимало підприємств намагається створити матеріальні активи – запаси або основні засоби. А їх облік уже ведуть за правилами П(С)БО 9 та П(С)БО 7 [7; 8].

Безумовно, розроблення нового продукту потребує послідовного здіснення певних дослідно-конструкторських заходів. У типовому положенні з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт [9] написано, що до науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (далі – НДДКР) належать науково-дослідні, проектні, конструкторські, технологічні роботи та послуги, створення дослідних зразків або партій виробів, необхідних для проведення НДДКР згідно з вимогами, погодженими із замовниками, що виконуються чи надаються науково-дослідними, конструкторськими, проектно-конструкторськими і технологічними організаціями, а також науково-дослідними і конструкторськими підрозділами підприємств, установ і організацій. Отже, створення нового виду продукту у вигляді матеріального активу – складова частина НДДКР.

Таким чином, операцію щодо створення нового продукту з метою встановлення методики її відображення в бухгалтерському обліку слід розглядати дещо по-різному залежно від виду майбутнього активу, тобто враховувати його матеріальну або нематеріальну форму. Розроблення нової продукції на підприємстві-виконавці проходитиме за кілька етапів, для кожного з яких характерні певні види робіт (див. табл. 1).

Такий розподіл на етапи процесу розроблення зумовлено характером робіт, типом підрозділу підприємства, який їх виконує, та особливостями відображення зазначених робіт у бухгалтерському обліку підприємства.

Для підприємств, що мають потрібні умови для проведення робіт, їх здійснюють за тематичним планом. Обчислюють собівартість робіт під час складання перспективних, річних і квартальних планів. При цьому норми витрат на їх проведення організація визначає сама за допомогою розрахунків, результати яких відображають у плановій калькуляції вартості цих робіт загалом за темою (замовленням). Згідно з п. 16 Положення № 830 [9] калькуляція має містити такі статті, як витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, матеріали, паливо та енергію, витрати на службові відрядження, спецустаткування для проведення робіт, витрати на роботи, які виконують сторонні підприємства, інші прямі витрати, накладні витрати. Детальний опис кожної наведено в Положенні № 830.

Витрати на розроблення нових видів продукції, що виникають на кожному етапі, можна класифікувати таким чином (див. табл. 2).

Оскільки для поточного обліку та контролю господарських активів та джерел їх утворення, а також господарських операцій застосовують систему рахунків, можливість одержання необхідних даних тісно пов'язана з формування бухгалтерських проведень щодо здійснення інноваційної діяльності.

Традиційно облік прямих витрат на розроблення нової продукції ведуть на рахунку 23 «Виробництво». До нього відкривають субрахунки для узагальнення витрат на кожному етапі виконаних робіт, оскільки їх

Таблиця 1

Етапи розроблення нової продукції

Етап	Назва	Види робіт
I	**Проектно-конструкторські роботи**	розроблення технічних пропозицій, виконання розрахункових робіт та моделювання процесів; дослідження на патентну чистоту; розроблення техніко-економічного обґрунтування, технічного завдання і планової документації; проектування і конструювання нового виробу; розроблення і складання проектно-конструкторської та технологічної документації; виготовлення макету майбутнього виробу
II	**Підготовчі роботи**	проектування спеціального інструментального оснащення; розроблення технологічного процесу виготовлення спеціального інструментального оснащення; випробування матеріалів, інструментів тощо для виробництва нової продукції
III	**Виготовлення дослідного (пробного) зразка**	виготовлення комплекту спеціального інструментального оснащення; налагодження обладнання; виготовлення дослідного зразка нового виробу; випробування дослідного зразка нового виробу
		коригування конструкторської документації і передача її у виробництво для виготовлення установочної партії або прийняття рішення про відмову від виробництва
		демонтаж дослідного зразка в разі відмови від подальшого виробництва нового виду продукції
IV	**Виготовлення установчої партії**	виготовлення установчої партії та прийняття рішення про серійне (масове) виробництво нового виробу

Таблиця 2

Склад витрат, що виникають на кожному етапі розроблення

Етап	Витрати, пов'язані з виконанням робіт етапу
I	– витрати на проектування і конструювання нового виробу.
II	– витрати на проектування спеціального інструментального оснащення і розроблення технологічного процесу його виготовлення; – витрати на розроблення та оформлення нормативів витрат; – витрати на випробування матеріалів, напівфабрикатів, інструментів і пристосувань для виробництва нових виробів.
III	– витрати на перепланування, перестановку і налагодження устаткування; – витрати на виготовлення первинного комплекту спеціального інструменту і пристроїв для дослідного зразка продукції*; – витрати на виготовлення дослідного зразка; – витрати на демонтаж дослідного зразка.
IV	– витрати на виготовлення установчої партії.

здійснюють різні підрозділи підприємства. Скажімо, для основних цехів – субрахунок 231 «Основне виробництво», для інструментального цеху – 232 «Допоміжне виробництво», а для конструкторсько-технологічного бюро (далі – КТБ) – 233 «Витрати конструкторського бюро».

Обліковувати накладні витрати також бажано на додаткових субрахунках до рахунка 91 «Загальновиробничі витрати» за зазначеними підрозділами. Справа в тому, що загальновиробничі витрати кожного цеху або підрозділу включають до собівартості продукції, виготовленої тільки ним (п. 264 Методичних рекомендацій із формування собівартості продукції (робіт, послуг), затверджених наказом Державного комітету промислової політики України від 02.02.01 р. № 47, далі – Методрекомендації).

Як уже було сказано, розроблення нової продукції проходить у декілька етапів:

1. Проектно-конструкторські роботи.
2. Підготовчі роботи.
3. Виготовлення дослідного зразка.
4. Виготовлення установчої партії.

Відображення витрат на кожному з них має свої особливості. Створення нового виду продукту (крім виготовлення установчої партії) відбувається в КТБ та допоміжних цехах.

На першому та другому етапах усі роботи виконуються у КТБ, тому прямі витрати, понесені на їх виконання, потрапляють на субраху-

нок 233 у кореспонденції з рахунками нарахованої зарплати, спожитих матеріалів та інших активів (20, 22, 65, 66 тощо), а накладні – на субрахунок 913 «Загальновиробничі витрати КТБ». По завершенні кожного місяця протягом виконання відповідного етапу суму витрат, накопичену на субрахунку 913, розподіляють між субрахунком 233 і рахунком 90 «Собівартість реалізації» за правилами, встановленими п. 16 П(С)БО 16 «Витрати». Саме тому всі витрати на проектування і конструювання нового виробу, спеціального інструментального оснащення, а також розроблення технологічного процесу необхідно заздалегідь поділити на змінні (їх більшість) та постійні.

На третьому етапі роботи виготовлення дослідного зразка переходить до допоміжного цеху. Всі прямі витрати фіксують на субрахунку 232, а накладні – на 912 «Загальновиробничі витрати допоміжного виробництва» і потім розподіляють. Крім того, на субрахунок 232 перейдуть витрати, накопичені на субрахунку 233, адже процес виготовлення дослідного зразка вміщує і підготовчі, і проектно-конструкторські роботи. Таким чином, собівартість дослідного зразка буде сформовано з урахуванням усіх трьох етапів.

Наприкінці третього етапу всі накопичені витрати списують із кредиту субрахунка 232 у дебет:

– субрахунка 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи»;

– субрахунка 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» (із подальшим віднесенням на рахунок 10 «Основні засоби»);

– субрахунка 154 «Придбання (виготовлення) нематеріальних активів» (із подальшим віднесенням на рахунок 12 «Нематеріальні активи»);

– рахунка 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»;

– рахунка 26 «Готова продукція».

Зрозуміло, застосування кожного з цих рахунків залежить від того, як підприємство планує використовувати дослідний зразок. Дослідні зразки бажано обліковувати на вказаних рахунках та субрахунках окремо від інших активів. Для цього можна відкрити додаткові субрахунки або нові рахунки аналітичного обліку. Якщо мета розроблення – створити нове обладнання, тестування якого триватиме більше року (операційного циклу), вартість зразка необхідно відобразити на рахунках необоротних матеріальних активів (рахунки 10 або 112 залежно від вартісної межі основних засобів, встановленої на підприємстві). Якщо випробування нового об'єкта вкладається у рік або операційний цикл (наприклад, під час випробування зразка на міцність його може бути зіпсовано), доцільно використати рахунок 22. А в разі відмови від його апробації з метою продажу – рахунок 26.

Інколи підприємство може зіткнутися з тим, що проведені розроблення не приносять бажаного результату і проект, як правило, закривають. У такому разі накопичені витрати списують на субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності».

Розроблення нової продукції може бути спрямовано не тільки на створення матеріального активу. Наприклад, новітні технології виробництва, об'єкти промислової власності, винаходи мають нематеріальні ознаки. І якщо результат робіт відповідає вимогам п. 7 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», то його слід визнати нематеріальним активом, а витрати на розроблення як його первісну вартість відобразити на рахунку 12 (п. 17 П(С)БО 8).

Зверніть увагу: під час створення нематеріального активу слід чітко розмежовувати витрати на розроблення, про які йдеться у нашій статті, і витрати на дослідження. Раніше ми писали, що дослідження – це заплановані підприємством заходи, які проводяться вперше для отримання і розуміння нових наукових і технічних знань. За п. 9 П(С)БО 8 їх не визнають активом, а одразу списують на субрахунок 941 «Витрати на дослідження та розробки». А ось застосування підприємством результатів досліджень і продовження робіт у напрямі створення нематеріального активу буде класифікуватися як розроблення за дотримання умов, встановлених П(С)БО 8. І тоді витрати потраплять на субрахунок 154, а потім – на рахунок 12.

Якщо висновки випробувань нового виробу влаштовують підприємство, воно розпочинає четвертий етап – виготовлення установчої партії – та приймає рішення про серійне (масове) виробництво нової продукції. Втілення в життя результатів розроблення відбувається в основних цехах підприємства. Виготовлення установчої партії нового виробу відбувається так само, як і його серійного аналогу, тому й облік витрат на четвертому етапі ведуть за загальними правилами – на рахунках 23 та 91. Потім сформована собівартість виготовлених виробів потрапляє до рахунка 26.

Що стосується дослідного зразка, то на четвертому етапі, а також під час організації серійного виробництва його вартість включають до вартості серійного виробу шляхом

Таблиця 3

Кореспонденція рахунків для обліку витрат за етапами створення інноваційного продукту

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	2	3	4
І етап. Складання проектно-конструкторської і технологічної документації			
1	Нараховано заробітну плату працівникам КТБ	233 (39)	661
2	Нараховано внески на соціальне та пенсійне страхування	233 (39)	65
3	Понесено витрати на креслярське обладнання і канцтовари	233 (39)	22
4	Витрачено матеріали на виготовлення макету	233 (39)	20
5	Списано розподілені накладні витрати	233 (39)	913
ІІ етап. Підготовчі роботи (проектування спеціального обладнання, його випробування)			
6	Нараховано заробітну плату працівникам КТБ	233 (39)	661
7	Нараховано внески на соціальне та пенсійне страхування	233 (39)	65
8	Витрачено матеріали для проведення випробувань	233 (39)	20
9	Списано розподілені накладні витрати	233 (39)	913
10	Нараховано знос на основні засоби, які було безпосередньо використано в процесі випробування спеціального обладнання	233 (39)	13
ІІІ етап. Виготовлення дослідного зразка та його випробування			
11	Нараховано заробітну плату робітникам інструментального цеху	232 (39)	661
12	Нараховано внески на соціальне та пенсійне страхування	232 (39)	65
13	Витрачено матеріали для виготовлення дослідного зразка	232 (39)	20
14	Нараховано знос на основні засоби, які були безпосередньо використані для виготовлення зразка	232 (39)	13
15	Списано розподілені накладні витрати	232 (39)	912
16	Списано витрати 1-го та 2-го етапів	232	233
17	Віднесено витрати на розроблення дослідного зразка, який визнано основним засобом	152	232 (39)
18	Введено в експлуатацію дослідний зразок для випробувань	109	152
ІV етап. Виготовлення установчої партії нових виробів			
19	Нараховано заробітну плату робітникам основних цехів	231	661
20	Нараховано відрахування на соціальне та пенсійне страхування	231	65
21	Витрачено матеріали на виробництво установчої партії	231	20
22	Оприбутковано зворотні відходи	20	231
23	Нараховано знос на об'єкти основних засобів, що брали участь у виробництві	231	13
24	Нараховано знос дослідного зразка згідно зі встановленим на підприємстві методом нарахування амортизації (цифра умовна)	231	13
25	Списано розподілені загальновиробничі витрати	231	911
26	Списано витрати четвертого етапу	26	231
Демонтаж дослідного зразка			
27	Нараховано заробітну плату робітникам, які демонтують дослідний зразок	949	661
28	Нараховано відрахування на соціальне та пенсійне страхування	949	65
29	Списано суму зносу дослідного зразка (цифра зносу умовна)	131	109
30	Списано залишкову вартість дослідного зразка (4494-120)	949	109
31	Оприбутковано матеріали, що виникли внаслідок демонтажу	20	719

нарахування амортизації і відображають за статтею калькуляції «Амортизація дослідного зразка» або «Витрати на освоєння і підготовку нової продукції». Метод амортизації підприємство обирає самостійно, користуючись нормами П(С)БО 7 «Основні засоби» або П(С)БО 8. Суму амортизації, що припадає на певний звітний період, відносять до фактичної собівартості серійного випуску нового виду продукції проводкою Дт 231 Кт 13 «Знос (амортизація) необоротних активів». Проте такий спосіб розподілу справедливий лише у разі визнання дослідного зразка необоротним матеріальним чи нематеріальним активом.

Вартість дослідного зразка, оприбуткованого як малоцінний швидкозношуваний предмет, списують на витрати в момент передавання його на випробування за правилами п. 23 П(С)БО 9 «Запаси». А от вартість дослідного зразка, що обліковується як готова продукція, потрапить до витрат під час його реалізації або після закінчення терміну зберігання, встановленого підприємством.

Якщо підприємство вирішило демонтувати дослідний зразок, його вартість разом з усіма витратами на проведення необхідних робіт відносять до кредиту відповідних рахунків у кореспонденції з дебетом субрахунка 949. Матеріали, які лишаються після демонтажу, оприбутковують як запаси. Одночасно збільшують доходи (субрахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності»).

Розглянуту методику використовує багато вітчизняних підприємств. Але витрати, пов'язані з освоєнням нових видів продукції, можна розглядати і як витрати майбутніх періодів. Тоді їх аналітичний облік ведуть на відповідному субрахунку рахунка 39 «Витрати майбутніх періодів» наростаючим підсумком з моменту підготовки конструкторської документації і до початку виробництва установчої партії виробів (у розрізі номенклатури статей витрат по кожному етапу).

Щоб забезпечити системне зведення цих витрат, майбутньому виробу присвоюють код замовлення, який не змінюють протягом усіх етапів робіт аж до виготовлення дослідного зразка або дослідної партії. Потім рахунок 39 закривають, як і в попередньому варіанті, списуючи накопичену суму на рахунки необоротних матеріальних (нематеріальних) активів або запасів.

Як підсумок, проілюструємо вищесказане таким чином (див. табл. 3)

Отже, інформація для подальших розрахунків поточного інноваційного потенціалу підприємства зосередиться на рахунках (а в розрізі кожного проекту – на субрахунках) бухгалтерського обліку. Під час здійснення поточних операцій з розроблення нової продукції витрати відображатимуться в обліку наростаючим підсумком, по мірі їх виникнення. Така перевага дає змогу збирати інформацію на кожному етапі на необхідну дату, що підвищує рівень контролю над здійснюваним процесом.

Висновки. Інноваційна діяльність підприємства є складною не лише з позиції її створення, але і з позиції організації та ведення бухгалтерського обліку, оскільки потребує особливого висвітлення в системі бухгалтерського обліку. Сьогодні стандартами бухгалтерського обліку не описано питання організації та ведення обліку інноваційної діяльності. Тому це питання і досі залишається об’єктом наукових досліджень. Різне тлумачення термінів, що супроводжують інноваційну діяльність, підходів до етапів створення нового продукту ускладнює розроблення методичних засад із бухгалтерського обліку, аналізу та оцінки інноваційних процесів суб’єктів інноваційної діяльності. Ця методика збору інформації як джерела оцінки інноваційного потенціалу в подальших дослідженнях дасть змогу розробити комплексний підхід до вирішення питання формування і реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Крупка Я.Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві / Я.Д. Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5 – С. 11–18.

2. Кантаєва О.В. Щодо методології обліку та аналізу інноваційної діяльності підприємств / О.В. Кантаєва // Економіст. – 2009. – № 3 – С. 24–30.

3. Мінаков О.В. Облік та аналіз в управлінні інноваційної діяльності підприємства: дис. канд. економ. наук Олександр Володимирович Мінаков. – К., 2008. – 253 с.

4. Мартюшева Л.С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Л.С. Мартюшева, В.О. Калишенко // Фінанси України. – 2002. – № 10. С. 61–66.

5. Кузьмінський А.М., Кузьмінський Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: «Все про бухгалтерський облік», 1999. – С. 288.

6. П(С)БО 8 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом Мінфіну від 18.10.99 р. № 242.

7. П(С)БО 9 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Мінфіну від 20.10.99 р. № 246.

8. П(С)БО 7 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну від 27.04.2000 р. № 92.

9. Положення № 830 – Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 20.07.96 р. № 830.

СТАТИСТИКА

УДК 348.242.2

Інституційне забезпечення формування інноваційних стратегічних структур продовольчої сфери і організаційно-економічний механізм їх функціонування

Рогатіна Л.П.
кандидат політичних наук, доцент
кафедра економічної теорії та фінансово-економічної безпеки
Одеської національної академії харчових технологій

Стаття присвячена аналізу інституційного забезпечення у продовольчій сфері України. Розглядається система інститутів забезпечення продовольчої безпеки регіонів України і взаємозв'язок елементів інституційного середовища та індикаторів продовольчої безпеки. Моніторинг закордонного досвіду у формуванні державних та приватних інституцій доводить, що при чесній та рівноправній «грі» на ринку вигоду отримують усі. Тому пропонується запровадження декількох інституцій партнерства між державною владою та бізнесом у продовольчій галузі.

Ключові слова: продовольча безпека, державне управління, інституційне забезпечення, регіональний розвиток, продовольство, запаси, продовольча незалежність.

Рогатина Л.П. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СТРУКТУР ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация. Статья посвящена анализу институционального обеспечения в продовольственной сфере Украины. Рассматривается система институтов обеспечения продовольственной безопасности регионов Украины и взаимосвязь элементов институциональной среды и индикаторов продовольственной безопасности. Мониторинг зарубежного опыта в формировании государственных и частных институтов доказывает, что при честной и равноправной «игре» на рынке выгоду получают все. Поэтому предлагается введение нескольких институтов партнерства между государственной властью и бизнесом в продовольственной отрасли.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, государственное управление, институциональное обеспечение, региональное развитие, продовольствие, запасы, продовольственная независимость.

Rogatina L.P. Institutional provision of formation of innovative strategic structures of the food sphere and organizational and economic mechanism of their functioning

The article is devoted to the analysis of institutional support in the food sector of Ukraine. The system of institutes for providing food safety of Ukrainian regions and the interconnection of elements of the institutional environment and food safety indicators are considered. Monitoring foreign experience in the formation of public and private institutions proves that, with fair and equal "gaming" in the market, everyone gets the benefit. Therefore, several institutions of partnership between state authorities and businesses in the food industry are being proposed.

Keywords: food security, public administration, institutional support, regional development, food, supplies, food independence.

Постановка проблеми. Аграрний ринок потребує формування нових інституцій і механізмів, які забезпечать урегульованість процесів, відносин між економічними агентами. Інституційне середовище продовольчої безпеки повинне сприяти розвитку ефективного аграрно-продовольчого ринку, а регулювання розвитку повинне передбачати обмеження адміністрування ринків винятково ситуаціями, які загрожують продовольчій безпеці країни.

Інституціональне забезпечення формування інноваційних стратегічних структур продовольчої сфери включає нормативно-правове, організаційно-економічне, інфраструктурне та наукове регулювання. Ефективність регулювання цих елементів стає головною передумовою забезпечення продовольчої незалежності держави, формування конкурентного потенціалу галузі на внутрішньому і зовнішньому ринках, розв'язання соці-

© Рогатіна Л.П.

ально-економічних, технологічних, екологічних та демографічних проблем.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. На проблеми та організацію інституційного забезпечення інноваційних стратегічних структур продовольчої сфери звертало увагу багато науковців, зокрема Гришова І.Ю., Россоха В.В., Крюкова І., Митяй О.В., Демчишен В., Біла С.О., Попович Д.В. та інші. Аналіз зарубіжного досвіду показує, що в Україні недостатньо розвинуті інститути партнерства між державою, бізнесом, ВНЗ. Тому виникає необхідність у поглибленому вивченні та пошуку відповідного інституційного механізму регулювання розвитку у продовольчій сфері.

Виклад основного матеріалу. Генеза нової інституціональної теорії суттєвим чином змінює погляди на розуміння ролі інституційного середовища у формуванні та підвищенні продовольчої безпеки країни. У цьому розумінні неможливо обійтися без формалізації впливу інституційного середовища, без вимірювання величини та напрямку цього впливу. Оцінка впливу інституційного середовища на продовольчу безпеку є складною процедурою з двох причин. По-перше, це складність оцінки параметрів самого інституційного середовища. По-друге, сучасний стан теорії та практики оцінювання продовольчої безпеки характеризується відсутністю універсальності розуміння результатів оцінювання. Серед основних елементів інституційного середовища соціально-економічного розвитку аграрного ринку, що впливають на продовольчу безпеку держави є [1]:

1) Елемент держави або державного регулювання, що впливає на інституційну підтримку аграрного ринку. Одним із напрямків впливу на продовольчу безпеку є державне регулювання в різних сферах. Головну роль в інституційному середовищі відіграє держава. Саме держава створює відповідні інститути, які підтримуються офіційними органами влади. Міцна держава – це сильні інститути, які за допомогою демократичних законів та процедур захищають права громадянина, підприємця, власності. Слабкий інституційний сектор підриває загальний економічний потенціал країни. У західних країнах держава ініціювала формування інституційного середовища залежно від ступеня розвиненості ринку та його здатності забезпечити урівноважений розвиток [2].

Найбільша державна підтримка сільського господарства на 1 га спостерігається в Японії (9,8 тис. дол./га), Південній Кореї (6,4 тис. дол./га), Швейцарії (3,4 тис. дол./га), найменша – в Австралії та Новій Зеландії (3 дол./га) [2]. Крім того, у розвинених країнах передбачено державні субсидії, у % до вартості сільськогосподарської продукції. Так, найбільший цей показник зафіксовано у Швейцарії – 82%, Норвегії – 75 % та Ісландії – 73 %. У Японії цей показник становить 74%, а в США – 23%. До країн з найменшим рівнем субсидіювання сільськогосподарської продукції належить Австралія (10%) і Нова Зеландія (3%) [3].

2) Власність на землю та засоби виробництва. Впливає на значний спектр умов, що формують підвалини продовольчої безпеки, починаючи з того, на яких за розмірами територіях ведеться господарська діяльність, і закінчуючи рівнем матеріально-технічного оснащення.

Зокрема, сільськогосподарське виробництво в Україні ведеться на 70% території, у США – на 53 % [3]. При цьому основний фонд орних земель в Україні формують чорноземи (62 %), що свідчить про високий потенціал, який має наша країна у виробництві сільськогосподарської продукції, який без сумніву є головною основою зростання національного доходу і забезпечення продовольчої безпеки населення. Сільськогосподарський сектор забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 10% її валового внутрішнього продукту [4]. Зазначене підтверджує те, що цей елемент впливає на всі офіційні показники, крім добової енергетичної цінності раціону харчування людини, економічної доступності продуктів харчування, диференціації вартості харчування за соціальними групами та продовольчої незалежності за окремими продуктами.

3) Інфраструктура покликана забезпечувати доступ товаровиробників до покупців через мережу ринків, доріг, тощо. Її низький рівень розвитку призводить до обмеженості доступу до ринків реалізації продукції, інформації та ін. Що безпосередньо має відображатися на всіх показниках продовольчої безпеки, крім показника добової енергетичної цінності раціону харчування людини і диференціації вартості харчування за соціальними групами.

4) Елемент конкуренції відображається як через рівень якості та екологічну безпечність товару, так і його доступність. Населення України забезпечується продуктами харчування вітчизняного виробництва тільки на 50%. Великі адміністративно-промислові центри на 70-80% залежні від зовнішнього поста-

чання. Водночас імпортована продукція, як і продукція вітчизняного виробництва, також не завжди відповідає якісним та екологічно чистим параметрам. Продукція часто містить консерванти і добавки, заборонені до вживання в країнах-виробниках [5].

Держава повинна запроваджувати і наполегливо використовувати механізм економічного забезпечення якості продукції за принципом «висока ціна за високу якість» для гарантування належної якості товарів на рівні виробників, переробних підприємств і кінцевих споживачів. Споживачі мають знати основні параметри якості харчової продукції, а для цього вони повинні одержувати потрібну інформацію та захист своїх прав. У цьому контексті великої ваги набуває соціальна відповідальність бізнесу в аграрному виробництві, на що неодноразово вказують вчені-аграрники [6, 7, 8].

5) Елемент праці, що безпосередньо впливає на доходи населення. Загальний рівень продовольчого споживання в Україні залишається низьким, а частка сімейних бюджетних витрат на придбання продуктів харчування висока і перевищує 60 %, тоді як у країнах ЄС вона становить – 15-25 % [9]. Одним із першочергових заходів для досягнення стабілізації продовольчої безпеки повинно стати зупинення подальшого зниження реальних доходів населення, підняття купівельної спроможності. Це буде поштовхом для розвитку виробництва, активізації економічного життя. Стратегія стабільного економічного розвитку повинна забезпечувати планомірний відтворювальний процес аграрного виробництва та його ринку, збереження і захист довкілля, ресурсного потенціалу, підвищення життєвого рівня населення. Необхідно радикально змінити не тільки критерії і методи, а й підходи до управління та організації виробництва.

6) Елемент ціни. Інституційне середовище аграрного ринку повинно гарантувати продовольчу безпеку країни, однаковий розмір прибутку на одиницю витрат на витрачені кошти і ресурси кожного з виробників. Сучасний стан розвитку АПК України вкрай розбалансований, і проблема продовольчого забезпечення населення загострюється. Сільське господарство як головний продуцент сировини опинилося в лещатах економічно необґрунтованих цін на продукцію. Ця політика цін призводить до згортання виробництва продукції.

Розглянемо, які саме елементи інституційного забезпечення впливають на продовольчу безпеку у вигляді індикаторів і як вони впливають (рис. 1):



Рис. 1. Взаємозв'язок елементів інституційного середовища та індикаторів продовольчої безпеки [1]

Як бачимо, агропромислове виробництво, його можливості знаходяться у прямій залежності від взаємодії аграрної, переробної і торгової галузей. Всі складові взаємозв'язані та доповнюють одна одну. Їм повинна сприяти взаємовигідна мотивація, яка відповідає вимогам ринкової економіки, традиційному принципу взаємовідносин [1].

Всю систему інституційних елементів можна зобразити на схемі, поданій у рис. 2:

Проаналізовані елементи інституційного середовища продовольчої безпеки і досвід провідних економік світу свідчать, що найбільший вплив має державна влада у поєднанні з регіональним бізнесом. Виникає необхідність у створенні нових інституцій, які б формували принципово нові, інноваційні структури. Наприклад, Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР) є новим інститутом, мета діяльності якого – фінансування регіонального розвитку. Це інструмент, за допомогою якого держава формує регіональну політику. Його кошти за запитами місцевих рад до Міністерства фінансів України витрачаються за такими напрямками: фінансування стратегій регіонального розвитку, фінансування державних програм у частині виконання заходів регіонального розвитку, програм подолання депресивності територій, програм соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, фінансування розвитку транскордонного співробітництва

Ще одним прикладом нових інститутів є міжмуніципальне співробітництво, яке засноване на договірній основі між органами місцевого самоврядування, які об'єднують свої ресурси та зусилля задля вирішення територіальних проблем розвитку, реалізації спільних проектів, підвищення якості життя тощо. Міжмуніципальне співробітництво значно розвинене у країнах Європи. Наприклад, у Франції існує 36,8 тис. комун. Після прийняття відповідних законів сформовано на добровільній основі 2573 об'єднання комун, до яких увійшли 90 % їх кількості і в яких проживає 85% населення Франції. В Угорщині законодавчо також передбачено створення об'єднань муніципалітетів. Міжмуніципальне співробітництво налаго-

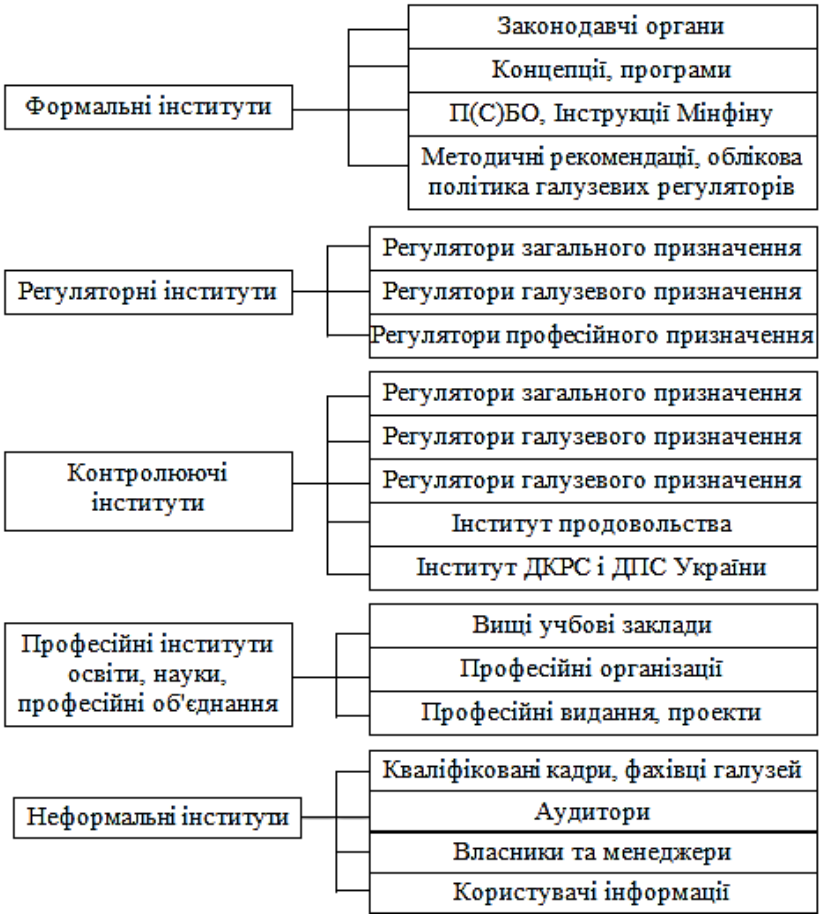


Рис. 2. Система інститутів забезпечення продовольчої безпеки регіонів України

джено у Вірменії, Польщі, Португалії, Македонії, Узбекистані. В Іспанії до об'єднань (синдикатів) комун входить половина їх загальної кількості. Цим синдикатам держава гарантує більш сприятливий режим надання інвестицій, порівняно з окремими комунами. Добре поширені добровільні об'єднання низових ланок адміністративно-територіального устрою у приміських зонах столиць та інших мегаполісах ФРН, Іспанії. Договірні відносини виключають диктат центру й забезпечують баланс інтересів всіх громад [10].

Організаційно – правові засади співробітництва громад, а також форми та механізми, його мотивування та фінансування закріплені в Законі України «Про співробітництво територіальних громад» від 17 червня 2014 № 1508 -VII.В Україні окремі регіони мають значну кількість міжмуніципальних угод районів та міст з районами та містами інших регіонів України і закордоння. Зокрема, міста і райони Харківської області мають 18 таких угод, укладені угоди між багатьма містами Закарпатської, Івано-Франківської та Львівської областей. Основні напрямки спільної діяльності – це торгівля, підприємницька діяльність, надання освітніх послуг, налагодження культурних зв'язків, забезпечення екологічної безпеки, розробка спільних проектів залучення інвестицій [11].

Ще однією важливою формою інституційного забезпечення продовольчої безпеки є механізм державно-приватного партнерства, як одна з форм взаємодії держави та приватного сектору економіки, широко використовується у країнах із розвинутою ринковою економікою. Співпраця між державним і приватним секторами економіки дає можливості отримати бажаний рівень ефективності під час реалізації важливих для всієї країни масштабних проектів. Світовою практикою господарювання сформовано декілька базових моделей (форм) партнерства державного і приватного секторів, що характеризуються особливими формами власності, фінансування й управління, а також строками реалізації проектів. Найбільш поширеною формою державно-приватного партнерства є концесії [12]. Такий підхід необхідно враховувати при реалізації концесійного механізму для забезпечення продовольчої безпеки України.

Як бачимо, інститути та інституції формують передумови та створюють певний механізм регулювання процесів соціального та економічного розвитку, що вкрай важливо для продовольчої безпеки. Проведений аналіз закордонних інноваційних структур різних форм взаємодії інституцій дав змогу переконатися у важливості їх застосування в Україні. Тому, для ефективного інституційного впливу на продовольчу безпеку держава повинна формувати та підтримувати політику інтегрованого підходу до агропромислового комплексу, стимулювати інноваційні процеси, гарантувати безпеку та якість виготовленої продукції.

Висновки. Основними елементами інституційного середовища забезпечення продовольчої безпеки є: держава, власність, праця, конкуренція, інфраструктура, ціна. Вони стимулюють виробництво, підвищують інвестиційну привабливість агропромислової галузі, ведуть до фінансової незалежності товаровиробників та поліпшення доступності, якості і безпечності продукції харчування. Методологія дослідження впливу інституційного середовища аграрного ринку на продовольчу безпеку має формуватися через виявлення зв'язків між інституціями та продовольчою безпекою, що характеризується ступенем впливу елементів інституційного середовища на продовольчу безпеку держави.

Інститути продовольчої безпеки формують передумови та створюють механізми регулювання соціально-економічних процесів ринкової поведінки, доходів, витрат, цін тощо. Проведений аналіз інституцій України дав змогу визначити, що формування інноваційних стратегічних структур продовольчої сфери включає нормативно-правове, організаційно-економічне, інфраструктурне та наукове регулювання, від ефективності якого залежить продовольча незалежність держави, стан конкурентного потенціалу галузі на внутрішньому і зовнішньому ринках, розв'язання соціально-економічних, технологічних, екологічних та демографічних проблем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гришова І. Ю. Інституційне забезпечення аграрного ринку як чинник продовольчої безпеки [Текст]/ І.Ю. Гришова, В.М. Бондаренко, В.Ю. Єлінєвський // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;– Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 3. – С. 5-11.

2. Россоха В. В. Інституційне забезпечення управління господарською діяльністю аграрних підприємств / В. В. Россоха, О. М. Шарапа // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. – 2016. – № 10. – С. 73–82.

3. Мороз О. Теоретико-методологічні аспекти сучасної парадигми регулювання аграрного ринку [Текст] / О. Мороз // Вісник Вінницького політехнічного інституту – 2014. – № 5.

4. Крюкова И. А. Продовольственная безопасность Украины и проблемы ее обеспечения [Текст] / И. А. Крюкова, Н. Н. Бурдейная // Материалы международной научно-практической конференции «Теоретические и практические инновации в науке». (28.04.2012-30.04.2012). Часть 3. – Гданьск, 2012. – С. 141-146.

5. Шпикуляк О. Інституції аграрного ринку [Текст] : монографія / О. Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 480 с.

6. Гришова І. Ю. Соціальна відповідальність бізнесу як чинник соціально-економічного розвитку [Текст] / І. Ю. Гришова, Л. Є. Лебідь// Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 3.

7. Митяй О. В. Социальная ответственность бизнеса как направление улучшения социального развития агропромышленных предприятий [Текст] / О. В. Митяй // Социальная ответственность бизнеса: международная научно-практическая конференция (Тольятти, 10-11 декабря 2014 года): сборник научных трудов / Отв. ред. Ю. А. Анисимова. – Тольятти: Изд-во ТГУ. – 2014.– С. 46-56.

8. Митяй О. В. Структуризація дослідження проблеми продовольчої безпеки агропромислових підприємств [Текст] / О. В. Митяй // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 1. – Том 2. Економічні науки. – Полтава. – 2014.– С. 174-183.

9. Kryukova, I. A. The modern state of the food safety of Ukraine [Text] / I. A. Kryukova, Yu. V. Tanasiychuk. – Intuitional framework of the economy functioning in conditions of transformation: Collection of scientific articles. – Vol.1. – Deutschland, 2014. – P. 40-43.

10. Демчишен В., Толкованов В. Про деякі аспекти розвитку міжмуніципального співробітництва як інноваційного інструменту в реалізації державної регіональної політики в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.viche.info/journal/2326/

11. Біла С.О. Стимулювання економічного зростання на місцевому рівні / С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір, В.І. Жук [та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – 54 с.

12. Попович Д.В. Концесія як форма державно-приватного партнерства: сутність, переваги і недоліки застосування [Електронний ресурс] / Д.В. Попович // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1 (17). – С. 49-53.

13. Іртищева І.О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України в умовах глобалізації / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 80–87.

14. Іртищева І.О. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку аграрного виробництва / І.О. Іртищева, І.Д. Бурковський // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – 71-73.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

Класифікація об'єктів консалтинговою компанією з урахуванням асиметричності інформації

Бачало І.Б.
аспірант кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті розглянуто використання методів економіко-математичного моделювання для управління ризиками консалтингової діяльності в умовах асиметричної інформації на прикладі вирішення задачі класифікації економічних суб'єктів на вибірці з незбалансованими класами. Детально описано метрики, що можуть застосовуватися для оцінювання роботи бінарного класифікатора та використовуються на незбалансованих даних, а також наведено приклад використання алгоритмів із відновлення міжкласової рівноваги для виявлення шахрайств на даних однієї з українських страхових компаній. Автор пропонує використовувати поєднання алгоритмів генерування мінорантного класу та видалення мажорантного класу для реалізації стратегії страхової компанії з оптимізації залучення нових клієнтів.

Ключові слова: асиметрична інформація, консалтинг, незбалансовані дані, класифікація, страхова компанія, виявлення шахрайства, SMOTE, ENN, BalanceCascade, EasyEnsemble.

Бачало И.Б. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ С УЧЕТОМ АСИММЕТРИЧНОСТИ ИНФОРМАЦИИ

В статье рассмотрено использование методов экономико-математического моделирования для управления рисками консалтинговой деятельности в условиях асимметричной информации на примере решения задачи классификации экономических субъектов на выборке с несбалансированными классами. Подробно описаны метрики, которые могут применяться для оценки работы бинарного классификатора и используются на несбалансированных данных, а также приведен пример использования алгоритмов по восстановлению межклассового равновесия для выявления мошенничеств на данных одной из украинских страховых компаний. Автор предлагает использовать сочетание алгоритмов генерации минорантного класса и удаления мажорантного класса для реализации стратегии страховой компании по оптимизации привлечения новых клиентов.

Ключевые слова: асимметричная информация, консалтинг, несбалансированные данные, классификация, страховая компания, выявления мошенничества, SMOTE, ENN, BalanceCascade, EasyEnsemble.

Bachalo I.B. THE CLASSIFICATION OF OBJECTS BY A CONSULTING COMPANY WITH TAKING INTO ACCOUNT THE ASYMMETRY OF INFORMATION

The use of methods of economic-mathematical modeling for risk management consulting activity under conditions of asymmetric information on the example of solving the task of economic subjects' classification on a sample with unbalanced classes is reviewed in the article. The work describes in detail the metrics that can be used to evaluate the productivity of the binary classifier and are used on unbalanced data. There is also the example of using algorithms to restore interclass equilibrium to detect fraud on the data of one Ukrainian insurance company. The author suggests using a combination of algorithms for generating a minority class and the removal of the majority class to implement the strategy of the insurance company to optimize the attraction of new customers.

Keywords: asymmetric information, consulting, imbalanced data, classification, insurance company, fraud detection, SMOTE, ENN, BalanceCascade, EasyEnsemble.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Консалтингові компанії, що мають справу з аналізом даних та математичним моделюванням, під час надання своїх рекомендацій можуть стикатися із завданням класифікації економічних суб'єктів. Як правило, ці суб'єкти – це клієнти, постачальники, працівники або партнери компанії-клієнта, яка звернулася за вирішенням своєї проблеми до консалтерів. Необхідність вирішення задачі класифікації виникає через потребу управління ризиками з урахуванням інформаційної асиметрії, ситуації, коли компанія-клієнт намагається працювати із суб'єктами економічної діяльності, що є краще поінформованими за неї. Як приклад тут можна навести

© Бачало І.Б.

кредитні відділи, що намагаються класифікувати позичальників, чи ті будуть виплачувати кредит, чи ні; страхові компанії, що хочуть класифікувати страхувальників за різними групами ризику; цифрові рекламні агенції, що бажають визначити користувачів, які купуватимуть рекламовані продукти, тощо. За умови наявності достатнього обсягу даних та їхньої збалансованості (пропорції кожного з класів у даних не надто відрізняються) такі задачі легко вирішуються методами економіко-математичного моделювання. Проте якщо різниця у пропорціях розподілу класів у наявній статистиці надто велика, тобто дані мінорантного класу є надто розрідженими, то точність прогнозу приналежності нового спостереження до класу меншості буде низькою, що за умови високої ціни помилки може призвести до фінансових збитків або втрати репутації консалтингової компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У комп'ютерних науках математичним розв'язанням задачі класифікації займалися К. Миругін [1–3], Е. Настенко [4], А. Кардаш [5], Н. Волошин [6] та ін. Дослідженнями використання класифікації для вирішення бізнесових питань займалися багато науковців, зокрема: М. Жук [7], І. Пістунов [8], Д. Мойсеєнкова [9], А. Литвин [10], С. Бакун [11], І. Гюнтер [12], О. Мінц [13], А. Матвійчук [14], О. Солошенко [15], О. Кожухівська [16], Н. Кузнєцова [17]. Проте у роботах цих учених не було досліджено вплив розріджених даних на якість проведеної класифікації. Розв'язки задач розріджених даних шукали Лю Нін [18], В. Нітеш [19], О. Отман [20], Д. Гуан [21], Р. Шапіре [22] та ін., але у їхніх роботах не приділялася увага застосуванню описаних методів до бізнесових завдань. Щодо застосування методів роботи з розрідженими даними до прикладних проблем, то часто такі задачі розв'язуються у медицині, біоінформатиці та задачах кредитного скорингу, якими займалися Н. Паклін [23], В. Вінціотті [24], але ці дослідження були орієнтованими на вузький спектр вирішуваних задач і не можуть покрити потреби вирішення завдань консалтингових компаній, які часто стикаються з асиметричністю інформації та нестачею даних по мінорантних класах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення математичного методу врахування асиметричності інформації консалтинговою компанією, що базується на використанні класифікаторів у поєднанні з техніками роботи з розрідженими даними, та практична демонстрація його роботи на прикладі виявлення шахрайства у страховій компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Консалтингові компанії, що працюють із даними, можуть уважатися посередниками, що усувають асиметричність інформації між компанією-клієнтом та середовищем, яке потрібно дослідити консалтерам [25]. Цим середовищем може бути як набір процесів та інформаційних потоків усередині компанії, так і її зовнішнє оточення. Під час проведення консалтингового дослідження, частиною якого може бути класифікація економічних суб'єктів, що взаємодіють із компанією-клієнтом, може виникнути проблема нестачі статистичних даних. Така ситуація може виникати навіть тоді, коли самих даних багато, але немає достатньо інформації про мінорантний клас, який важливо класифікувати. Неможливість проведення класифікації таких даних може породити ризики для консалтерів і бути причиною краху консалтингового проекту і, відповідно, причиною втрати репутації консалтинговою компанією. Для керування такими ризиками необхідно використовувати методи роботи з розрідженими даними.

Проте для того щоб оцінити якість класифікації, що проводитиметься на вибірці з розрідженими даними, потрібно використовувати метрику, яка б могла відобразити ефективність класифікатора під час роботи з мінорантним класом.

Наведемо гіпотетичний приклад роботи класифікатора на розріджених даних, щоб пояснити використання різних метрик його оцінювання. Нехай є навчальна вибірка з 100 тис. клієнтів страхової компанії і лише 1 тис. з них є шахраями, які робили фальшиві заяви щодо настання страхового випадку. В результаті отримуємо ситуацію міжкласового дисбалансу [26] з пропорцією 100:1 (варто сказати, що часто такі пропорції у даних можуть становити 1000:1, 10000:1 та більше). Припустимо, що був використаний бінарний класифікатор для виявлення шахрайства, який не був готовий до роботи з розрідженими даними. На даних було отримано прогнозні значення, де було вірно класифіковано 300 шахраїв з 1 тис., та 98 100 добросовісних клієнтів з 99 тис. Таблично дану ситуацію зображено рис. 1.

Отримана матриця має назву таблиці помилок (англ. Confusion Matrix) та використовується в задачах бінарної класифікації для відображення вірно та помилково класифікованих значень (рис. 2).

Якщо скористатися загальноприйнятою метрикою вимірювання точності роботи кла-

		Фактичний клас	
		Шахрай	**Добросовісний клієнт**
Прогнозований клас	**Шахрай**	300	900
	Добросовісний клієнт	700	98100

Рис. 1. Приклад розподілу клієнтів компанії після класифікації

Джерело: побудовано автором

		Фактичний клас	
		Позитивне значення класу (P)	**Негативне значення класу (N)**
Прогноз	**Позитивне передбачення класу**	Вірно передбачений клас (TP)	Невірно позитивне значення (FP)
	Негативне передбачення класу	Невірно негативне значення (FN)	Вірно знехтуваний клас (TN)

Рис. 2. Таблиця помилок для бінарної класифікації

Джерело: узагальнено автором

сифікатора (англ. Accuracy) (1), то отримане значення покаже достатньо хорошу якість проведеної класифікації – 0,984. Але майже таке ж число (0,981) могло бути досягнутим, якщо б абсолютно всіх клієнтів називали добросовісними.

$$ACC = \frac{TP + TN}{FP + FN + TP + TN}. \quad (1)$$

Проте якщо маємо ціль визначити саме шахраїв, то дана метрика не є репрезентативною, адже частка правильно класифікованих шахраїв, що були виявлені серед усіх шахраїв, надто мала. Дане співвідношення можна зобразити за допомогою метрики відгуку, яку ще називають чутливістю (англ. Recall / Sensitivity) (2), яка для нашого прикладу становитиме 0,3.

$$REC = \frac{TP}{P} = \frac{TP}{FN + TP}. \quad (2)$$

Оберненим показником до цього є похибка другого роду, яку позначають β та ще іноді називають пропуском події (*англ.* False Negative Rate) (3):

$$FNR = \frac{FN}{P} = \frac{FN}{FN + TP} = 1 - REC. \quad (3)$$

У нашому випадку її значення становитиме 0,7.

Також обчислюють показник прецизійності (англ. Precision) (4), який показує відношення вірно класифікованих шахраїв до усіх клієнтів, що були позначені класифікатором як шахраї.

$$PRE = \frac{TP}{TP + FP}. \quad (4)$$

Для наведених даних це значення становитиме 0,25.

Досить часто показники точності та чутливості об'єднують у метрику F1 (англ. F1-score), яка є їхнім середнім гармонійним та обчислюється за формулою (5):

$$F1 = 2\frac{PRE \times REC}{PRE + REC}. \quad (5)$$

Для нашого класифікатора її значення становитиме 0,273. Варто зазначити, що чим ближче значення F1 до 1, тим краще класифікатор справився з поставленим завданням. Однак дана метрика не бере до уваги значень вірно знехтуваного класу (TN), що потрібно враховувати в деяких дослідженнях.

Також розраховують середнє геометричне для точності та чутливості й позначають його G (англ. G-measure) (6):

$$G = \sqrt{PRE \times REC}. \quad (6)$$

У нашому прикладі цей показник приймає значення 0,274.

Якщо б якість роботи класифікатора на мінорантному класі поліпшилася удвічі, наприклад, показник вірно класифікованих шахраїв збільшився з 300 до 600, за інших рівних умов, то показник точності майже не зміниться, з 0,984 до 0,987, проте значення чутливості зросте з 0,3 до 0,6, похибка другого роду, відповідно, зменшиться з 0,7 до 0,4, а точність зросте з 0,25 до 0,4. Усереднені метрики теж зростуть: показник F1 – з 0,273 до 0,48, а G – з 0,274 до 0,49.

Як можна побачити, використання метрик, що враховують незбалансованість даних між

класами, дає змогу краще оцінювати роботу класифікатора, націленого на виявлення мінорантного класу.

Загалом у комп'ютерних науках, зокрема у галузях знань, що працюють із машинним навчанням (англ. Machine Learning), для роботи з незбалансованими даними використовують методи збільшення мінорантного класу (англ. Oversampling) та видалення значень мажорантного класу (англ. Undersampling) [27]. Загальноприйняті методики передбачають випадкове видалення значень мажорантного класу або випадкове дублювання даних для мінорантного класу. Проте існують техніки, що використовують складніші алгоритми для роботи із задачею розрідженості даних. Зокрема можна виділити такі алгоритми для зменшення мажорантного класу: NearMiss-1, NearMiss-2, NearMiss-3, Condensed Nearest Neighbor (CNN), Edited Nearest Neighbor (ENN), Tomek Link Removal та ін. У літературі також описуються техніки, що базуються на використанні ансамбельних методів для зменшення кількості даних превалюючого класу: EasyEnsemble та BalanceCascade. Для штучної генерації мінорантного класу використовують такі алгоритми: Synthetic Minority Oversampling Technique (SMOTE) та його модифікації Borderline-SMOTE та Adaptive Synthetic Sampling (ADASYN), а також кластерні методи збільшення даних мінорантного класу Cluster-Based Oversampling (CBO) [26].

Автор дослідження пропонує провести тестування кількох із вищеописаних алгоритмів на справжніх даних однієї з українських страхових компаній та порівняти їх між собою, а також співставити отримані результати з базовим класифікатором, який працюватиме без застосування згаданих методів.

Для тесту була використана база даних із 10 тис. клієнтів однієї з українських страхових компаній, яким проводилися страхові виплати та серед яких були присутні 500 шахраїв (співвідношення 1:20). Таблиця складалася з 18 змінних: вік, стать страхувальника, тип страховки, тривалість страховки, вартість страховки, вартість застрахованого майна, франшиза, категорія застрахованого майна, місце укладання угоди, час від купівлі страховки до настання страхового випадку, час початку страхування, час закінчення страхування, місце настання страхового випадку, тип настання інциденту, причина настання інциденту, час від настання інциденту до звернення у страхову компанію, місце настання інциденту, бінарна змінна, чи страхувальник був клієнтом страхової компанії в минулому.

Вибірку було поділено випадковим чином на тренувальну та тестову у відношенні 70:30 відповідно. Базовими класифікаторами, що використовувалися, були дерево рішень (англ. Decision Tree) та ансамбельний метод AdaBoost, який базувався на тому ж таки дереві рішень.

Далі було проведено тестування об'єднаного алгоритму збільшення даних мінорантного класу SMOTE в парі з алгоритмом зменшення даних мажорантного класу ENN та застосовано класифікатор AdaBoost, що базувався на деревах рішень, до новоутвореного набору даних. Також було здійснено порівняння продуктивності попереднього методу з методами EasyEnsemble та BalanceCascade, що базувалися на побудованому раніше ансамбельному методі AdaBoost.

Підбір оптимальних параметрів для класифікаторів здійснювався за допомогою вбудованої функції GridSearchCV в бібліотеку для наукових обчислень scikit-learn у мові програмування Python. Параметрами що оптимізувалися, були: інформаційний критерій розділення – коефіцієнт Джині або показник ентропії; вибір точки розділення – випадково або з допомогою інформаційного критерію; кількість побудованих дерев рішень від 1 до 100.

Ціллю для оптимізації параметрів була метрика F1, вибірка для побудови моделі розбивалася на п'ять частин за крос-валідації, кількість проведених випробувань для кожної моделі – 8.

У тренувальній вибірці після розділення випадково було взято 7 тис. клієнтів, серед яких був 351 шахрай (співвідношення 1:20 збереглося). У тестовій вибірці, на якій показуватимуться результати роботи моделей, залишилося 3 тис. клієнтів, серед яких було 149 шахраїв (співвідношення класів відповідно теж збереглося).

Для візуалізації отриманих результатів класифікації багатовимірного набору даних із метою зменшення розмірності використовувався метод головних компонент (англ. Principal Component Analysis), за допомогою якого 18-вимірний набір даних перетворювався на 2-вимірний та візуалізувався за допомогою точкової діаграми. На всіх малюнках жовтими кругами позначався мажорантний клас, синіми – мінорантний, а червоними трикутниками – невірні спрацювання класифікатора. Весь набір даних виглядає так (рис. 3).

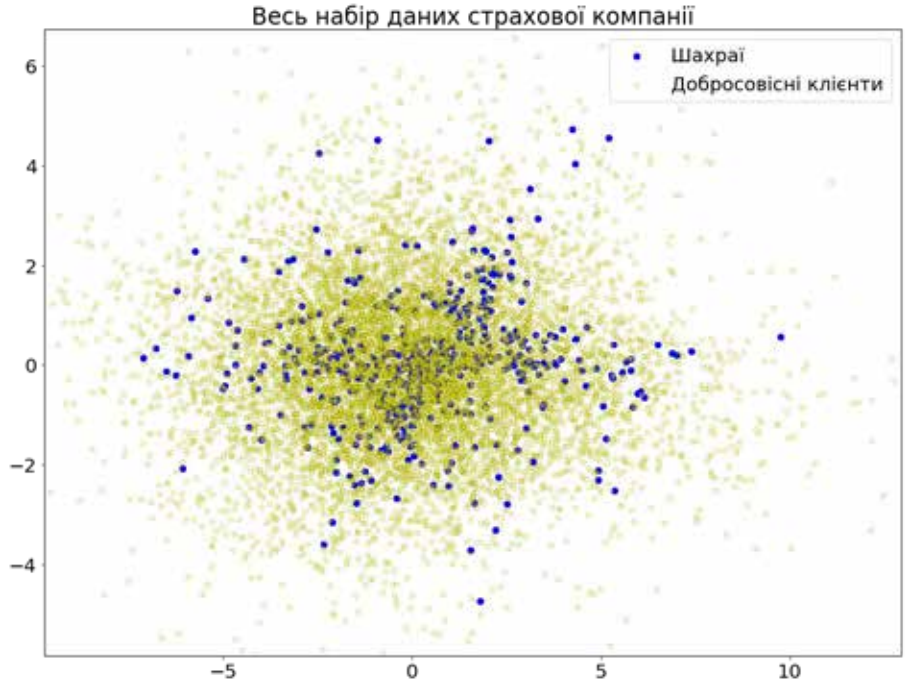


Рис. 3. Візуалізація даних страхової компанії у двовимірному просторі

Джерело: побудовано автором

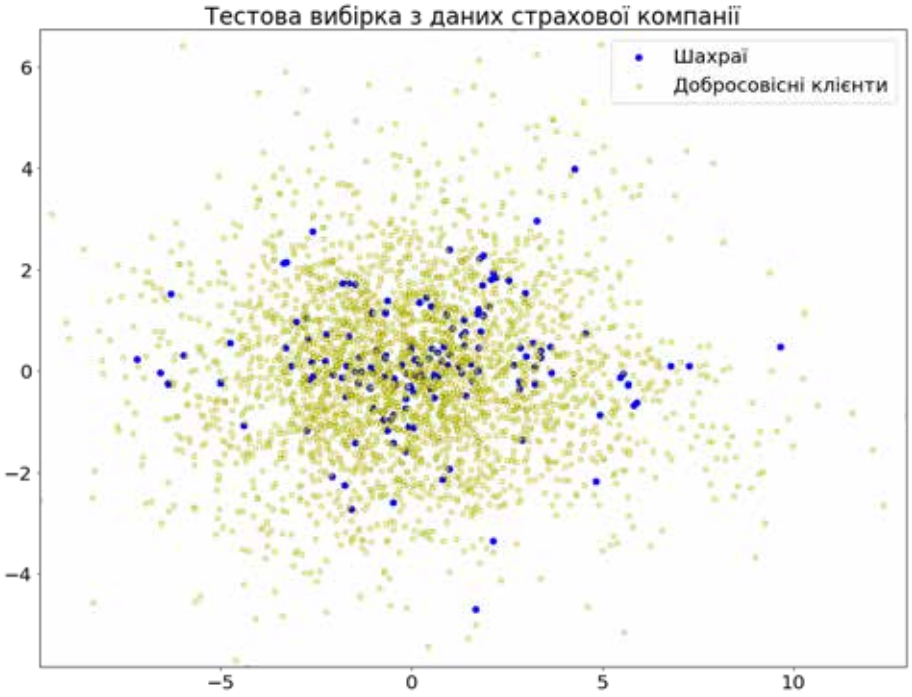


Рис. 4. Візуалізація тестової вибірки з даних страхової компанії

Джерело: побудовано автором

Візуалізація тестової вибірки зображена на рис. 4.

Результати роботи дерева рішень – Decision Tree та ансамбельного методу AdaBoost без використання алгоритмів роботи з незбалансованими даними були такими (табл. 1).

Як бачимо, дерево рішень дало кращий результат класифікації, ніж ансамбельний метод. Проте чутливість роботи класифі-

катора до даних мінорантного класу надто мала, а висока точність роботи досягається за рахунок великої кількості даних мажорантного класу, які легко класифікувати. Графічне зображення результатів роботи дерева рішень на мінорантному класі зображено на рис. 5.

Наступним кроком було використання методу EasyEnsemble для роботи з проблемою розріджених даних. EasyEnsemble відбирає декілька незалежних підмножин даних N_1, N_2, … N_T з усієї вибірки мажорантного класу N. Для кожної підмножини $N_i\,(1 \leqslant i \leqslant T)$ тренується класифікатор H_i з використанням N_i і P – множини даних мінорантного класу.

Алгоритм EasyEnsemble можна описати такими кроками [28]:

1. Вхідні дані: множина даних мінорантного класу P, множина даних мажорантного класу N, $|P| < |N|$, і T, кількість підмножин, що повинні бути вибрані з N.
2. Присвоюємо $i \leftarrow 0$.
3. Початок циклу:
4. $i \leftarrow i+1$.
5. Випадково генеруємо підмножину N_i з N, таку, що $N_i = P$.
6. Навчаємо H_i, використовуючи P та N_i. H_i у нашому випадку був AdaBoost ансамблем зі «слабкими» класифікаторами $h_{i,j}$ та відповідними вагами $\alpha_{i,j}$, тобто

$$H_i(x) = sgn\left(\sum_{j=1}^{s_i}\alpha_{i,j}h_{i,j}(x) - \theta_i\right).$$

7. Повторюємо доки $i = T$.
8. Вихідні дані: ансамбль

$$H(x) = sgn\left(\sum_{i=1}^{T}\sum_{j=1}^{s_i}\alpha_{i,j}h_{i,j}(x) - \sum_{i=1}^{T}\theta_i\right).$$

Автором роботи на тренувальній вибірці було згенеровано сім підмножин мажорантного класу та проведено навчання ансамбельного класифікатора на основі дерева рішень на кожній із підмножин у парі з множиною мінорантного класу.

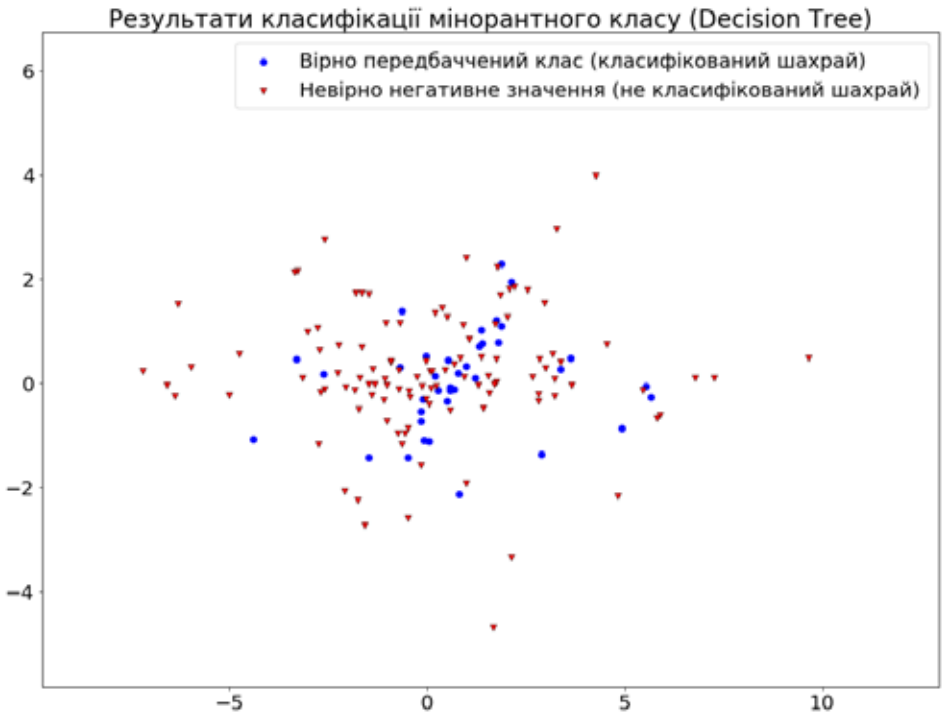


Рис. 5. Візуалізація роботи дерева рішень на мінорантному класі тестової вибірки з даних страхової компанії у двовимірному просторі

Джерело: побудовано автором

Таблиця 1

Оцінка роботи дерева рішень та AdaBoost

Алгоритм	Прицезійність	Чутливість	F1	Точність
Decision Tree	0,27	0,26	0,26	0,93
Ada Boost	0,25	0,23	0,24	0,93

Джерело: побудовано автором

На тестовій вибірці алгоритм показав такі результати (табл. 2).

З таблиці та рис. 6 можна побачити, що чутливість роботи класифікатора щодо мінорантного класу значно краща відносно дерева рішень, проте це сильно відбилося на точності роботи класифікатора загалом.

Для порівняння було використано алгоритм BalanceCascade, який також базується на побудові моделей класифікації на попередньо розбитій вибірці мажорантного класу та усьому мінорантному класі. Опісля цієї процедури побудовані моделі також об'єднуються в ансамбль моделей. Відмінність цього методу від EasyEnsemble полягає у тому, що підмножини тут вибираються не повністю випадковим чином, у результаті чого одна і та ж точка в багатовимірному просторі може класифікуватися кілька раз, а використовуються методи виключення, коли після проведення класифікації на кожній із підмножин мажорантного класу правильно класифіковані значення виключаються з наступної вибірки N_i. Ансамблем, що використовувався для здійснення класифікації, тут, як і в минулих прикладах, використовувався AdaBoost, що базувався на деревах рішень.

Загалом алгоритм BalanceCascade можна описати так [28]:

1. Вхідні дані: множина мінорантного класу прикладів P, множина мажорантного класу прикладів N, $|P| < |N|$, і T, кількість підмножин, що повинні бути обрані з N.
2. Присвоюємо $i \leftarrow 0$.
3. Початок циклу:
4. $i \leftarrow i + 1, f \leftarrow \sqrt[T-1]{\frac{|P|}{|N|}}$.
5. Випадково вибираємо підмножину N_i з N, $|N_i| = |P|$.
6. Навчити H_i, використовуючи P та N_i. H_i, у нашому випадку був AdaBoost ансамблем зі слабкими класифікаторами $h_{i,j}$ та відповідними вагами $\alpha_{i,j}$, тобто

$$H_i(x) = sgn\left(\sum_{j=1}^{s_i} \alpha_{i,j} h_{i,j}(x) - \theta_i\right).$$

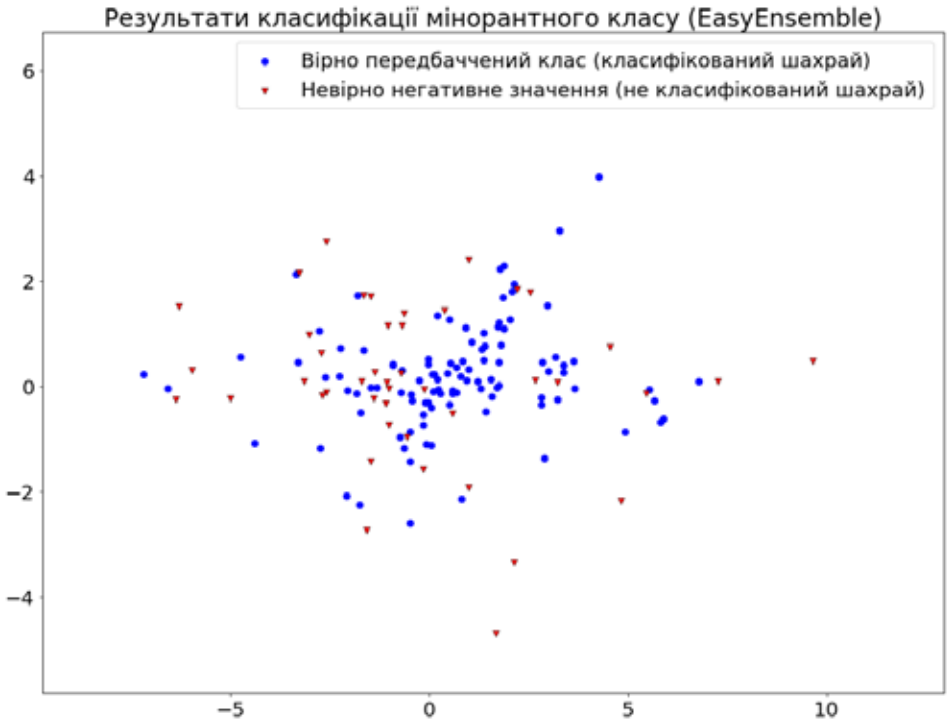


Рис. 6. Візуалізація роботи дерева рішень на мінорантному класі тестової вибірки після застосування алгоритму EasyEnsemble

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2

Оцінка роботи EasyEnsemble

Алгоритм	Прицезійність	Чутливість	F1	Точність
EasyEnsemble	0,1	0,62	0,17	0,71

Джерело: побудовано автором

7. Наблизити θ_i так, щоб невірно позитивне значення (FP) ансамблю H_i було рівним f.

8. Видалити з N усі приклади, які правильно класифікував H_i.

9. Повторюємо, доки $i = T$.

10. Вихідні дані: ансамбль

$$H(x) = sgn\left(\sum_{i=1}^{T}\sum_{j=1}^{s_i}\alpha_{i,j}h_{i,j}(x) - \sum_{i=1}^{T}\theta_i\right).$$

Після застосування алгоритму та використання класифікатора було отримано такі результати (табл. 3).

Можна побачити, що алгоритм чутливіший за EasyEnsemble у разі класифікації мінорантного класу та показує кращі результати щодо загальної точності роботи. Візуально результати класифікації можна побачити на рис. 7.

Як можна побачити, використання алгоритмів для роботи з розрідженими даними передбачає певний компроміс чутливості класифікатора до мінорантного класу та його чутливості до мажорантного класу, що відображається на точності роботи побудованої моделі. Відповідь на питання, який тип моделі повинен обрати економічний агент (бізнес), повинна давати консалтингова компанія залежно від розробленої стратегії роботи на ринку та прийнятої системи управління ризиками. В умовах асиметричної інформації, якщо компанія-клієнт бажає максимізувати прибуток, доцільно врахувати вартість помилок першого та другого роду, наприклад скільки компанія потенційно втратить грошей, якщо помилково відкине хорошого клієнта, коли класифікатор спрацював помилково (похибка першого роду), або які збитки може нанести компанії шахрай, якщо класифікатор пропустить його (похибка другого роду). Проте якщо компанія-клієнт бажає залучити якнайбільше покупців, то консалтерам варто подумати про застосування стратегії масового залучення користувачів зі зменшенням кількості відмов хорошим клієнтам, що може потягнути за собою збільшення кількості шахрайств, утри-

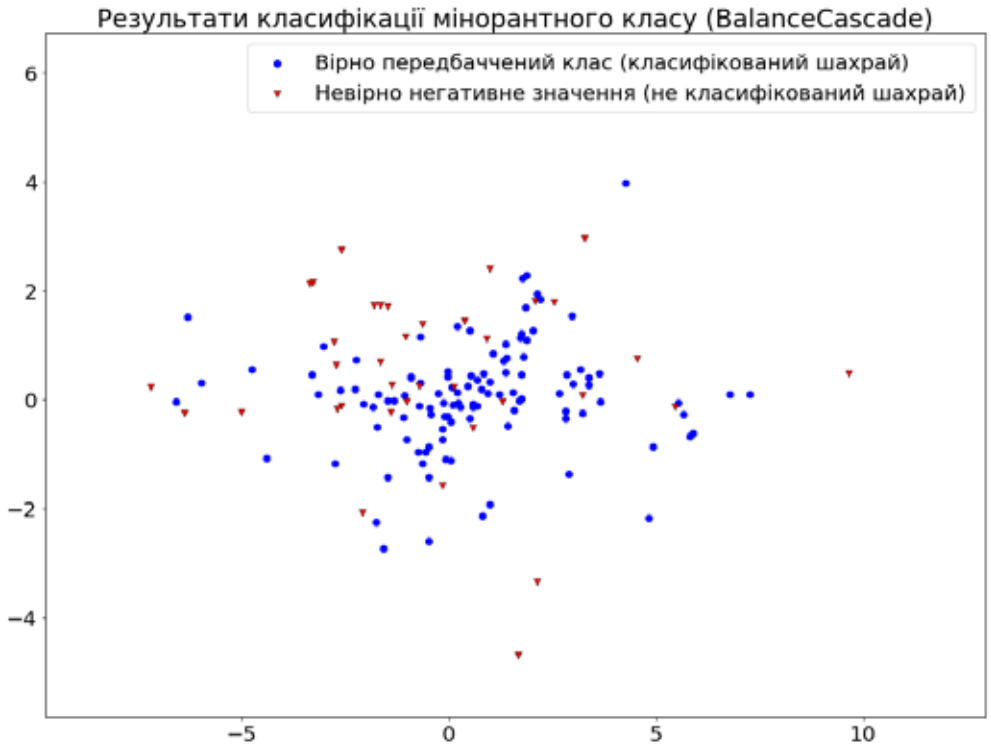


Рис. 7. Візуалізація роботи дерева рішень на мінорантному класі тестової вибірки після застосування алгоритму BalanceCascade

Джерело: побудовано автором

Таблиця 3

Оцінка роботи BalanceCascade

Алгоритм	Прицезійність	Чутливість	F1	Точність
BalanceCascade	0,14	0,75	0,24	0,76

Джерело: побудовано автором

манням кількості яких на заданому рівні повинна займатися побудована система управління ризиками. Також цього можна досягнути зміною цільової метрики оптимізації роботи моделі або використанням додаткових алгоритмів по роботі з даними. У цій ситуації автор статті пропонує використовувати поєднання техніки SMOTE (англ. Synthetic Minority Oversampling Technique) для збільшення кількості значень мінорантного класу у поєднанні з ENN (англ. Edited Nearest Neighbor) для зменшення кількості значень мажорантного класу з подальшим застосуванням класифікатора на новому отриманому наборі даних.

Метод SMOTE створює додаткові дані мінорантного класу, генеруючи «синтетичні» точки даних у багатовимірному просторі [29]. Алгоритм створення додаткових даних базується на методі k-найближчих сусідів та може бути записаний таким псевдокодом:

1. Вхідні дані: кількість точок мінорантного класу T, відсоток, на який повинна бути збільшена множина мінорантного класу, – N %, кількість найближчих сусідів – k.
2. Якщо $N < 100$,
3. тоді випадково вибираємо значення з мінорантного класу T.
4. $T = (N/100) * T$.
5. $N = 100$.
6. Кінець циклу.
7. $N = (\text{int}) N/100$.
8. k = Кількість найближчих сусідів.
9. a = Кількість атрибутів.
10. S: масив оригінальних даних мінорантного класу.
11. $n \leftarrow 0$: зберігає кількість згенерованих синтетичних даних.
12. Y: масив синтетичних значень.
13. Для $i \leftarrow 1$ до T.
14. Обчислити k-найближчих сусідів для i та зберегти індекси в масив K.
15. Заповнити масив (N, i, K).
16. Кінець циклу.

Заповнення масиву (N, i, K) (Функція для генерації синтетичних даних):

17. Поки $N \uparrow 0$.
18. Вибрати випадкове число між 1 і k, назвати його nn. Цей крок вибирає одного з k найближчих сусідів i.
19. Для $attr \leftarrow 1$ до a.
20. Обчислити:

$$dif = S[K[nn]][attr] - S[i][attr].$$

21. Обчислити:

gap = випадкове число між 0 та 1.

22. $Y[n][attr] = S[i][attr] + gap * dif$.
23. Кінець циклу.
24. n=n+1.
25. $N = N - 1$.
26. Кінець циклу.
27. Повернути масив (N, i, K).

Вихідні дані: $(N/100) * T$ синтетичних значень мінорантного класу

Метод ENN працює за схожим алгоритмом, використовуючи метод k-найближчих сусідів, але вже для видалення значень мажорантного класу. Псевдокод методу може бути записаний так [30]:

1. Вхідні дані: X – масив оригінальних даних мажорантного класу, N – кількість точок даних у X, кількість найближчих сусідів – k.
2. Для $i \leftarrow 1$ до N.
3. Знайти k-найближчих сусідів для X_i серед $\{X_1, X_2, ... X_{i-1}, X_{i+1}, ..., X_N\}$.
4. Знайти клас θ, який відповідає найбільшому числу точок серед k-найближчих сусідів.
5. Редагувати множину $\{(X_i, \theta_i)\}$ шляхом видалення (X_i, θ_i), якщо θ_i не рівне найбільшому числу з k-найближчих сусідів, як означено вище.

Під час застосування запропонованого методу поєднання алгоритмів вхідним параметром було взято кількість найближчих сусідів – 5 (для обох алгоритмів), а також встановлено бажане значення показника присутності мінорантного класу – 0,35 (на початку було 0,05). У результаті використання алгоритму ENN частка мінорантного класу зросла до 0,44. Щоб продемонструвати роботу алгоритмів, результати їх роботи були візуалізовані на усіх даних страхової компанії (рис. 8).

Після застосування алгоритмів на тренувальних даних, на яких навчалася модель класифікації, кількість спостережень змінилася з 351 для шахраїв та 6 649 для добросовісних клієнтів до 4 395 та 5 162 відповідно. Під час валідації моделі на тестових даних було отримано такі результати (табл. 4).

Графічне зображення застосування запропонованого автором поєднання алгоритмів можна побачити на рис. 9.

Можна помітити, що порівняно з попередніми алгоритмами поєднання запропонованого методу робить класифікатор менш чутливим до даних мінорантного класу, проте збільшує прицезійність та точність класифікатора загалом.

Висновки з цього дослідження. Консалтингова компанія може достатньо ефективно застосовувати економіко-математичне моделювання для врахування асиметричності інформації між економічними агентами, навіть

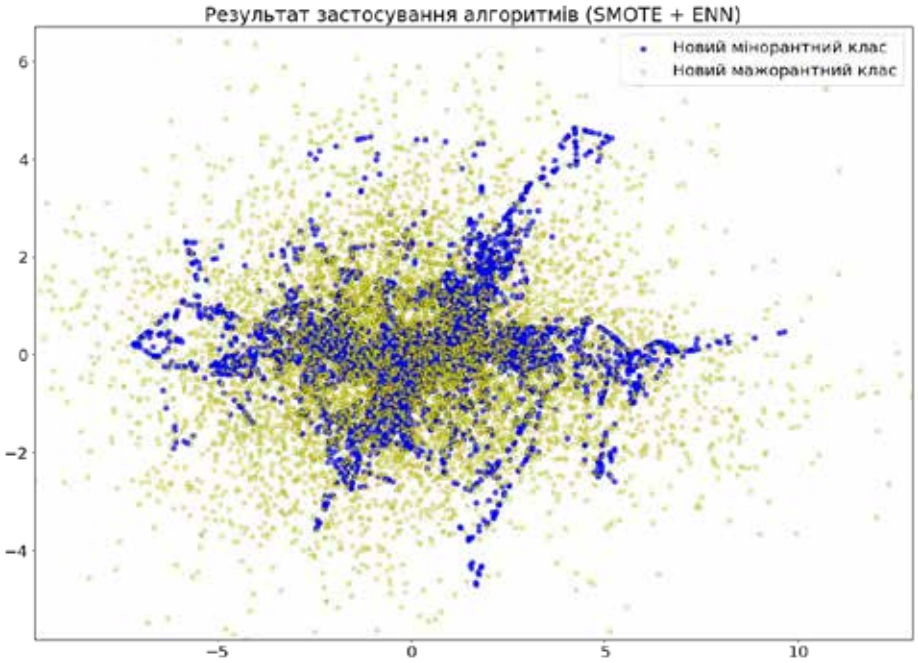


Рис. 8. Візуалізація роботи алгоритмів SMOTE та ENN на всіх даних страхової компанії

Джерело: побудовано автором

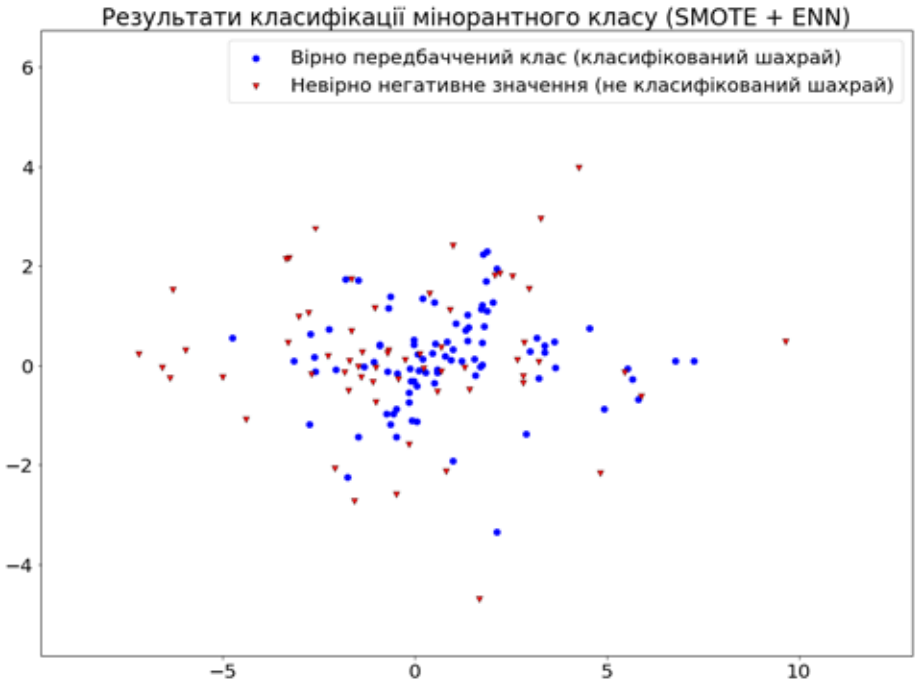


Рис. 9. Візуалізація роботи дерева рішень на мінорантному класі тестової вибірки після застосування алгоритмів SMOTE та ENN

Джерело: побудовано автором

Таблиця 4

Оцінка роботи BalanceCascade

Алгоритм	Прицезійність	Чутливість	F1	Точність
SMOTE+ENN	0,18	0,58	0,28	0,85

Джерело: побудовано автором

якщо дані в її розпорядженні є незбалансованими. Використання математичних моделей класифікаторів дає змогу передбачати, як економічні суб'єкти поводитимуться в майбутньому, а застосування алгоритмів у роботі з розрідженими даними дає змогу оптимізувати процес прийняття рішень та керувати ризиками, беручи до уваги розроблену стратегію роботи компанії-клієнта на ринку.

Автор дослідження пропонує використовувати звичайний класифікатор під час роботи з незбалансованими даними лише тоді, коли ціна прийняття невірного рішення стосовно економічного суб'єкта з міноритарного класу є низькою. Однак якщо ціна помилки другого роду є високою, потрібно застосовувати методи роботи з незбалансованими даними. Залежно від того, яка стратегія роботи з клієнтами є прийнятою у компанії – максимальне залучення клієнтів або ж зменшення втрат, – потрібно обирати відповідні цільові метрики та методики роботи з даними.

Розглянуті методи EasyEnsemble та BalanceCascade дають змогу максимізувати чутливість роботи класифікатора на мінорантному класі, а запропоноване автором поєднання алгоритмів SMOTE та ENN дасть змогу консалтинговій компанії забезпечити компроміс між точністю математичної моделі та її чутливістю до мінорантного класу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мурыгин К. Обнаружение автомобильных номеров на основе смешанного каскада классификаторов / К. Мурыгин // Штучний інтелект. – 2010. – № 2. – С. 147–152.

2. Мурыгин К. Особенности реализации алгоритма AdaBoost для обнаружения объектов на изображениях / К. Мурыгин // Штучний інтелект. – 2009. – № 3. – С. 573–581.

3. Murygin K. Detection and Recognition of Objects on Images Based on MKV-Classifiers // Штучний інтелект. – 2013. – № 1. – P. 209–217.

4. Настенко Е. Синтез логистической регрессии на принципах самоорганизации моделей / Е. Настенко // Кибернетика и вычисл. техника. – 2015. – Вып. 182. – С. 85–93.

5. Кардаш А. Задача розпізнавання людських обличь методами штучного інтелекту / А. Кардаш // Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. – 2013. – № 1. – С. 84–87.

6. Волошин Н. Моделирование и распознавание информативных участков в автоматизированных системах иридодиагностики / Н. Волошин // Восточноевропейский журнал передовых технологий. – 2011. – № 2/2(50). – С. 65–69.

7. Жук М. Аналіз платоспроможності позичальника – представника домогосподарства за допомогою економетричних моделей бінарного вибору / М. Жук // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 114–122.

8. Пістунов І. Визначення ймовірності неповернення кредиту особами, що не мають кредитної історії / І. Пістунов // Економічний вісник. – 2014. – № 2. – С. 101–108.

9. Мойсеєнкова Д. Модель прийняття комплексного скорингового рішення / Д. Мойсеєнкова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – № 12. – С. 495–502.

10. Литвин А. Побудова моделей прогнозування банкрутства страхових компаній України в післякризовий період / А. Литвин // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 282–300.

11. Бакун С. Методика побудови скорингових карт із використанням платформи SAS / С. Бакун // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2016. – № 2. – С. 23–32.

12. Гюнтер И. Скоринг как основа минимизации кредитного риска / И. Гюнтер // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 6(51). – Ч. 2. – С. 271–273.

13. Минц А. Современные методы анализа данных в финансово-кредитной сфере / А. Минц // Вісник Приазовського державного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2(22). – С. 149–156.

14. Матвійчук А. Використання logit- та probit-регресій для оцінки кредитоспроможності позичальника / А. Матвійчук // Вісник Національного банку України. – 2015. – Травень. – С. 37–41.

15. Солошенко О. Розробка методу k-plus-найближчих сусідів для задач машинного навчання кредитного скорингу / О. Солошенко // Восточноевропейский журнал передовых технологий. – 2015. – № 3/9(75). – С. 29–38.

16. Кожухівська О. Розроблення системи підтримки прийняття рішень для оцінювання фінансових ризиків / О. Кожухівська // Вісник Черкаського державного технологічного університету. Технічні науки. – 2014. – № 1. – С. 51–56.

17. Кузнєцова Н. Інтегрований підхід до оцінювання кредитних ризиків / Н. Кузнєцова // Труды Одесского политехнического университета. – 2010. – № 1–2. – С. 187–192.

18. Liu Ning Ensemble classification algorithm based improved SMOTE for imbalanced data // Науковий вісник НГУ. – 2016. – № 2. – P. 122–127.

19. Nitesh V. Chawla, Special Issue on Learning from Imbalanced Data Sets. – ACM SIGKDD Explorations Newsletter. Volume 6, Issue 1. – 2004. – P. 1–6.

20. Osama Othman Preceding Rule Induction with Instance Reduction Methods. – Machine Learning and Data Mining in Pattern Recognition. MLDM 2013. Lecture Notes in Computer Science, v. 7988. Springer. – 2013. – P. 209–218.

21. Donghai Guan Nearest neighbor editing aided by unlabeled data. – Information Sciences 179. – 2009. – P. 2273–2282.

22. Schapire R. The Strength of Weak Learnability. – Machine Learning. – 1990. – № 5. – P. 197–227.

23. Паклин Н. Построение классификаторов на несбалансированных выборках на примере кредитного скоринга / Н. Паклин // Искусственный интеллект». – 2010. – № 3. – С. 528–534.

24. Vinciotti V. Scorecard construction with unbalanced class sizes // Journal of The Iranian Statistical Society, Volume 2, Issue 2. – 2003. – P. 189–205.

25. Leland H. Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. – The Journal of Finance, v. 32, № 2. – 1977. – P. 371–387.

26. Haibo He Learning from Imbalanced Data. – Transactions on Knowledge and Data Engineering. – 2009. – vol. 21. – № 9. – P. 1263–1284.

27. Damodaran R. Predicting Rare Events Using Specialized Sampling Techniques in SAS. – SAS Institute, Paper 11140. – 2016. – P. 1–7.

28. Xu-Ying Liu Exploratory Under-Sampling for Class-Imbalance Learning. – IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics, Part B (Cybernetics) vol. 39, Issue 2. – 2009. – P. 539–550.

29. Nitesh V. Chawla, SMOTE: Synthetic Minority Over-sampling Technique // Journal of Artificial Intelligence Research. – 2002. – № 16. – P. 321–357.

30. Wilson D. Asymptotic Properties of Nearest Neighbor Rules Using Edited Data. – IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics, Part B (Cybernetics), vol. SMC-2, № 3. – 1972. – P. 408–421.

УДК 65.001.4

Компаративний аналіз глобального інноваційно-технологічного розвитку у вимірі підходів вітчизняних та зарубіжних дослідників

Галахова Т.О.
кандидат економічних наук
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Галахов Є.М.
аспірант кафедри вищої математики
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена актуальним питанням сучасного інноваційно-технологічного розвитку у вимірі компаративного аналізу підходів вітчизняних та зарубіжних дослідників. Формалізовано, що для подальшого аналізу були вибрані дві концепції: у вітчизняному вимірі – концепція технологічних укладів, а у вимірі зарубіжних досліджень – концепція Четвертої індустріальної революції, які є ключовими у площині сучасної світової наукової думки. У цьому контексті у статті розглядаються новітні риси, виміри, процеси, тренди та ключові питання інноваційно-технологічного розвитку на рівні окремої особистості, на рівні бізнес-діяльності компанії та на рівні державного регулювання.

Ключові слова: інноваційно-технологічний розвиток, технологічний уклад, Четверта індустріальна революція, проект «Індустрія 4.0», кіберфізичні виробничі системи.

Галахова Т.А., Галахов Е.Н. КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ИЗМЕРЕНИИ ПОДХОДОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Статья посвящена актуальным вопросам современного инновационно-технологического развития в измерении сравнительного анализа подходов отечественных и зарубежных исследователей. Формализовано, что для дальнейшего анализа были выбраны две концепции: в отечественном измерении – концепция технологических укладов, а в измерении зарубежных исследований – концепция Четвертой индустриальной революции, которые являются ключевыми в плоскости современной мировой научной мысли. В данном контексте в статье рассматриваются новейшие черты, измерения, процессы, тренды и ключевые вопросы инновационно-технологического развития на уровне отдельной личности, на уровне бизнес-деятельности компании и на уровне государственного регулирования.

Ключевые слова: инновационно-технологическое развитие, технологичный уклад, Четвертая индустриальная революция, проект «Индустрия 4.0», киберфизические производственные системы.

Halakhova T.O., Halakhov E.M. THE COMPARATIVE ANALYSIS OF GLOBAL INNOVATION AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT IN THE MEASUREMENT OF DOMESTIC AND FOREIGN RESEARCHERS' APPROACHES

The article is devoted to actual issues of modern innovation and technological development in the measurement of comparative analysis of domestic and foreign researchers' approaches. In terms of a formalized approach, two concepts for the further analysis were chosen: in the domestic dimension: the concept of innovation waves, and in the dimension of foreign studies – the concept of the Fourth industrial revolution, which are the key ones in the aspect of contemporary world scientific thought. In this context the article deals with the latest features, dimensions, processes, trends and key issues of innovation and technological development at the level of the individual, at the level of business activities of the company and at the level of government regulation.

Keywords: innovation technological development, waves of innovation, the Fourth industrial revolution, project "Industry 4.0", cyber-physical production systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні у вимірі новітнього інноваційного та інформаційно-віртуального формату глобального соціально-економічного розвитку значна увага вітчизняних та зарубіжних вчених сконцентрована у площині вивчення, аналізу та побудови прогнозів стосовно сучасних підходів, інструментів, методів та концепцій глобального сталого розвитку на основі інноваційно-технологічних зрушень. Теоретичний та практичний арсенал інноваційно-технологічного розвитку економіки постійно збагачується сучасними дослідженнями, які відзначаються як узагальнюючим

© Галахова Т.О., Галахов Є.М.

характером, так і кардинально-авангардним спрямуванням наукової думки. Орієнтація на реалізацію інноваційно-технологічного формату діяльності від нанорівня (рівень окремої особистості), макрорівня (бізнес-діяльність компанії), мезорівня (діяльність кластерних/галузевих об'єднань суб'єктів ринкової економіки), макрорівня (рівень державного управління) до глобального рівня (міжнародні організації та інституції) забезпечує як матеріально-вартісні, так і нематеріально-ціннісні вигоди і перспективи розвитку. У цьому контексті дослідницька увага більшою мірою сконцентрована на новітніх рисах, вимірах, моделях бізнес-діяльності компаній у вимірі глобальних трендів інноваційного розвитку. Підсумовуючи, варто зазначити, що загалом питання інноваційно-технологічних трансформаційних зрушень у контексті сталого соціально-економічного розвитку набуває значної актуальності у сучасних ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед основних фундаторів наукових концепцій у сфері інноваційно-технологічного розвитку варто відзначити російського економіста М. Кондратьєва (концепція довгих інноваційних циклів), американського економіста австрійського походження Й. Шумпетера (концепція циклічного інноваційного розвитку, концепція креативної деструкції як кардинальної трансформації економічної системи), американського економіста єврейського походження С. Кузнеця (концепція революційних інноваційних перетворень), німецького економіста Г. Менша (концепція інноваційного розвитку), англійського економіста Х. Фрімена (концепція дифузії інновацій), австрійського економіста Ф. Хайєка (концепція інтелектуальних інноваційних технологій) [1, с. 24–32].

До сучасних напрямів аналізу трансформаційного інноваційно-технологічного розвитку можна віднести дослідження як вітчизняних науковців, а саме В.М. Гейця, А.І. Даниленка, Е.М. Лібанової, А.А. Гриценка, О.В. Макарової, М.О. Кизима, І.Ю. Єгорова, І.В. Одотюка (аналіз соціально-економічного розвитку України у контексті розширення інноваційного потенціалу) [2], В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов (дослідження аспектів інноваційно-технологічного розвитку суб'єктів ринкової економіки та інноваційного менеджменту) [1], Т.П. Близнюк (аналіз інноваційної діяльності підприємства у вимірі циклічності глобального розвитку) [3], так і зарубіжних дослідників, а саме П. Друкера (концепція інноваційної економіки та системи інноваційно-технологічного менеджменту) [4], К. Перес (концепція техно-економічної парадигми розвитку) [5], О. Гассманна, Е. Енкель, Г. Чезброу (концепція відкритого інституційного розвитку економіки: відкриті інновації, відкриті НДДКР та відкриті бізнес-моделі) [6], К. Шваба (концепція Четвертої індустріальної революції) [7].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У статті подальша дослідницька увага буде сфокусована на компаративному аналізі інноваційно-технологічного розвитку у вимірі підходів вітчизняних дослідників (концепція технологічних укладів) та підходів зарубіжних дослідників (концепція Четвертої індустріальної революції) з акцентуванням уваги на рівні бізнес-діяльності компанії з урахуванням глобальних інноваційних трендів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проводячи аналіз фундаментального теоретичного арсеналу інноваційно-технологічного розвитку в хронологічному та ціннісно-орієнтованому вимірах, можна відзначити постійні кардинальні трансформаційні зрушення у системі соціально-економічних координат: від окремо представлених концепцій інноваційного розвитку (концепцій інноваційної циклічності, креативної деструкції, класифікації інноваційних продуктів) до більш комплексних та інтегративних сучасних концепцій (концепція інтелектуалізації інноваційних технологій, концепція відкритих інновацій, концепція Четвертої індустріальної революції).

Новітні інноваційно-технологічні концепції розвитку, окрім такої характеристики, як інтегративність, відзначаються також гнучкістю та перспективно-орієнтаційною спрямованістю, тобто відображають не тільки сучасні глобальні ринкові умови, але й орієнтовані на майбутні інноваційно-технологічні тренди. У цьому контексті можна виокремити сучасні ключові тренди сучасного інноваційно-технологічного розвитку:

– системність, значна динамічність та утвердження експоненціальної траєкторії розвитку;

– глобальна масштабність та системний інноваційно-креативний формат;

– зростаюча інтелектуалізація, соціалізація, гуманізація та екологізація технологічних продуктів;

– підвищення рівня гнучкості та адаптивності технологічних та організаційних моделей;

– формування нових форм глобальної інноваційно-технологічної інфраструктури (інформаційно-телекомунікаційні платформи

та сервіси, віртуальні інноваційні компанії та центри, глобальні інноваційні міста тощо);

– утвердження інформаційно-мережевого виміру інтегрованості та вагома трансформаційна інклюзивність всіх зацікавлених учасників технологічного ринку.

Розглянемо концепцію Четвертої індустріальної революції як такої, що інтегрує наукові положення попередніх концепцій інноваційно-технологічного розвитку, які були зазначені вище. Для подальшого аналізу представимо бачення глобального інноваційно-технологічного розвитку у форматі порівняння двох домінантних концепцій, а саме концепції технологічних укладів, що є базисною у дослідженнях науковців з країн пострадянського простору, та концепції Індустріальних революцій, яка представлена більшою мірою західними дослідниками (табл. 1).

Табл. 1 ілюструє, що Четверта індустріальна революція охоплює 6, 7 технологічні уклади. Проте концепція Четвертої індустріальної революції є більш комплексною, оскільки не лише фокусує свою увагу на розвитку окремих інноваційних технологій, але й орієнтується на комплексний вимір інноваційно-технологічного розвитку у глобальному контексті, акцентуючи увагу на новому форматі виробничих систем компаній.

Дослідники Інженерної школи Стенфордського університету та експерти американської компанії "Kensho Technologies" (компанія спеціалізується на розробленні програмного забезпечення, аналізі великих даних та технологій штучного інтелекту) Дейн Рок, Адам Сальваторі, Джон ван Мойланд і Пол Роса провели фундаментальне дослідження інноваційно-технологічного розвитку і представили класифікацію індустріальних революцій з урахуванням ключових вимірів інновацій (контролю, інтеграції, реконфігурації, масштабу та впливу на стійкість інноваційної системи) (табл. 2). Дослідники наголошують на тому, що Четверта індустріальна революція має такі риси, як автономія (самокеровані транспортні засоби, дрони, дослідження космосу, блокчейн), гіпервзаємопов'язанність (Інтернет речей, соціальні медіа, технології переносної електроніки), адаптивність (прикладні обчислення, віртуальна/доповнена реальність, 3D-друк), масштаб за попитом (хмарні обчислення, повсюдний мобільний пошук, потокова мультимедіа), відновлюваність ресурсів (чиста енергія, розумні міста, електричні транспортні засоби, законна торгівля) [9, с. 5].

Експерти глобальної мережі аудиторських компаній KPMG розглядають Четверту індустріальну революцію у вимірі такого базового компоненту економічної системи, як виробництво. У своєму аналітичному звіті «Фабрика майбутнього. Індустрія 4.0 – виклики завтрашнього дня» [10] дослідники зазначають, що сьогодні відбувається зміна технологічної парадигми саме у напрямі нового формату виробництва – Індустрії 4.0, який основується на кіберфізичних системах виробництва. Агентство економічного розвитку Федеративної Республіки Німеччина "Germany Trade & Invest" (GTAI) у своєму аналітичному звіті «Індустрія 4.0 – розумне виробництво для майбутнього розвитку» надає таке визначення кіберфізичних систем: «кіберфізичні системи – це технології, які основуються на вбудованих технологічних системах, поєднують віртуальний і фізичний вимір для створення взаємопов'язаного світу, в якому інтелектуальні об'єкти здійснюють комунікацію та взаємодіють один з одним» [11]. Отже, кіберфізичні системи є основою виробництва формату «Індустрія 4.0», або «розумного виробництва», яке кардинально відрізняється від виробництва 1.0 (першої індустріальної революції), виробництва 2.0 (другої індустріальної революції) та виробництва 3.0 (третьої індустріальної революції). Технологічний фун-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика концепції Технологічних укладів та концепції Індустріальних революцій

Технологічні уклади	Ключовий фактор розвитку	Індустріальні революції
1, 2	Водяний двигун, паровий двигун	Перша індустріальна революція
3, 4	Електрифікація, двигун внутрішнього згорання	Друга індустріальна революція
5, 6	Мікроелектронні компоненти, нетрадиційні джерела енергії	Третя індустріальна революція
6, 7	Конвергенція фізичного, цифрового розвитку та світу людини	Четверта індустріальна революція

Джерело: розроблено авторами на основі [3, с. 224–227; 7; 8, с. 18]

дамент Індустрії 4.0 створюють інтелектуальні, цифрові та мережеві системи, які орієнтовані на реалізацію не просто автоматичних процесів, а складних самостійно керованих виробничих процесів.

Узагальнюючи вищезазначені наукові дослідження щодо Четвертої індустріальної революції як нової концепції, а також парадигми інноваційно-технологічного розвитку, можна представити в ілюстративному форматі чотири індустріальні революції та їх ключові характеристики.

Проаналізуємо економічні рівні розвитку, які охоплює Четверта індустріальна револю-

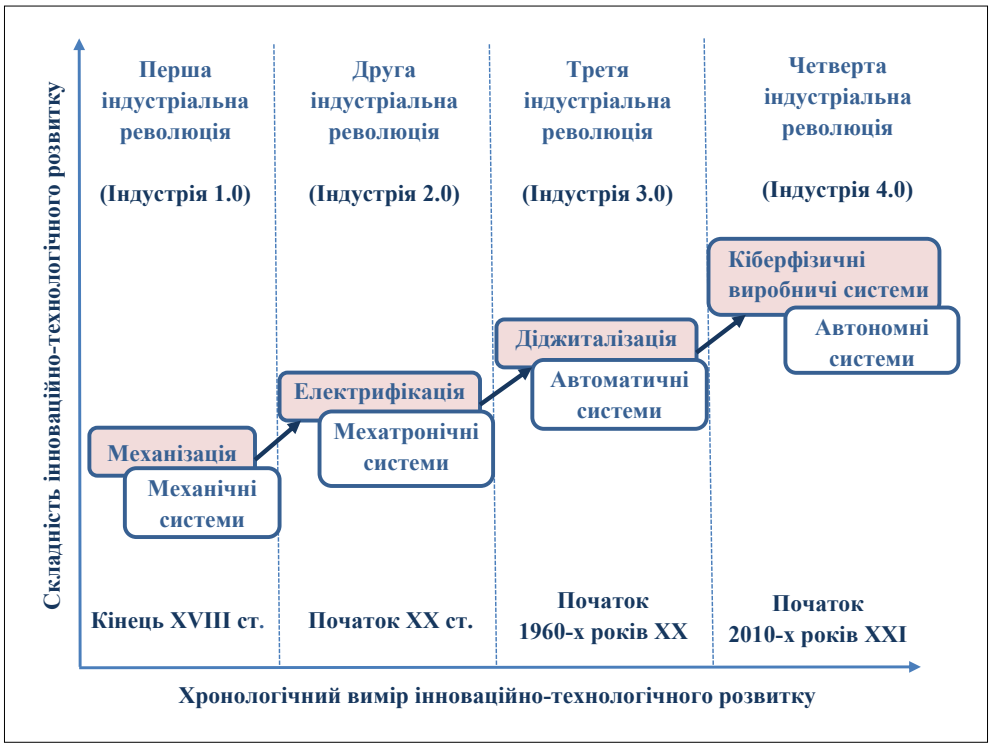


Рис. 1. Зміна парадигми інноваційно-технологічного розвитку у вимірі індустріальних революцій

Джерело: узагальнено автором на основі [9; 10; 11]

Таблиця 2

Класифікація індустріальних революцій у форматі ключових вимірів інновацій

Ключові виміри інновацій	Індустріальні революції			
	Перша індустріальна революція	**Друга індустріальна революція**	**Третя індустріальна революція**	**Четверта індустріальна революція**
Часовий період	(1760–1870 роки)	(1870–1960 роки)	(1960-ті – початок 2000-х років)	(від початку 2010-х років до сьогодні)
Контроль	Механізація	Стандартизація	Автоматизація	Автономія
Інтеграція	Транспортні мережі	Електрифікація	Децентралізація	Гіпервзаємопов'язаність
Реконфігурація	Цільові виробничі машини	Важке машинобудування	Перепрограмованість	Адаптивність
Масштаб	Фабричне виробництво	Системи масового виробництва	Діджиталізація	За вимогою/ попитом
Вплив на стійкість інноваційної системи	Зростання виробництва	Експлуатація ресурсів автоматизація	Виснаження ресурсів	Відновлюваність

Джерело: [9, с. 3]

ція. Цікавим є підхід засновника та виконавчого директора Всесвітнього економічного форуму, основоположника концепції Четвертої індустріальної революції, німецького економіста Клауса Шваба, який окреслив такі ключові економічні рівні розвитку (табл. 3).

Проаналізуємо більш детально кожен економічний рівень розвитку. Бред К'ювел, співзасновник та виконавчий директор американської компанії "Uptake" (компанія-SaaS-провайдер, що спеціалізується на реалізації інтелектуальної аналітики та послугах кібербезпеки), зазначив: «Четверта індустріальна революція вже настала. І, усвідомлюєте ви цей факт чи ні, вона впливає на вас… Автоматизація, навчання машин, мобільні обчислення та штучний інтелект – це вже не футуристичні концепції, це – наша реальність» [12].

Зокрема, Бред К'ювелл називає декілька ключових аспектів впливу Четвертої індустріальної революції на рівні особистості та бізнес-діяльності. Бред К'ювел наголошує на тому, що в умовах Четвертої індустріальної революції сучасні технології, зокрема потужні інтелектуальні системи аналітики і прогнозування, здатні аналізувати значну кількість різнопланових даних та бути неупередженими під час надання результатів своєї роботи. Проте зазначені технології, маючи значний трансформаційний потенціал, без участі особистості не здатні забезпечити високоякісні управлінські рішення. Бред К'ювелл акцентує увагу на тому, що рівень ефективності роботи кардинально підвищиться за умови об'єднання праці людини та потенціалу сучасних технологій. З одного боку, для реалізації довгострокової успішної кар'єри особистість має постійно розвивати нову систему компетенцій, орієнтовану на такі риси, які може реалізувати лише особистість, а не комп'ютерні технології (зокрема, інноваційно-креативне мислення, підприємницький дух для прийняття оригінальних стратегічно-орієнтованих рішень). Варто зауважити, що ті особистості, які будуть нівелювати вищезазначені тренди, в умовах нової економічної системи швидко відчують знецінення своїх навичок та їх невідповідність новим критеріям попиту на робочу силу з боку інноваційних компаній.

Ніколас Девіс, член Виконавчого комітету, керівник департаменту Суспільства та інновацій Всесвітнього економічного форуму, відзначив, що у вимірі Четвертої індустріальної революції «ми змінюємо технології, а технології змінюють нас. Такі трансформації водночас є і фундаментальними, і незворотними» [13]. Дослідник також підтримує тезис Бреда К'ювелла щодо розвитку нової системи компетенцій і відзначає, що особистість має реалізовувати такі дві передові стратегії [13]: перша полягає в інвестуванні у створення та розвиток авангардної системи навичок, пов'язаних з наукою, технологіями та дизайном; друга полягає у фокусуванні не на технічних (машинних) якостях, а на тих, які роблять особистість унікальною, зокрема лідерстві та натхненні, співпереживанні, творчому мисленні.

За експертною думкою Ніколаса Девіса, третя індустріальна революція бере свій початок від зародження глобалізаційних процесів у інноваційно-технологічній сфері, а також є основою Четвертої індустріальної революції. Зокрема,

Таблиця 3

Ключові економічні рівні розвитку у форматі Четвертої індустріальної революції

Ключові рівні	Характеристика трансформаційних змін
Рівень окремої особистості	– формування нової системи знань та компетенцій; – утвердження нової системи моральних та етичних норм (етика 2.0); – виникнення нових кар'єрних траєкторій.
Рівень бізнес-діяльності окремих підприємців/компаній	– підвищення продуктивності на основі новітніх цифрових можливостей; – орієнтація на клієнтів та реалізація формату відкритих інновацій на основі глобальних мережевих платформ; – формування нових організаційних форм (нові бізнес-моделі діяльності).
Рівень реалізації державних рішень та рішень міжнародних організацій	– нові технологічні можливості у вимірі нелінійного підходу до управління; – гнучкість рішень та масштабність діалогу з усіма зацікавленими сторонами; – утворення нових форм контролю та координації управлінських рішень.

Джерело: створено автором на основі [7]

основуючись на висновках дослідження щодо характерних рис третьої та четвертої індустріальних революцій, можна розширити розуміння індустріальних революцій, окресливши ключові процеси кожного етапу (табл. 4).

Проаналізуємо більш детально бізнес-рівень в умовах Четвертої індустріальної революції. Експерти Уортонской бізнес-школи при Пенсільванському університеті сфокусували свою дослідницьку увагу саме на бізнес-рівні у напрямі нових бізнес-моделей діяльності компаній, виокремивши 4 ключові моделі розвитку (табл. 5).

Згідно з дослідженнями Уортонской бізнес-школи бізнес-модель, орієнтована на мережі, є новітнім форматом діяльності компаній у сучасній економіці. Така модель має більші темпи зростання, прибутку та значну вартісну оцінку порівняно з іншими зазначеними бізнес-моделями, проте в той же час імплементація такої моделі вимагає реалізації новітніх, нетрадиційних підходів, процесів, продуктів та технологій у діяльність компанії, що ставить нові умови щодо лідерства та управління [14].

Щодо державного та міжнародного рівня розвитку у вимірі Четвертої індустріальної революції, то яскравим прикладом є програми інноваційного розвитку Німеччини. «Високотехнологічна стратегія Німеччини 2020» була розпочата у 2010 році, а у 2012 році був створений деталізований «Стратегічний план дій» для подальшої імплементації стратегії. Цей план включає 10 ключових проектів, зокрема проект «Індустрія 4.0» для утвердження позиції Німеччини як глобального технологічного лідера [11].

Порядок денний щодо кіберфізичних систем був розроблений Національною академією наук Німеччини за підтримки Федерального міністерства науки на досліджень, а також включає 4 ключові напрями технологічного розвитку [11]:

– енергія (кіберфізичні системи для розумних мереж);

– мобільність (кіберфізичні системи для мережевої мобільності);

– здоров'я (кіберфізичні системи для телемедицини та дистанційної діагностики);

– індустрія (кіберфізичні системи для автоматичного виробництва).

Німеччина для успішної реалізації «Високотехнологічної стратегії 2020» створила платформу «Індустрія 4.0», що є платформою конструктивного діалогу між усіма зацікавленими сторонами, а саме компаніями, профспілками, асоціаціями, науковими та політичними інститутами задля визначення новітніх тенденцій у виробничому секторі, розроблення спільних рекомендацій та реалізації відповідних стандартів і норм на національному та міжнародному рівнях [11; 15].

Платформа «Індустрія 4.0» сьогодні охоплює 300 гравців та 150 організацій, а також співпрацює з Консорціумом індустріального Інтернету, США (Industrial Internet Consortium, USA), Індустріальним альянсом майбутнього, Франція (Alliance Industrie du Futur, France)

Таблиця 4

Ключові процеси Третьої та Четвертої індустріальних революцій

Індустріальні революції	Трансформаційні модифікації	Характерні риси трансформаційних модифікацій	Ключові процеси
Третя індустріальна революція	**Перша трансформаційна модифікація**	Революція програмного забезпечення, початок технологічної глобалізації	**Зародження** окремих цифрових технологій
	Друга трансформаційна модифікація	Діджиталізація фізичних речей – утвердження формату «Інтернет речей»	**Об'єднання** цифрового світу і світу фізичних речей
	Третя трансформаційна модифікація	Персональні, інтерактивні технології	**Об'єднання** цифрового світу, світу фізичних речей та світу особистості
Четверта індустріальна революція	**Четверта трансформаційна модифікація**	Конвергенція фізичного, цифрового розвитку та світу людини (злиття людини і технологій у форматі кіберфізичних систем)	**Злиття** світу особистості та інших цифрових технологій

Джерело: узагальнено автором на основі [13]

Таблиця 5

Бізнес-моделі діяльності компаній у форматі Четвертої індустріальної революції

Бізнес-модель	Формат капіталу	Приклади компаній
Бізнес-модель орієнтована на реалізацію фізичних товарів	Компанії створюють, продають та здають в оренду фізичні продукти, тобто діяльність таких компаній основується на **фізичному капіталі**	“Ford”, “Walmart”, “Exxon”, “Boeing”
Бізнес-модель орієнтована на надання послуг	Такі компанії надають цінність завдяки кваліфікованому персоналу, тобто діяльність таких компаній основується на **людському капіталі**	“Humana”, “Accenture”, “JP Morgan Chase”
Бізнес-модель орієнтована на реалізацію технологій	Такі компанії надають цінність через реалізацію інноваційних ідей у форматі інтелектуальної власності, тобто діяльність таких компаній основується на **інтелектуальному капіталі**	“Microsoft”, “Oracle”, “Medtronic”, “Pfizer”
Бізнес-модель орієнтована на мережі	Такі компанії надають цінність через формування бізнес-відносин у форматі платформ, тобто діяльність таких компаній основується на **мережевому капіталі**	“eBay”, “Uber”, “Visa”, “TripAdvisor”

Джерело: [13]

та Ініціативою «Робот-революція», Японія (Robot Revolution Initiative, Japan). Крім того, платформа погодила меморандум про взаєморозуміння з Китаєм (memorandum of understanding (MoU) with China) та розробила спільний план дій [16].

Платформа «Індустрія 4.0» охоплює широкий спектр міжрегіональних та міжнародних ініціатив, тому цю платформу слід розглядати не тільки на національному, але й у європейському та глобальному масштабах [15].

Підсумовуючи, варто зазначити, що Четверта індустріальна революція ставить нові питання і виклики у форматі глобального розвитку. Зокрема, Себастьян Бакуп, Голова групи глобального програмування, член Виконавчого комітету Всесвітнього економічного форуму, окреслив 4 ключові питання, на які потрібно знайти відповіді у вимірі Четвертої індустріальної революції [17].

1) Яким чином виробляти продукти і створювати послуги? Відповідь на це питання має бути сформована у форматі поєднання національних, регіональних та глобальних ініціатив. Сьогодні окремі технології, інтегруючись, утворюють нові конгломеративні технології, які відзначаються суперечливим характером: з одного боку, значними можливостями для соціально-економічного прогресу, а з іншого боку, серйозними духовно-ціннісними та морально-етичними проблеми.

2) Яким чином організації мають формувати операційні моделі діяльності? Себастьян Бакуп зазначає, що Четверта промислова революція надає нові виміри попиту і пропозиції глобальних ресурсів, вимагаючи трансформації усталених операційних моделей з урахуванням реалій сьогодення: з боку пропозиції відбуваються зміни у процесах енергоспоживання та енергозбереження, реалізуються мережеві технології, в режимі реального часу відбувається обробка інформаційних даних; з боку попиту утверджується тренд масштабної персоналізації, тобто клієнти очікують персоналізованої взаємодії у всіх напрямах їх споживання.

3) Яким чином мають використовуватися глобальні ресурси? Очевидним стає той факт, що розвиток економічної діяльності створює значне навантаження на глобальну ресурсну систему. Раціональне використання глобальних ресурсів формує ефективні системи сталого розвитку, наприклад, у таких напрямах, як виробництво, енергетика, охорона здоров’я, освіта, мобільність та робота.

4) Яким чином спільноти, компанії та країни мають підготуватися до майбутніх економічних змін? Технологічні інновації створюють технологічну прірву між заможними і знедоленими зацікавленими сторонами. У період посилення геополітичної невизначеності спільноти, компанії та країни мають віднайти

ефективний механізм співпраці для реалізації позитивних геоекономічних зрушень.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи, варто зазначити, що Четверта індустріальна революція відображає нову парадигму глобального інноваційно-технологічного розвитку, орієнтуючись на сучасний формат виробництва – Індустрію 4.0, що передбачає реалізацію не просто автоматичних процесів, а складних самостійно керованих (автономних) виробничих процесів на основі кіберфізичних технологій. Четверта індустріальна революція охоплює значну кількість соціально-економічних, політичних та культурних питань, які мають бути вирішені на рівні окремої особистості, на рівні бізнес-діяльності, національному та міжнародному рівнях. Цікавим і ціннісним в національному, регіональному та міжнародному вимірах є досвід Німеччини щодо практичної реалізації виробничих процесів формату Індустрії 4.0, а також розуміння комплексних трансформаційних змін Четвертої індустріальної революції, що відображені у «Високотехнологічній стратегії Німеччини до 2020 року». У цьому контексті досвід Німеччини може бути адаптований та імплементований країнами пострадянського простору для побудови та розвитку національної інноваціно-технологічної системи, що відповідає глобальним змінам.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : [навч. посіб.] / [В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. – К. : НАН України, 2015. – 336 с.

3. Близнюк Т.П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства : [монографія] / Т.П. Близнюк. – Х. : ФОП Александрова К.М., 2008. – 352 с.

4. Drucker P.F. Management Challenges for the 21st Century / P.F. Drucker. – New York : Harper Business, 1999.

5. Perez C. Technological Revolutions and Techno-Economic Paradigms / C. Perez // Cambridge Journal of Economics. – 2010. – № 34 (1). – P. 185–202.

6. The future of open innovation / [O. Gassmann, E. Enkel, H. Chesbrough] // R&D Management. – 2010. – № 40(3). – P. 213–221.

7. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond / K. Schwab // WEF. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond.

8. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : [монографія] / [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот, Я.М. Столярчук та ін.] ; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2011. – 703 с.

9. Innovation Patterns: Upgrading Sectoral Classification for the Fourth Industrial Revolution / [D. Rook, A. Salvatori, J. van Moyland, P. Rosa] // Kensho Technologies. – 2017. – № 7. – P. 1–24.

10. The factory of the future. Industry 4.0 – the challenges of tomorrow // KPMG. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/factory-future-industry-4.0.pdf.

11. Industry 4.0. Smart manufacturing for the future // Germany Trade&Invest – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Industries/industrie4.0-smart-manufacturing-for-the-future-en.pdf.

12. Keywell B. The Fourth Industrial Revolution is about empowering people, not the rise of the machines / B. Keywell // World Economic Forum. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.weforum.org/agenda/2017/06/the-fourth-industrial-revolution-is-about-people-not-just-machines.

13. Davis N. 5 ways of understanding the Fourth Industrial Revolution / N. Davis // World Economic Forum. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.weforum.org/agenda/2015/11/5-ways-of-understanding-the-fourth-industrial-revolution.

14. This is the business model needed to master the Fourth Industrial Revolution // Knowledge@Wharton. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.weforum.org/agenda/2016/04/this-is-the-business-model-needed-to-master-the-fourth-industrial-revolution.

15. Platform Industry 4.0 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/DE/Home/home.html.

16. Implementation of an Industry 4.0 Strategy – The German Platform Industry 4.0 // European Commission. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/blog/implementation-industry-40-strategy-german-plattform-industrie-40.

17. Four key questions for the Fourth Industrial Revolution // World Economic Forum. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.weforum.org/agenda/2017/06/four-key-questions-for-the-fourth-industrial-revolution.

УДК 378.112:004.9

Проблеми створення автоматизованої інформаційної системи управління персоналом

Гафіяк А.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри комп'ютерних та інформаційних технологій та систем
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Статтю присвячено проблемам створення автоматизованої інформаційної системи управління персоналом. Розглянуто основні джерела інформації, сформульовано критерії оцінки якості інформації. Проаналізовано функціональні підсистеми системи управління персоналом на підприємстві. Запропоновано автоматизовані системи управління кадрами. Розглянуто основні модулі інформаційної системи управління персоналом.
Ключові слова: система, персонал, управління, інформаційна база, кадри.

Гафияк А.М. ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Статья посвящена проблемам создания автоматизированной информационной системы управления персоналом. Рассмотрены основные источники информации, сформулированы критерии оценки качества информации. Проанализированы функциональные подсистемы системы управления персоналом на предприятии. Предложены автоматизированные системы управления кадрами. Рассмотрены основные модули информационной системы управления персоналом.
Ключевые слова: система, персонал, управление, информационная база, кадры.

Gafiyak A.M. Problems of creating an automated information management system for personnel

The article is devoted to the problems of creating an automated information system for personnel management. The main sources of information are considered, the criteria for assessing the quality of information are formulated. Functional subsystems of the personnel management system at the enterprise are analyzed. The proposed automated personnel management systems. The main modules of the information system of personnel management are considered.
Keywords: system, personnel, management, information base, personnel.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність функціонування системи управління персоналом значною мірою залежить від інформаційної бази, яка є сукупністю даних про стан керованої системи і тенденції її розвитку за допомогою кількісних характеристик процесів, що відбуваються у складі працівників та в їх виробничому і соціальному середовищі. Власне, будь-яке управлінське рішення повинне ґрунтуватися на знанні ситуації, чинниках,що неї впливають, їх взаємозв'язках. Інформація сприяє реалізації всіх функцій управління: планової, організаційної, контрольної, регулюючої, розподільної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему створення автоматизованої інформаційної системи управління персоналом розглядали у своїх працях українські та закордонні автори: Е.А. Алімарина, І.В. Журавльова, І.Л. Латишева, Н.Л. Маренкова, В.С. Пономаренко, В.О. Романішин, Юрченко В.В. Так, Н.Л. Маренкова та Е.А. Алімарина присвятили багато праць розгляду інформаційної системи управління персоналом на підприємстві [1, с. 27–35]. Роботи В.С. Пономаренко, І.В. Журавльової, І.Л. Латишевої присвячено функціональним підсистемам інформаційної системи управління персоналом на підприємстві [2, с. 15–27]. Низку праць В.В. Юрченко, В.О. Романишин призначено проблемам ринку праці України, аналізу сучасного стану та шляхам реформування математичної економіки та моделюванню складних економічних систем [3, с. 14–15].

Аналіз науково-педагогічної літератури дає змогу зробити висновок, що створення автоматизованої інформаційної системи управління персоналом є актуальною проблемою, вирішення якої допомагає визначити перспективні напрями в галузі застосування інформаційних технологій у процесі забезпечення підвищення ефективності функціонування системи управління персоналом.

© Гафіяк А.М.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення можливостей підвищення ефективності функціонування системи управління за рахунок запровадження та використання інформаційної бази. Відповідно до мети, конкретизовано завдання: виконати класифікацію інформації, що використовується в управлінні персоналом; проаналізувати функціональні підсистеми інформаційної системи управління персоналом на підприємстві; дослідити первинні та вторинні джерела інформації, що використовується в процесі управління персоналом; розглянути динамічні процеси, що визначають мобільність кадрової ситуації; розробити систему управління персоналом на підприємстві (єдину автоматизовану мережу), що передбачає взаємний обмін кадровою інформацією між усіма рівнями управління на базі сучасних засобів передачі даних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформація, що використовується в управлінні персоналом, за своїм характером підрозділяється на нормативну, довідкову, методичну, облікову, засновану на матеріалах первинного обліку, а також звітну, представлену вже в узагальненому вигляді [1, с. 27]. З погляду інформаційної системи управління персоналом на підприємстві можна виділити такі функціональні підсистеми:

– підсистему планування та маркетингу персоналу (розроблення стратегії та політики управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу, аналіз ринку праці, організація кадрового планування, планування й прогнозування потреби в персоналі, організація реклами, підтримання взаємозв'язку із зовнішніми джерелами, які забезпечують організацію кадрів);

– підсистему найму й обліку персоналу (організація наймання персоналу, організація співбесід, оцінки, відбору та прийому персоналу, облік прийому, переміщень, заохочень і звільнень персоналу, управління зайнятістю персоналу, діловодство);

– підсистему трудових відносин (аналіз та регулювання групових і особистісних відносин, а також відносин керівництва, управління виробничими конфліктами та стресами, соціально-психологічна діагностика, дотримання етичних норм і взаємовідносин, управління взаємодією з профспілками, розгляд скарг й претензій, управління стабільністю трудового колективу, аналіз плинності кадрів, планування виходу на пенсію);

– підсистему використання персоналу (розстановка персоналу, розроблення посадових інструкцій, регламентація роботи, контроль за трудовою дисципліною);

– підсистему управління умовами праці (дотримання вимог психофізіології праці, ергономіки праці, технічної естетики, охорона праці й техніки безпеки, охорона довкілля, воєнізована охорона організації й окремих посадових осіб);

– підсистему розвитку персоналу (професійна орієнтація персоналу, професійна підготовка персоналу, перепідготовка й підвищення кваліфікації персоналу, введення в посаду, адаптація нових працівників, оцінювання кандидатів на вакантну посаду, поточне періодичне оцінювання кадрів, організація раціоналізації й винахідництва, реалізація ділової кар'єри та службово-професійного просування, організація роботи з кадровим резервом);

– підсистему мотивації поведінки персоналу (управління мотивацією поведінки персоналу, тарифікація трудового процесу, розроблення систем оплати праці, форм участі персоналу в прибутку і капіталі, форм морального заохочення, організація нормативно-методичного забезпечення системи управління персоналом);

– підсистему соціального розвитку (організація харчування, управління житлово-побутовим обслуговуванням, розвиток культури й фізичного виховання, забезпечення охорони здоров'я та відпочинку, забезпечення дитячими установами, управління соціальними конфліктами та стресами, організація соціального страхування та забезпечення продуктами харчування й товарами народного вжитку);

– підсистему розвитку оргструктур управління (аналіз наявної оргструктури управління, проектування нової оргструктури управління, розроблення штатного розпису, формування нової оргструктури управління, розроблення та реалізація рекомендацій із розвитку стилю та методів управління);

– підсистему правового забезпечення (дотримання трудового законодавства в трудових відносинах, узгодження розпорядчих документів із управління персоналом, проведення консультацій із правових питань);

– підсистему інформаційного забезпечення (статистичний облік персоналу, інформаційне й технічне забезпечення управління персоналом, забезпечення персоналу науково-технічною інформацією, організація роботи органів масової інформації);

– підсистему організації праці (нормування праці, організація й обслуговування робочих місць);

– підсистему лінійного управління (управління організацією у цілому, управління окремими функціональними та виробничими підрозділами) [2, с. 15–16].

Основне джерело первинної інформації – це документи відділів кадрів (особисті листки по обліку кадрів, особисті картки працівників, особисті справи), накази і розпорядження, видавані керівництвом підприємства і структурних підрозділів відносно особового складу працівників, первинна облікова і звітна документація про виконані роботи і проведену оплату, документація непромислових структурних підрозділів, обслуговуючих підприємство.

Інше джерело інформації – самі працівники зі своєю думкою з тих або інших питань, матеріали соціологічних досліджень (анкетування, інтерв'ю та ін.), результати психофізіологічних досліджень (тестування працівників). У процесі збору інформації важливо забезпечити захист соціологічної інформації, що носить конфіденційний характер. Перш за все це стосується думок працівників під час вивчення міжособистих відносин у колективі.

Багато процесів, що визначають кадрову ситуацію, вельми динамічні: міняється чисельний склад персоналу (у зв'язку з текучістю), його структура за всією сукупністю ознак: віку, стажу роботи і т. д.; постійно йде процес внутрішнього руху кадрів між структурними підрозділами, міняються професії, рівень кваліфікації. Інформація у цьому виступає як засіб контролю над відповідністю фактичної структури робочої сили тій, що вимагається, за своєчасністю укомплектовування вакантних робочих місць. Основними вимогами, що висуваються до кадрової інформації, є оперативність і надійність.

Соціальна спрямованість роботи з кадрами ставить завдання збору достатньо різноманітної інформації соціального характеру, що стосується окремих працівників. Так, під час підбору кандидатів для призначення на посаду необхідно, щоб у банку даних були дані не тільки виробничого, а й соціально-демографічного, дисциплінарного і навіть медичного характеру.

Автор уважає, що орієнтація кадрової роботи на розвиток власної робочої сили не може бути успішною без знання витрат на робочу силу, вкладень у людський капітал (витрати на оплату праці, навчання, медичне обслуговування, соціальні послуги). Характер такої інформації істотно відрізняється від чисто кадрової, оскільки належить до системи бухгалтерського обліку. Необхідна кількісна характеристика ступеня раціонального використовування робочої сили, оцінки результатів праці. Таким чином, можна сформулювати критерії оцінки якості інформації. Вона повинна бути: об'єктивною (повною, несуперечливою, достовірною); актуальною (задовольняючою об'єктивні інформаційні потреби керівників і фахівців у міру їх виникнення в ході розвитку кадрової ситуації); своєчасною; цілеспрямованою; лаконічною (стислою, але без утрат необхідної повноти); комунікативною (зрозумілою і прийнятною для керівників і фахівців).

Необхідність збору, зберігання, переробки, аналізу великого обсягу різноманітної кадрової інформації, надання її користувачам (суб'єктам управління – кадровій службі і керівникам) у зручній формі ставить завдання створення на підприємстві відповідної інформаційної системи.

Складовими елементами такої системи є устаткування і матеріали для збору, зберігання, обробки, пошуку і видачі необхідних даних по кадрах підприємства, належний організований облік, пристосований для інформаційного забезпечення рішення кадрових завдань, сукупність прийомів і методів користування даною системою. Основні вимоги до даної системи – широке застосування передових інформаційних технологій, математичних методів і моделювання.

Основу інформаційної системи повинен становити єдиний масив, що відображає інформацію про кожного працівника, його оточення і зовнішніх щодо нього умови роботи, що, своєю чергою, вимагає певної організації інформації і методів операції з масивом даних.

Велике значення має ув'язка кадрової інформації з інформацією про структуру робочих місць, з вимогами, що висуваються до працівника цими робочими місцями, з можливим рівнем оплати праці, зі станом умов праці і т. д. Такий підхід забезпечує передусім рішення інформаційно-пошукових задач (пошук працівників із заданими ознаками в інформаційному масиві), угрупування, перегруповування працівників відповідно до запитів користувача [3–5].

Відстежуючи зміни в стані об'єкту по тих або інших параметрах, що відбулися в резуль-

татi реалізації заходів, керівники в порядку зворотного зв'язку можуть розробити ефективну стратегію управління і контролювати її реалізацію.

Інформаційна система повинна допомогти у виявленні найзначущіших чинників і встановленні причинно-наслідкової залежності між чинниками і результатами. Такого роду інформація необхідна для розроблення цільових установок, покладених в основу розвитку кадрів підприємства.

Реалізація вимог своєчасного забезпечення процесів управління необхідною інформацією в умовах зростаючих її обсягів повною мірою може бути здійснений, якщо інформаційна база знайде своє організаційне оформлення у вигляді автоматизованої системи управління кадрами – АСУ «Кадри» – або її варіанту – автоматизованого робочого місця фахівця кадрової служби. Такий підхід дає змогу реалізувати нову інформатизовану технологію процесу управління. АСУ «Кадри» є формою організації управління персоналом, засновану на тісному взаємозв'язку людини й обчислювальної техніки, а також на широкому використовуванні вироблених ц практиці управління прийомів і методів оптимізації та автоматизації схвалюваних рішень.

Інформація по конкретному працівнику містить дані про місце його роботи, демографічні дані, дані про освіту, наявність спеціальної підготовки, сімейний стан (по структурних підрозділах, зміна професії, кваліфікаційне зростання) та ін. Вихідні дані включають великий набір узагальнених показників по різних ознаках і мають вид звітів, списків, довідок, аналітичних розробок, розрахунків, що дає змогу здійснювати безперервність кадрового планування, забезпечує багатоваріантність і багатофакторність розрахунків.

Автор уважає, що для ефективної роботи системи управління персоналом важливо створити на підприємстві єдину автоматизовану мережу, що передбачає взаємний обмін кадровою інформацією між усіма рівнями управління на базі сучасних засобів передачі даних.

Практика зарубіжних країн свідчить про можливість під’єднання підприємств до міжгалузевих і загальнодержавних локальних сітей, що дає змогу мати більш повну інформацію про ринок праці у цілому і навіть про окремих працівників (їх минулих місць роботи, спеціалізації, кваліфікації).

Розроблення й упровадження АСУ «Кадри» повинна проходити поетапно починаючи з автоматизованої інформаційно-довідкової системи по кадрах, яка вирішує такі завдання, як: персональний облік кадрів, складання звітності по кадрах, аналіз якісного складу і рухи кадрів, видача по запитах необхідної інформації, підготовка і підвищення кваліфікації кадрів.

Тут доцільна реалізація модульного принципу побудови системи, що дає змогу адаптувати систему для різних категорій користувачів, нарощувати систему, розширювати її функції. Так, один із варіантів побудови інформаційної системи по кадрах включає декілька модулів. Перший модуль – «Штати»: формування штатного розкладу, облік вакансій по підрозділах і організації у цілому. Другий модуль – «Накази»: підготовка і виконання всіх видів кадрових наказів, контроль їх виконання. Третій модуль – «Кадри»: формування бази даних про співробітників, яка включає відомості з особистої картки працівника, відомості про результати атестації, підвищення кваліфікації, переміщення, нагороди, стягнення. Четвертий модуль – «Довідки»: пошук і аналіз інформації по всіх показниках бази даних, оперативна підготовка довідок по запитах, що поступають.

На подальших етапах розвитку системи вирішуються завдання атестації кадрів, підбору і розстановки кадрів, планування потреби і розстановки фахівців та ін.

Висновки з цього дослідження. Автор уважає, що основними шляхами підвищення якості інформаційного забезпечення управління персоналом підприємства є: подальша інтеграція кадрової, економічної інформації; підвищення оперативності внесення змін в інформаційні файли; істотне розширення інформації, характеристики робочих місць, що стосується змісту самої роботи, визначальних вимог до працівника, що дасть змогу пов'язати наймання нового працівника з характеристиками вакантних робочих місць (посад); забезпечення працівників принаймні інформацією про можливу оплату праці, професійно-кваліфікаційне просування та іншими відомостями, необхідними для своєчасної оцінки працівника.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Маренкова Н.Л., Алимарина Е.А. Управління трудовими ресурсами. Серія «Вища освіта» / Н.Л. Маренкова, Е.А. Алимарина. – Москва : Московський економіко-фінансовий інститут ; Ростов-на Дону : Фенікс, 2004. – 448 с.

2. Пономаренко В.С. Інформаційні системи в управлінні персоналом : [навч. посіб.] / В.С. Пономаренко, І.В. Журавльова, І.Л. Латишева. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 336 с.

3. Юрченко В.В., Романишин В.О. Ринок праці України: сучасний стан та шляхи реформування / В.В. Юрченко, В.О. Романишин // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6(36).

4. Гафіяк А.М. Автоматизована система формування проектної звітності / А.М. Гафіяк, Ю.В. Кириченко // Тези 69-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету. Т. 2. (Полтава, 19 квітня–19 травня 2017 р.). – Полтава : ПолтНТУ, 2017. – С. 167–168.

5. Гафіяк А.М. Автоматизована інформаційна система управління організаційно-технологічними процесами на підприємстві / А.М. Гафіяк, Р.М. Костирко // Тези 68-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету. Т. 2. (Полтава, 15 квітня – 15 травня 2016 р.) – Полтава : ПолтНТУ, 2016. – С. 167–168.

6. Гафіяк А.М. Система показників оцінки ефективності управління процесами інформатизації на підприємствах / А.М. Гафіяк // Проблеми інформатизації : тези доповідей третьої міжнародної науково-технічної конференції (Черкаси, 12–13 листопада 2015 р.). – Черкаси : ЧДТУ ; Баку : ВА ЗС АР ; Бельсько-Бяла : УТіГН ; Полтава : ПНТУ, 2015. – С. 48.

УДК 654:338.5

Інформаційні технології як елемент інвестиційної привабливості

Задорожко Г.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету

Грищук О.О.
студентка
Одеського національного політехнічного університету

У статті визначено та систематизовано шляхи вдосконалення системи інформаційного забезпечення. Визначено основні напрями розвитку інформаційних технологій в контексті впливу на конкурентоспроможність. Систематизовано рівні зрілості управління. Окреслено напрями реорганізації інформаційної інфраструктури.
Ключові слова: інформація, забезпечення, технології, конкурентоспроможність, інвестиції, привабливість.

Задорожко Г.И., Грищук А.А. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В статье определены и систематизированы пути усовершенствования системы информационного обеспечения. Определены основные направления развития информационных технологий в контексте влияния на конкурентоспособность. Систематизированы уровни зрелости управления. Определены направления реорганизации информационной инфраструктуры.
Ключевые слова: информация, обеспечение, технологии, конкурентоспособность, инвестиции, привлекательность.

Zadorozhko G.I., Hryshchuk O.O. INFORMATION TECHNOLOGIES AS AN ELEMENT OF INVESTMENT ATTRACTION

The article defines and systemizes ways of improving the information support system. The main directions of development of information technologies in the context of influence on competitiveness are determined. Maturity levels of management are systematized. Areas for the reorganization of information infrastructure.
Keywords: information, support, technologies, competitiveness, investment, attractiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В контексті процесів євроінтеграції все більш актуальними стають питання підвищення інвестиційної привабливості національних компаній. Поняття «інвестиційна привабливість» можна пов'язати з цілою низкою процесів. Такі питання виникають під час залучення коштів сторонніх інвесторів, продажу бізнесу, виходу компанії на IPO або національний ринок акцій тощо.

Під час прийняття рішення про залучення інвестицій керівництво компанії повинно розуміти, що одних тільки прагнень недостатньо. Для того щоб залучити кошти стороннього інвестора або вигідно продати пакет своїх акцій, компанія повинна володіти високою інвестиційною привабливістю. Більш того, необхідно вжити заходів щодо приведення підприємства до міжнародних стандартів управління та звітності.

Заходи щодо підвищення показників інвестиційної привабливості у 90% випадків передбачають структурну перебудову компанії. Такі перетворення не можуть бути виконані одразу. Зазвичай компанії необхідний певний підготовчий період, завдання якого полягає у зміні компанії відповідно до цілої низки вимог.

Залишивши за рамками статті фінансові та юридичні питання, розглянемо питання реструктуризації робочих процесів компанії, підвищення якості внутрішнього корпоративного управління, спрямовані на зростання інвестиційної привабливості. Відзначимо, яку роль в процесі оцінки бізнесу інвесторами відіграє інформаційна складова цього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінській діяльності підприємства, інформаційним технологіям в управлінні присвячені роботи Б. Мізюка, В. Орлова, Є. Шуремова, О. Бородуліна, Ю. Ліпунцова, Д. Чистова, В. Романова. Базові принципи впливу інформаційного забезпечення на конкурентоспроможність підприємства розглядаються в роботах Є. Бельтюкова. Вдоскона-

© Задорожко Г.І., Грищук О.О.

ленню бізнес-процесів шляхом впровадження інформаційних систем присвячені роботи Д. Докучаєва та М. Каменової.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науково-технічний прогрес та розвиток ринкових відносин ставлять перед керівництвом промислових підприємств питання доцільності впровадження та використання інформаційних засобів для підвищення інвестиційної привабливості. Оскільки інформаційне забезпечення практично відсутнє або присутнє лише на функціональному рівні на багатьох підприємствах, то постає питання визначення шляхів та напрямів вдосконалення інформаційних систем підприємства та підвищення його інвестиційної привабливості за рахунок цих аспектів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд та систематизація найважливіших питань реструктуризації бізнес-процесів підприємства, якості внутрішнього управління, які забезпечують зростання інвестиційної привабливості підприємства загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційна система будь-якого сучасного підприємства виконує функції, багато в чому подібні функціям нервової системи людини. Процеси, що відбуваються в інформаційній інфраструктурі, не можуть бути автономними по відношенню до основних бізнес-процесів підприємства. Тому завдання оптимізації управління підприємства, що бажає підвищити свою інвестиційну привабливість, повинні включати й перебудову інформаційної інфраструктури.

Для досягнення нашої мети необхідно спробувати відповісти на деякі питання. По-перше, яким чином в стислі терміни провести реорганізацію бізнес-процесів, пов'язаних з інформаційною системою підприємства. По-друге, як змінити процеси управління інформаційною інфраструктурою, щоб вони відповідали міжнародними стандартами. По-третє, чи приведе реструктуризація до поліпшення фінансово-економічних показників компанії. По-четверте, чи може професійний підхід до питань управління інформаційною інфраструктурою підвищити вартість підприємства.

Розглянемо більш детально кроки, які необхідно зробити компанії з підготовки до виходу на ринок акцій. Спробуємо зрозуміти взаємозв'язок планованих змін з інформаційною інфраструктурою підприємства.

Здебільшого на вітчизняних підприємствах бізнес складається з декількох організацій, які практично ніяк не пов'язані між собою. Це зручно для захисту активів і податкової оптимізації, однак для залучення значних інвестицій необхідна побудова консолідованої звітності. Вочевидь, такій консолідації буде потрібна тією чи іншою мірою інтеграція інформаційних систем всіх підприємств об'єднання.

Важливим фактором у підготовці підприємства для виходу на ринок інвестиційного капіталу є забезпечення відповідності показників управлінської звітності і даних бухгалтерського обліку. Інакше доведеться пояснювати потенційним інвесторам різницю фінансових результатів компанії в бухгалтерському звіті і системі управлінського обліку.

За результатами дослідження, проведеного компанією "McKinsey" [1, с. 41], можна зробити висновок, що реорганізація корпоративного управління в рамках міжнародних стандартів може підняти інвестиційну привабливість компанії і, відповідно, ціну за акції, яку готові платити інвестори, на 15–30%. Причому для країн з економікою, що розвивається, цей показник має найбільшу вагу. Практичні ж кроки, які слід зробити для реорганізації корпоративного управління, найчастіше включають запровадження корпоративних автоматизованих систем управління.

Сюди ж відноситься перехід підприємства на міжнародні стандарти звітності. Розглядаючи перспективи залучення іноземних інвесторів, потрібно бути готовим до необхідності переведення підприємства на міжнародні стандарти звітності, що обов'язково потребує певних змін в наявних на підприємстві бухгалтерських системах та системах корпоративного управління. Реорганізацію інформаційної інфраструктури підприємства представлено на рис. 1.

Стосовно процесів корпоративного управління підприємством існує поняття «рівень зрілості». Цей параметр можна представити у вигляді шкали (рис. 2).

Нульовий рівень зрілості характеризується повною відсутністю корпоративної стратегії централізованого управління, формалізації бізнес-процесів та їх взаємозв'язку. Тоді управління підприємством відбувається в «ручному режимі». Бізнес-процеси існують, але вони не формалізовані і відбуваються в кожному з підрозділів окремо.

На рівні повторення бізнес-процеси на підприємстві формалізовані, існують ті чи інші нормативні документи, що їх описують. Нові бізнес-процеси впроваджуються з урахуванням аналізу попереднього досвіду.

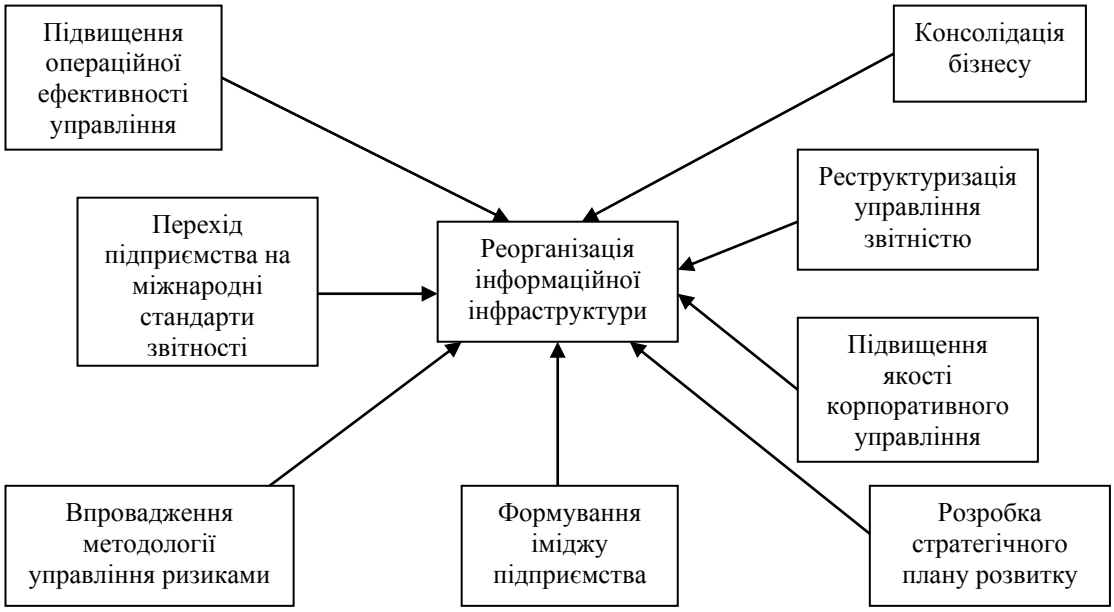


Рис. 1. Реорганізація інформаційної інфраструктури підприємства



Рис. 2. Рівні зрілості управління підприємством

На рівні керованості вже сформовано і впроваджено внутрішній корпоративний регламент, бізнес-процеси формалізовані, керовані та повторюються.

На рівні вимірювання вводиться незалежна від внутрішньої структури підприємства глобальна система оцінки ефективності процесу управління, яка заснована на системі ключових показників та включає систему оцінки бізнес-процесів на підприємстві, систему оцінки роботи персоналу та систему оцінки загальної (фінансової та ринкової) ефективності компанії.

На рівні вдосконалення на основі безперервного аналізу сукупності ключових показників бізнес-процеси підприємства піддаються корекції з метою досягнення цілей, визначених у стратегічному плані розвитку.

Важко припустити, що інвестиції збирається залучати компанія, яка перебуває на «нульовому рівні» зрілості. Робота, пов'язана зі зміною бізнес-процесів в такій компанії і управління ними відповідно до міжнародних вимог, буде надзвичайно довгою і може вимагати максимального напруження сил. Більш того, «творчий» стиль роботи компанії, коли менеджмент фокусується лише на отриманні прибутку будь-якими доступними засобами за постійної зміни стилю роботи і поточних пріоритетів, неможливо формалізувати в принципі. Компанія повинна справді «дозріти», встоятися в своїй ринковій ніші і бути «внутрішньо» готовою до поступальної формалізації своєї роботи.

Таким чином, абстрактне поняття «рівня зрілості» по відношенню до процесів управління підприємством набуває практичного сенсу. Більш того, шкала «рівня зрілості» процесів на підприємстві фіксує обов'язкові етапи, які сучасні компанії поступально проходять у своєму розвитку.

Витрати на реорганізацію бізнес-процесів компанії у зв'язку із залученням зовнішніх інвестицій будуть сильно різнитися залежності від того, який був «рівень зрілості» управлінських процесів на момент початку перетворень. Формалізація проходить в компанії бізнес-процесів, їх документування та формування централізованої системи управління – обов'язковий етап реструктуризації компанії.

Відповідно, компанії, бізнес-процеси в яких формалізовані і централізовано керовані, витратять менше часу, грошей і трудових ресурсів на підготовку компанії до залучення інвестицій.

Як окремий випадок «передпродажної підготовки» підприємства розглянемо процес виходу компанії на IPO. Звичайна практика виходу національної компанії на публічний ринок акції вимагає підготовчого періоду середньою тривалістю до 3-х років. Це досить тривалий термін, який дасть змогу провести реорганізацію бізнес-процесів компанії, змінити їх відповідно до міжнародних норм і вимог.

Виносячи за рамки дослідження питання фінансової, бухгалтерської та юридичної підготовки до публічного розміщення акцій, сконцентруємося на питаннях реорганізації бізнес-процесів підприємства та оптимізації механізмів внутрішнього корпоративного управління.

Під час проведення підготовки до IPO необхідно звернути увагу на вжиття таких заходів:

– розробка стратегічного плану розвитку підприємства, який включає узгоджені плани розвитку всіх підрозділів і служб підприємства, зокрема IT;

– впровадження методології управління операційними та технологічними ризиками, зокрема ризиками, пов'язаними з IT-інфраструктурою;

– підвищення операційної ефективності компанії загалом;

– формалізація та оптимізація бізнес-процесів;

– підвищення якості внутрішнього корпоративного управління;

– ефективне виробництво, використання на підприємстві сучасних технологій та обладнання;

– формування іміджу компанії як інноваційної;

– побудова механізмів, що забезпечують потенціал розвитку компанії, її динамічність, швидкість реакції на зміни ринку.

Найбільш поширеним підходом до питань оптимізації бізнес-процесів і процесів корпоративного управління є впровадження в компанії корпоративних автоматизованих систем управління класу ERP. Впровадження ERP – цілком логічний крок на шляху до приведення свого бізнесу до міжнародних стандартів. Крім підвищення рівня ефективності управління бізнес-процесами підприємства, система ERP дасть змогу стандартизувати і систему корпоративної звітності.

Якщо в подальшому керівництво підприємства вирішить провести сертифікацію бізнес-процесів за стандартом ISO 9000 («Управління якістю на підприємствах»), наявність успішної ERP-системи і досвід, накопичений в процесі її впровадження, дадуть змогу провести сертифікацію значно простіше і швидше.

Крім того, аналіз низки проектів успішного впровадження та експлуатації ERP-систем показує, що за підсумками першого року роботи вдалося дістати таких результатів [4, с. 192]:

– зниження комерційних витрат на 35%;

– зменшення циклу реалізації продукції на 25%;

– збільшення оборотності коштів на 25%;

– зниження управлінських та операційних витрат на 15%;

– зниження дебіторської заборгованості на 12%;

– економія оборотних коштів на 2%.

Отже, спробуємо розглянути реорганізацію бізнес-процесів підприємства та його корпоративного управління в контексті впровадження ERP. Впровадження автоматичної системи такого масштабу вимагатиме виконання низки кроків, які багато в чому збігаються з описаними вище етапами реорганізації бізнес-процесів і процесів управління [5 с. 230]. Йдеться про такі кроки:

– побудова моделі наявних на підприємстві бізнес-процесів;

– розробка рекомендацій щодо оптимізації бізнес-процесів з урахуванням міжнародних стандартів;

– формалізація вимог до системи ERP;

– вибір конкретної реалізації системи ERP;

– оцінка поточного стану інформаційної системи підприємства в контексті впровадження ERP;

– розробка стратегії впровадження ERP;

– оцінка ризиків і витрат, пов'язаних з впровадженням ERP.

Як оцінити витрати, які підприємство понесе у зв'язку з впровадженням ERP? Найбільш відповідною методикою в цьому контексті може послужити TCO («Сукупна вартість володіння»). З її допомогою ми зможемо врахувати прямі і непрямі витрати нашого підприємства, пов'язані з реорганізацією бізнес-процесів і процесів управління своєю інфраструктурою.

Які «прямі» витрати слід врахувати в цьому разі? Крім вартості безпосередньо програмного забезпечення, що поставляється в комплекті системи ERP, потрібно врахувати:

– витрати, пов'язані з аналізом, формалізацією і моделюванням поточних бізнес-процесів підприємства; найчастіше це буде оплата послуг сторонньої консалтингової компанії;

– витрати на модернізацію наявної інформаційної системи підприємства відповідно до технічних вимог вибраної системи ERP; сюди відносяться витрати, пов'язані з придбанням або модернізацією серверного обладнання, клієнтських робочих місць, мережевої інфраструктури тощо;

– витрати на залучення сторонніх експертів для запуску системи в експлуатацію, навчання користувачів та адміністраторів системи, підготовку та імпорт даних в систему, підтримку на етапі експлуатації; найчастіше така послуга надається компанією-постачальником (дистриб'ютором) системи;

– витрати, пов'язані з необхідністю найму додаткового сервісного IT-персоналу для обслуговування ERP-системи або навчання наявного.

Дослідження показують, що тільки «прямі» витрати на підготовку до впровадження системи ERP, запуск її в експлуатацію і супутні цьому роботи складають від 150% до 300% від ціни самого програмного продукту [6, с. 92].

Спробуємо оцінити «непрямі» витрати, пов'язані з впровадженням ERP. Непрямі витрати будуть визначатися обсягом участі фахівців підприємства в усіх етапах, пов'язаних з впровадженням ERP, а саме в етапах вибору, підготовки до впровадження, безпосередньо впровадження, введення в експлуатацію та підтримки. Навіть в разі залучення до всіх цих етапів сторонніх компаній-консультантів участь фахівців підприємства в кожному з етапів обов'язкова.

Отже, «непрямі» витрати будуть включати:

– оплату часу, витраченого співробітниками підприємства на участь в спільних з компанією-консультантом робочих групах з аналізу, формалізації і моделювання поточних бізнес-процесів;

– оплату часу, необхідного співробітникам підприємства для аналізу результатів етапу формалізації і вибору найбільш підходящої для виробленої моделі бізнес-процесів ERP-системи;

– витрати, викликані простоєм в роботі інформаційної системи підприємства, викликані роботами щодо її модернізації;

– відволікання співробітників від своїх посадових обов'язків у зв'язку з роботами по впровадженню, налагодженню системи, завантаженню й актуалізації робочої інформації, довідкової системи тощо;

– оплату часу, проведеного співробітниками на семінарах і лекціях з навчання роботі в ERP-системі;

– витрати, пов'язані з допомогою співробітникам один одному по роботі в ERP-системі;

– витрати в зв'язку з нецільовим використанням приміщень підприємства і обчислювальної техніки, а саме роботами по аналізу, формалізації, моделюванню бізнес-процесів, обробки результатів, вибору відповідної системи ERP, проведенню переговорів, консультацій, навчанню персоналу, налаштуванню системи, імпорту даних тощо.

Сукупно «непрямі» витрати можуть скласти істотну суму, особливо з урахуванням того факту, що процес впровадження ERP-системи і всі роботи, пов'язані з цим, зазвичай тривають не менше півроку. Крім того, під час підрахунку витрат слід враховувати і рівень співробітників, залучених до процесів впровадження ERP. Наприклад, робочі групи, сформовані для аналізу, формалізації і моделювання бізнес-процесів, повинні будуть обов'язково включати представників топ-менеджменту, провідних бізнес-аналітиків підприємства, фахівців сервісної IT-служби тощо.

Наведений список витрат, звісно, не може враховувати всі специфіки конкретного впровадження ERP-системи. Більш того, він складений з огляду на припущення, що процес впровадження ERP проходить за заздалегідь затвердженим планом і без збоїв.

Найчастіше збої в реалізації плану впровадження ERP відбуваються з таких причин:

– необґрунтований вибір конкретної реалізації ERP (недостатній набір функцій системи, неможливість реалізувати запропоновану модель бізнес-процесів, модель доводиться реалізовувати за рахунок значного обсягу додаткових налаштувань);

– реалізація з упором на «власні сили» (недооцінка обсягу і складності виконуваних робіт, недостатня кваліфікація власного персоналу, занадто поспішний план впровадження, складений без урахування рекомендацій консалтингової компанії або компанії-постачальника ERP-системи);

– втрата інтересу до процесів перетворень в компанії з боку керівництва, зміна бізнес-пріоритетів і/або ситуації на ринку тощо;

– опір з боку персоналу, відсутність бажання співпрацювати з компаніями, що підтримують процес впровадження.

На жаль, існує досить багато прикладів провальних впроваджень ERP-систем – впроваджень, так і не доведених до кінця або формально завершених, але фактично не запущених в експлуатацію. Водночас для таких підприємств було поставлено хрест і на отриманні сторонніх інвестицій.

Питання інвестиційної привабливості українських компаній сьогодні актуальні, як ніколи. Тому організація бізнес-процесів за міжнародними стандартами, прозорість бізнесу та його висока керованість є досить вагомими факторами для залучення іноземних інвестицій. Одним з таких стандартів є міжнародна модель технологічної зрілості підприємства. Однак навіть вихід на «Рівень керованості» є процесом складним і вимагає часто серйозних змін всередині компанії.

Як підтвердження виконання цих вимог слід розглядати факт успішного впровадження і подальшої експлуатації ERP-систем. Фактично впровадження ERP-системи є одним з етапів еволюційного розвитку підприємства за згаданою вище шкалою «зрілості».

Висновки з цього дослідження. Формалізація і моделювання бізнес-процесів і процесів управління, їх реалізація в конкретному варіанті ERP-системи, стандартизація внутрішньої та зовнішньої документації підприємства – все це кроки, спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Процес впровадження ERP-системи є не стільки впровадженням нехай навіть дуже складного ПЗ, скільки повноцінним реінжинірингом бізнес-процесів і процесів управління підприємством. Для того щоб успішно завершити впровадження ERP, витративши на це мінімальні кошти, і отримати безпосередню вигоду від її експлуатації, необхідно слідувати чіткому і продуманим плану. Більш того, необхідно чітко уявляти собі поточну ситуацію на підприємстві, очікуваний обсяг витрат на реалізацію, необхідні резерви і можливі ризики.

Дослідження показують, що практично 100% успішних та ефективних впроваджень ERP-систем пройшли на підприємствах, які на всіх етапах впровадження залучали допомогу консалтингових компаній.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Информационные системы управления предприятиями / [Е. Шуремов, Д. Чистов, Г. Лямова]. – М. : Бухгалтерский учет, 2006. – 112 с.

2. Мізюк Б. Інформаційна природа управління / Б. Мізюк // Економіка та держава. – 2012. – № 2. – С. 8–13.

3. Теоретичні основи інформаційного забезпечення діяльності підприємства на сучасному етапі / [В. Орлов, Л. Шостак, О. Орлова, Т. Продан] // Вісник Волинського інституту економіки і менеджменту. – 2011. – № 2. – С. 252–260.

4. Задорожко Г. Современные методы оценки эффективности функционирования информационных систем предприятия / Г. Задорожко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3 (175). – С. 191–194.

5. Бельтюков Є. Основні шляхи вдосконалення системи інформаційного забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства / Є. Бельтюков, Г. Задорожко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 (7). – С. 228–234. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html.

6. Внедрение информационной системы как способ совершенствования бизнес-процессов предприятия / [Д. Докучаев, М. Каменнова, О. Новожилов] // САПР и графика. – 2005. – № 4. – С. 97–112.

УДК 330.46

Побудова моделі динаміки розвитку аграрного підприємства у вигляді магістралі росту

Лобода О.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри прикладної математики та економічної кібернетики
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Досліджено комплексний метод ідентифікації, пов'язаний із побудовою оптимізаційної моделі, кінцевим результатом якого під час використання знайдених виробничих функцій буде надання рекомендацій для прийняття рішень щодо розподілу засобів між галузями. Встановлено необхідність створення на основі достатніх умов оптимальності моделі оптимального розвитку аграрного підприємства. Розроблено основну характеристику збалансованого росту (магістраль) аграрного підприємства та розглянуто задачу оптимізації моделі з урахуванням запізнювання введення основних виробничих засобів.

Ключові слова: модель, економіко-математичне моделювання, система управління, ідентифікація системи, виробничі функції, оптимізація управління.

Лобода Е.Н. ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ВИДЕ МАГИСТРАЛИ РОСТА

Исследован комплексный метод идентификации, связанный с построением оптимизационной модели, конечным результатом которого при использовании найденных производственных функций будет выработка рекомендаций для принятия решений по распределению средств между отраслями. Установлена необходимость создания на основе достаточных условий оптимальности модели оптимального развития аграрного предприятия. Разработана основная характеристика сбалансированного роста (магистраль) аграрного предприятия и рассмотрена задача оптимизации модели с учетом запаздывания введения основных производственных средств.

Ключевые слова: модель, экономико-математическое моделирование, система управления, идентификация системы, производственные функции, оптимизация управления.

Loboda O.M. BUILDING A MODEL OF THE DYNAMICS OF AGRARIAN ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE FORM OF THE ARTERY GROWTH

The research deals with investigation of the complex identification method that is connected with the construction of an optimization model. The findings may be useful in development of recommendations for decision-making on the allocation of funds between sectors. The necessity of creating the model of optimal development of the agricultural enterprise is established on the basis of sufficient optimal conditions. The basic characteristic of balanced growth (artery) of the agricultural enterprise is developed. The problem of the optimization model is taking into account with the delay of introduction main production facilities.

Keywords: model, economic-mathematical modeling, control system, system identification, production functions, optimization of management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення високого рівня прийняття відповідних рішень у різних напрямах управлінської діяльності аграрного сектору економіки потребує побудови сучасного інформаційного суспільства, що вимагає розроблення, впровадження та використання нових інформаційних технологій. Одним із головних напрямів в умовах складної ринкової економіки є підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств, що здійснюється шляхом побудови автоматизованих систем управління та використання сучасних інформаційних технологій. Рішення задачі оптимального управління, в цих умовах, призводить до вирішення завдання управління у вигляді розподілу ресурсів між галузями. Знаходження оптимальних управлінь, що визначають найбільшу ефективність результатів функціонування, передбачає побудову моделей об'єктів управління, а також рішення багатокрокової задачі знаходження оптимальних управлінь за заданого функціоналу ефективності функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із літературних джерел встановлено, що вирішення проблем управління має особливості, пов'язані з їхньою динамікою, відмінною від стаціонарних станів, а також відіграє надзвичайну роль із погляду прийняття відповідних рішень. Наявні теорії, як правило, розроблялися для того, щоб пояснити ті явища, які вже

© Лобода О.М.

мали місце в економічній діяльності на мікро- або макроекономічному рівнях [1, с. 10–44]. Вони використовувалися також для того, щоб прогнозувати економічну політику на майбутнє. Але нині відмінність теорії економіки полягає у тому, що рішення, які приймаються на її основі, необхідно негайно впроваджувати в життя, щоб домогтися позитивного ефекту. Виникає безліч проблем, що вимагають глибокого аналізу для прийняття оптимальних або близьких до них рішень і впровадження їх у життя у відносно короткий термін.

У сучасних умовах вимоги до ефективності функціонування підприємства не відповідають можливостям традиційного управління. Дослідження, орієнтоване на створення інформаційних методів і моделей автоматизованих систем управління на базі сучасних комп'ютерних засобів, дає змогу вирішувати завдання вибору управлінських рішень по окремих галузях, а також по господарству в цілому на основі порівняльного аналізу виробничих функцій. Завдання особливо актуальне в умовах ринкової економіки, і спроба вирішувати його в умовах конкуренції, безумовно, може бути використана керівником господарства. Отже, проведення нових досліджень, розроблення моделей, алгоритмів, методів, програм, інформаційних технологій для вдосконалення функціонування підприємств є актуальним науковим завданням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою цієї роботи є розроблення моделей об'єктів і процесів управління – динаміки розвитку аграрного підприємства у вигляді магістралі зросту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво – складний керований процес перетворення ресурсів у суспільний продукт. Під час розроблення економіко-математичного апарату для аналізу, планування та прогнозування виробництва створюється система моделей, яка базується на уявленні економіки аграрного підприємств як складної ієрархічної системи [2, с. 130–134]. Під час математичного моделювання взаємозв'язок між факторами виробництва і його результатом зазвичай відображають за допомогою виробничих функцій. Під час побудови виробничих функцій слід мати на увазі, що витрати факторів виробництва на випуск продукції завжди невід'ємні. Крім того, під час моделювання виробничих функцій треба відзначити, що відсутність одного з факторів призводить до нульового випуску продукції. Вважають також, що фактори виробництва змінюються безперервно, а випуск продукції змінюється досить гладко за зміни факторів, що природно під час розгляду виробництва на макрорівні.

Економічно доцільно також, щоб за збільшення кількості використовуваного ресурсу випуск продукції зростав, тобто для диференційованої виробничої функції можна записати такі нерівності [3, с. 162]:

$$\frac{\partial F(K,L)}{\partial K} > 0, \frac{\partial F(K,L)}{\partial L} > 0,$$

де K – основні виробничі фонди;

L – трудові ресурси.

Переліченим умовам відповідають мультиплікативні виробничі функції виду:

$$X = aK^{\alpha}L^{\beta}, a > 0, \alpha > 0, \beta > 0,$$

де X – випуск продукції;

α, β – параметри виробничої функції.

Мультиплікативна виробнича функція дає можливість відобразити ефект масштабу виробництва, який існує тільки за одночасної зміни факторів K і L. Нехай ці фактори змінюються в λ разів, тоді:

$$F(\lambda K, \lambda L) = \lambda^{\alpha+\beta} F(K,L).$$

У цьому разі:

1) якщо α+β>1, то має місце інтенсивний засіб розвитку, тобто з ростом масштабу виробництва в λ разів випуск продукції зростає більш ніж у λ разів;

2) якщо α+β<1, то зростання масштабу виробництва негативно позначається на випуску продукції, тобто зі зростанням витрат у λ разів випуск продукції зростає менш ніж у λ разів;

3) якщо α+β=1, то відбувається екстенсивне зростання економіки тільки за рахунок факторів виробництва.

Тривалі спостереження показують, що в умовах чисто екстенсивного виробництва збільшення витрат тільки одного з факторів виробництва призводить до зниження ефективності його використання, тобто $\frac{\partial^2 F(K,L)}{\partial K^2} < 0, \frac{\partial^2 F(K,L)}{\partial L^2} < 0$. Це означає, що кожна наступна одиниця зростаючого фактору з'єднується з меншою кількістю іншого фактору і його зростання дає зменшення приросту продукції.

Для екстенсивного засобу розвитку характерно $\lim_{K\to 0} \frac{\partial F(K,L)}{\partial K} = \infty, \lim_{L\to 0} \frac{\partial F(K,L)}{\partial L} = \infty$, і $\lim_{K\to \infty} \frac{\partial F(K,L)}{\partial K} = 0, \lim_{L\to \infty} \frac{\partial F(K,L)}{\partial L} = 0$.

Виробнича функція Кобба-Дугласа є моделлю екстенсивного засобу розвитку:

$$X = aK^{\alpha}L^{\beta}, \alpha + \beta = 1,$$

де α – коефіцієнт еластичності випуску по виробничих фондах;

β – коефіцієнт еластичності випуску по фонду оплати праці.

Під еластичністю виробничої функції за фактором розуміється відношення відносного приросту функції до відносного приросту фактору. Еластичність чисельно дорівнює числу відсотків, на яке зміниться випуск продукції за зміни фактора на 1%. Неважко показати, що коефіцієнти еластичності можна визначити як відношення граничної ефективності функції по фактору до середньої ефективності:

$$\alpha = \frac{\partial F(K,L)}{\partial K} \Big/ \frac{F(K,L)}{K} \text{ і } \beta = \frac{\partial F(K,L)}{\partial L} \Big/ \frac{F(K,L)}{L}.$$

Важливою характеристикою виробничих функцій є еластичність заміни ресурсів *σ*, оскільки вона буває постійною для більшості виробничих функцій, використовуваних в економіко-математичному моделюванні. Еластичність заміни ресурсів показує, на скільки відсотків змінилася фондоозброєність *k=K/L* за зміни граничної норми заміщення *s=dK/dL* (граничної фондоозброєності) на 1% за незмінного випуску продукції: $\sigma = \left.\frac{d\ln k}{d\ln s}\right|_{F=const}$. Тут під граничною нормою заміщення розуміють кількість фондів, яке необхідно додатково ввести у разі зменшення витрат праці на одиницю, якщо випуск продукції залишиться незмінним. Гранична норма заміщення *s* визначається з рівняння ізокванти (лінія рівного випуску продукції): $dy = \frac{\partial F(K,L)}{\partial K}dK + \frac{\partial F(K,L)}{\partial L}dL \equiv 0.$

Звідси $s = \frac{dK}{dL} = -\frac{\frac{\partial F(K,L)}{\partial L}}{\frac{\partial F(K,L)}{\partial K}}$, де $\frac{\partial F(K,L)}{\partial L}$ – гранична ефективність по праці; $\frac{\partial F(K,L)}{\partial K}$ – гранична ефективність по основним виробничим фондам.

Еластичність заміни ресурсів *σ* для функції Кобба-Дугласа дорівнює $\sigma = \frac{d\ln k}{d\ln s} = 1,$ оскільки для неї гранична норма заміщення $S = \frac{1-\alpha}{\alpha}k,$ де $k = K/L.$ Часто економічні міркування підказують, що хоча еластичність заміщення ресурсів і можна вважати постійною, але все-таки вона відмінна від одиниці. У зв'язку із цим еластичність заміни ресурсів для функції Солоу $\sigma = \frac{d\ln k}{d\ln s} = \frac{1}{1+\rho}.$

Розглянемо економіку сільськогосподарського підприємства, що характеризується в кожен момент часу t набором змінних *X, Y, C, K, L, I*, де *X* – інтенсивність валового продукту; *Y* – інтенсивність кінцевого продукту; *C* – невиробниче споживання; *I* – валові капітальні вкладення; *K* – обсяг основних виробничих фондів; *L* – трудові ресурси. Ці змінні взаємопов'язані. Перш за все має місце умова балансу в кожен момент часу *X=aX+Y*, де 0<*a*<1.

Своєю чергою, кінцевий продукт розподіляється на валові капітальні вкладення і невиробниче споживання *Y=I+C*, де валові капітальні вкладення витрачаються на приріст основних виробничих фондів і їх відновлення за рахунок амортизаційних відрахувань: $I = \dot{K} + \mu K,$ де μ – коефіцієнт амортизації. Тоді $\dot{K} = I - \mu K$ або:

$$\dot{K} = (1-a)(1-u)X - \mu K, \quad (1)$$

де *u=C/Y* – частка невиробничого споживання:

$$0 \le u \le 1. \quad (2)$$

Будемо вважати, що розміри валового продукту визначаються заданою виробничою функцією, що характеризує можливості виробництва залежно від величини виробничих фондів *K*, трудових ресурсів і часу t, тобто:

$$0 \le X \le F(K,L,t). \quad (3)$$

Передбачається, що виробнича функція *F*(*K,L,t*) неперервна і двічі диференційована, причому виконуються такі умови:

1) функція завжди невід'ємна: *F*(*K,L,t*)> 0;

2) функція зростає за кожним з аргументів $\frac{\partial^2 F}{\partial K^2} > 0, \quad \frac{\partial^2 F}{\partial L^2} > 0;$

3) якщо хоча б один із ресурсів *K* або *L* дорівнює нулю, то і *F*(*K,L,t*)=0, *F*(*0,L,t*)=*0*, *F*(*K,0,t*)=*0*;

4) передбачається, що з ростом кожного з аргументів приріст валового продукту зменшується: $\frac{\partial^2 F}{\partial K^2} < 0, \quad \frac{\partial^2 F}{\partial L^2} < 0;$

5) $\lim_{k\to 0}\frac{\partial F}{\partial K} = \infty, \ \lim_{L\to 0}\frac{\partial F}{\partial L} = \infty;$

6) функція має властивість однорідності по аргументах *K* і *L*, тобто зміна масштабу виробництва призводить до пропорційної зміни випуску продукту: F(*λK,λL,t*)=*λF*(*K,L,t*). Параметр *t* вводиться у виробничу функцію,

щоб урахувати цілу низку зовнішніх факторів, що впливають на модель, у тому числі вплив науково-технічного прогресу;

7) функція зростає за часом: $\frac{\partial F}{\partial t} > 0$.

Рішення завдання будемо шукати за умови:

$$K \geq K_3, \quad (4)$$

де K_3 – заданий рівень основних виробничих фондів.

Нехай задані виробничі фонди в початковий момент часу:

$$K(0) = K_0. \quad (5)$$

Допустима множина M у розглянутій задачі описується умовами (2)–(5). Допустимий процес представлений сукупністю функцій $v=(K(t),X(t),u(f))$, що задовольняє цим умовам. Він описує стан господарства, а X і u – управління. Очевидно, що такий процес не єдиний.

Задача управління даною економікою господарства полягає у тому, щоб знайти такий процес $v=(K(t),X(t),u(f))$, який забезпечував би найбільше середнє споживання на даному часовому інтервалі з урахуванням дисконтування споживання, тобто $f = \int_0^T e^{-\delta t} \frac{C}{L} dt$.

Проведемо редукцію задачі. Для цього введемо в диференціальне рівняння (1) відносні змінні: $k=K/L$ – фондоозброєність, $c=C/L$ – середнє споживання, $x=X/L$ – продуктивність праці. Оскільки $K=kL$, $X=xL$, то рівняння (1) набуде вигляду $(\dot{kL}) = (1-a)(1-u)xL - \mu kL$. Ураховуючи правило диференціювання складної функції, одержимо $\dot{K} = (\dot{kL}) = \dot{k}L + k\dot{L}$.

Будемо вважати, що приріст трудових ресурсів здійснюється з постійним темпом, тобто $\dot{L} = nL$. Тоді $(\dot{kL}) = (\dot{k} + kn)L$. Остаточно диференціальне рівняння зв'язку у відносних змінних набуде вигляду:

$$k = (1-a)(1-u)x + (\mu + n)k.$$

Обмеження на управління u залишається, тобто:

$$0 \leq u \leq f, \quad (6)$$

а на продуктивність праці x набуде вигляду:

$$0 \leq x = f(k,t), \quad (7)$$

де $f(k,t) = \frac{1}{L} F(K,L,T)$.

Обмеження на виробничі фонди замінимо обмеженнями на фондоозброєність:

$$k(t) \geq k_3(t), \quad (8)$$

$$k(0) = k_0. \quad (9)$$

Проведемо перетворення функціоналу до відносних змінних:

$$f = \int_0^T e^{-\delta t}(1-a)uxdt \to \max \text{ або}$$
$$I = \int_0^T e^{-\delta t}(1-a)uxdt \to \min. \quad (10)$$

Потрібно визначити процес $v=(k(t),u(t),x(t))$, що звертає в мінімум функціонал (10) на безлічі (6)–(9).

Таким чином, у зредукованому завданні станом системи є фондоозброєність k управлінням – продуктивність праці x і частка споживання u. Рівнянням процесу служить диференціальне рівняння зростання фондоозброєності.

Для вирішення поставленого завдання скористаємося теоремою про достатні умови оптимальності. Введемо функцію R [4, с. 149]:

$$R(k,x,u,t) = \frac{\partial \varphi(k,t)}{\partial k} = \left[(1-a)(1-u)x - (\mu+n)k\right] + e^{-\delta t}(1-a)ux + \frac{\partial \varphi(k.t)}{\partial t}$$

де $\varphi(k,t)$ – функція, підібрана з конкретних передумов про тип процесу і необхідного наближення.

Виділимо в R складники, що містять компоненти вектору управління (u,x), прирівняємо суму коефіцієнтів при ньому до нуля. Тим самим на φ накладається вимога $-(1-a)\varphi k+e^{-\delta t}(1-a)=0$; отже, $\varphi k(t,k)=e^{-\delta t}$. Тоді $\varphi(t,k)=ke^{-t}+c(t)$, де $c(t)$ – довільна функція. Припустимо $c(t)=0$, тоді $\varphi(t,k)=ke^{-\delta t}$ і $\varphi'(t,k)=-\delta ke^{-\delta t}$.

За цієї умові функція R не залежить від u: $R(t,k,x)=e^{-t}[(1-a)x(\mu+n)k]-e^{-\delta t}\delta k=e^{-\delta t}[(1-a)x-(\mu+n+\delta)k]$. Оптимальні $\bar{k}(t), \bar{x}(t)$ знайдемо з умови $\bar{k}(t), x(t) \to \max_{0 \leq x \leq f(k,t)} R(t,k,x).$, оскільки $a<1$, то $(1-a)>0$ і, отже, max$R$ досягається за $x=f(k,t)$.

Для одногалузевої моделі це рівняння очевидно, але в багатогалузевий моделі може виявитися, що деякі галузі недовантажені.

Проведемо тепер максимізацію R по k за оптимального $x = \bar{x}$. Позначимо: $R_1(t,k) = \max_{0 \leq x \leq f(k,t)} (t,k,x) = e^{-\delta t}\left[(1-a)f(k,t) - (\mu+n+\delta)k\right]$. Отже, максимум $k = \bar{k}$ буде результатом максимізації R_1 по k.

Введемо $r(t,k)=(1-a)f(k, t)-(\mu+n+\delta)k$. Тоді, враховуючи, що $e^{-\delta t}>0$, можна записати $\bar{k}(t) = \arg\max_k r(t,k) \forall t \in [0,T]$. Проаналізуємо поведінку функції $r(t,k)$ по k. Ця функція є сумою двох доданків: виробничої функції з точністю до постійного множника і лінійного вираження [5, с. 64–68].

Необхідною умовою максимуму $r(t,k)$ по k є рівність нулю частинної похідної: $\frac{\partial r(t,k)}{\partial k}=0.$ З огляду на те, що $f(k,t)=be^{\rho t}k^{\alpha}$, маємо $(1-a)b\alpha e^{\rho t}k^{\alpha-1}-(\mu+n+\delta)=0.$ Оскільки $0<\alpha<1$ і $1-\alpha=\beta$, тоді:

$$\hat{k}(t)=\left(\frac{(1-a)b\alpha}{\mu+n+\delta}\right)^{\frac{1}{\beta}}e^{\frac{\rho}{\beta}t}. \qquad (11)$$

Знайдене $\hat{k}(t)$ назвемо магістраллю даної динамічної моделі економіки підприємства. Вона грає важливу роль у структурі оптимального рішення. Управління, що реалізує цю магістраль, знайдемо підстановкою знайденого $\hat{k}(t)$ у диференціальне рівняння розвитку системи (1): $\dot{\hat{k}}(t)=(1-a)(1-u)x(t)-(\mu-n)\hat{k}(t).$ Оскільки $\bar{x}(t)=f(k,t)$, де $f(k,t)=be^{\rho t}k^{\alpha}$ є виробничою функцією, то, вирішуючи рівняння процесу щодо u, отримаємо $\hat{u}(t)=1-\frac{\dot{\hat{k}}(t)-(\mu+n)\dot{\hat{k}}(t)}{(1-a)be^{\rho t}\hat{k}^{\alpha}}.$

Із формули (11) знайдемо $\dot{\hat{k}}(t)=\hat{k}(t)\frac{\rho}{\beta}.$ Тоді $\hat{u}(t)=1-\frac{\hat{k}(t)\left(\mu+n+\frac{\rho}{\beta}\right)}{(1-a)be^{\rho t}\hat{k}^{\alpha}}.$ Або $\hat{u}(t)=1-\frac{\mu+n+\frac{\rho}{\beta}}{(1-a)be^{\rho t}\hat{k}^{\alpha}}.$

Оскільки $\hat{k}^{\alpha-1}=k^{-\beta}=\left(\frac{(1-a)b\alpha}{\mu+n+\delta}\right)^{-1}e^{-\rho t},$ то отримаємо оптимальне управління:

$$\hat{u}(t)=1-\alpha\frac{\mu+n+\frac{\rho}{\beta}}{\mu+n+\delta} \qquad (12)$$

у припущенні, що $0\le\hat{u}\le 1$.

Розглянемо спеціальний випадок, коли крайові умови лежать на магістралі:

$$k_0=\hat{k}(0),k_1=\hat{k}(T). \qquad (13)$$

Тоді процес $\hat{v}=(\hat{k},\hat{u},f(k))\in M$ оптимальний. Дійсно, цей процес забезпечує максимум R за кожного t:

а) по u – у силу незалежності R від управління u, що досягається вибором функції $\varphi(k,t)$;

б) по k і x – із побудови.

З іншого боку, ŭ представляє допустимий процес, оскільки:

а) задовольняє рівняння процесу (u знаходили підстановкою $\hat{k}$ у рівняння процесу);

б) $0\le u\le 1$;

в) граничні умови були спеціально підібрані.

Відзначимо, що умови реалізованості $0\le u\le 1$ у даній задачі виконується. Це можна перевірити. Для функції Кобба-Дугласа економічної магістраллю є крива постійного темпу зростання фондоозброєності, пропорційного темпу зростання технічного прогресу ρ, а оптимальне керування, що реалізує дану магістраль, постійна величина (12).

Таким чином, для спеціально підібраних крайових умов (13) магістраль є оптимальним режимом розвитку економіки господарства: $\hat{k}(t)=\arg\max_{-\infty<k<\infty}R(t,k).$ У всіх випадках магістралі в структурі рішення відводиться суттєва роль. Насправді дуже рідко зустрічаються випадки, коли крайові умови належать магістралі. Розглянемо загальний випадок. Нехай $k_0\ne\hat{k}(0),k_1\ne\hat{k}(T).$ Для вирішення цього завдання можна застосувати прийом, аналогічний вирішенню завдання лінійної щодо управління. Знайдемо $\bar{k}(t)=\arg\max_{k\in\bar{V}_b^t}R(t,k).$ У реальних економічних задачах мінімальний рівень споживання строго позитивний: $0<u_1\le u\le 1$.

Побудуємо границі $y_{ij}(t)$, $i=1,2$, $j=0,1$, допустимої області V. Функції $y_{ij}(t)$ є рішеннями диференціального рівняння процесу:

$$\dot{k}=(1-a)(1-u)f(t,k)-(\mu+n)k \qquad (14)$$

за відповідних крайових умов (якщо $j=0$, то береться $k(0)=k_0$, якщо $j=1$, то використовується $k(T)=k_1$) і обмеженнях на керування (якщо $i=1$, то береться нижня межа $u=u_1$, якщо $i=2$, то $u=1$).

Розглянемо приклад, коли $k_0<\hat{k}(0),k_1(T)>\hat{k}(T),$ тоді оптимальна траєкторія буде складатися з трьох ділянок із моментами перемикання τ_1 і τ_2, де τ_1 є точкою перетину границі y_{10} з магістраллю $\hat{k}(t)$, а τ_2 – точкою перетину магістралі $\hat{k}(t)$ з границею y_{11}. Спочатку на тимчасовому інтервалі $(0,\tau_1)$ майже все вкладається в накопичення (споживання у цей період на мінімальному рівні u_1). Починаючи з τ_1 розвиток іде по магістралі $\hat{k}(t)$ аж до моменту τ_2, з якого знову майже все вкладається в економіку (споживання знову знаходиться на нижньому рівні u_1).

Знайдемо рішення диференціального рівняння (14). З огляду на те, що $f(t)=be^{\rho t}k^{\alpha}$, отримаємо:

$$\dot{k}=(1-a)(1-u)be^{\rho t}k^{\alpha}-(\mu+n)k. \quad (15)$$

Перепишемо рівняння (15) у вигляді:

$$\dot{k}+\lambda k=b(1-a)(1-u)e^{\rho t}k^{\alpha}, \qquad (16)$$

де λ=μ+*n*

Введемо нову змінну $z=k^{\beta}$, де $\beta=1-\alpha$. Оскільки $\dot{z}=(1-\alpha)k^{-\alpha}\dot{k}$, то маємо:

$$\dot{k}=\frac{k^{\alpha}}{(1-\alpha)}\dot{z}. \qquad (17)$$

Підставляючи (17) у диференціальне рівняння (16), отримуємо:

$$(1-\alpha)^{-1}k^{\alpha}\dot{z}+\lambda k=b(1-a)(1-u)e^{\rho t}k^{\alpha}. \qquad (18)$$

Розділивши обидві частини диференціального рівняння (18) на k^{α}, отримаємо:

$$(1-\alpha)^{-1}\dot{z}+\lambda z=b(1-a)(1-u)e^{\rho t}. \qquad (19)$$

Загальне рішення лінійного неоднорідного диференціального рівняння дорівнює сумі загального рішення однорідного диференціального рівняння z_{00} і частинного рішення неоднорідного рівняння $Z_{чн}$: $Z=Z_{00}+Z_{чн}$. Знайдемо загальний розв'язок лінійного однорідного рівняння $(1-\alpha)^{-1}z+\lambda z=0$, характеристичним рівнянням, якого є $(1-\alpha)^{-1}q+\lambda=0$. Звідси – визначимо корінь характеристичного рівняння: $q=-\lambda\beta$. Тоді загальне рішення однорідного диференціального рівняння набуде вигляду $z_{00}=C_j e^{-\lambda\beta t}$, *i*=0,1.

Частинне рішення неоднорідного диференціального рівняння шукаємо у вигляді правої частини (19):

$$z_{чн}=Be^{\rho t}, \qquad (20)$$

де *B* – невизначений коефіцієнт, який підлягає визначенню.

Диференціюючи (20) його по *t*, отримаємо $\dot{z}_{чн}=B\rho e^{\rho t}$. Підставами $z_{чн}(t)$ в рівняння (19): $(1-\alpha)^{-1}B\rho e^{\rho t}+\lambda Be^{\rho t}=b(1-a)(1-u)e^{\rho t}$. Після скорочення на e^{pt} отримаємо $(1-\alpha)^{-1}B\rho+\lambda B=b(1-a)(1-u)$. Звідси – $B=\dfrac{b(1-a)(1-u)}{\rho/\beta+\lambda}$.

Тоді загальне рішення неоднорідного диференціального рівняння (19) має вигляд $z_{00}(t)=C_j e^{-\lambda\beta t}+\dfrac{b(1-a)(1-u)}{\rho/\beta+\lambda}e^{\rho t}$. Оскільки $z=\dfrac{1}{k^{\alpha-1}}=k^{\beta}$, тобто $k=z^{1/\beta}$, то загальне рішення диференціального рівняння (16) буде мати вигляд $k(t)=\left[C_j e^{-\lambda\beta t}+\dfrac{b(1-a)(1-u)}{\rho/\beta+\lambda}\rho t\right]^{1/\beta}$, де *j* = 0,1.

Визначимо умови для моментів перемикання. За визначенням γ_{ij}, *i*=1, *j*=0,1 є границями допустимої області $\tilde{V}^t$ та виходять як частинні рішення диференціального рівняння (16) за заміни *u* на граничні значення u_i, *i*=1,2 і вибору C_j, *j*=0,1 залежно від крайової умови. Тоді $\gamma_{ij}(C_j,u_j,t)=\left[C_j e^{-\lambda\beta t}+\dfrac{b(1-a)(1-u)}{\rho/\beta+\lambda}e^{\rho t}\right]^{1/\beta}$, де *i*=1,2, *j*=0,1.

Знайдемо інтегральні константи $C_{j,j}$=0,1 залежно від граничних умов. Оскільки $k_0=k(0)=\gamma_{i0}(C_0,u,0)=\left[C_0+\dfrac{b(1-a)(1-u_i)}{\rho/\beta+\lambda}\right]^{1/\beta}$, то $C_0=k_0-\dfrac{b(1-a)(1-u)}{\rho/\beta+\lambda}$. Аналогічно визначаємо C_1 з граничної умови $k_1=k(T)=\gamma_{i1}(C_1,u_i,T)=$

$$=\left[C_1 e^{-\lambda\beta t}+\frac{b(1-a)(1-u)}{\rho/\beta+\lambda}e^{\rho T},\right]^{1/\beta}.$$

Отримуючи $C_1=\left[k_1^{\beta}-\dfrac{b(1-a)(1-u_i)}{\rho/\beta+\lambda}e^{\rho T}\right]e^{\lambda\beta T}$, знайдемо точки перемикання. Позначимо через τ_{ij}, *i* = 1,2, *j* = 0,1, точки перетину границь γ_{ij}, *i* = 1,2, *j* = 0,1, з магістраллю $\hat{k}(t)$ Моменти перемикання τ_{ij} отримаємо, прирівнявши $\hat{k}(t_{ij})=\lambda_{ij}(C_j,u_i,t)$, отримаємо $\left(\dfrac{(1-a)b\alpha}{\mu+n+\delta}\right)^{1/\beta}e^{\frac{\rho}{\beta}t}=\left[C_j e^{-\lambda\beta t}+\dfrac{b(1-a)(1-u_i)}{\rho/\beta+\lambda}e^{\rho t}\right]^{1/\beta}$.

Звідси: $\dfrac{(1-a)b\alpha}{\mu+n+\delta}e^{\rho t}=C_j e^{-\lambda\beta t}+\dfrac{b(1-a)(1-u_i)}{\rho/\beta+\lambda}e^{\rho t}$.

Висновки з цього дослідження. Економічні моделі дають змогу виявити зміни зведених показників і дають цінну інформацію про темпи і пропорції розвитку господарства. У статті показано необхідність адаптації та доопрацювання моделей і методів управління аграрними підприємствами, використовуючи як керуючий вплив обсяг інвестицій, а також зроблено уточнення моделі запізнювання під час освоєння капітальних вкладень. Установлено необхідність створення на основі достатніх умов оптимальності моделі оптимального розвитку аграрного підприємства, що дало змогу розробити основну характеристику збалансованого зростання (магістраль) аграрного підприємства та розглянуто задачу оптимізації моделі з урахуванням запізнювання введення основних виробничих засобів, вибираючи критерієм оптимальності, загальним для будь-якої економіки, максимум споживання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Марасанов В.В. Основи теорії проектування і оптимізації макроекономічних систем / В.В. Марасанов, О.М. Пляшкевич. – Херсон : Айлант, 2002. – 190 с.

2. Лобода О.М. Актуальні проблеми ідентифікації та моделювання структури управління підприємством / О.М. Лобода, Н.В. Кириченко // Наука й економіка. – 2015. – № 3. – С. 130–134.

3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.

4. Стеценко І.В. Моделювання систем / І.В. Стеценко. – Черкаси : ЧДТУ, 2010. – 399 с.

5. Лобода О.М. Вирішення задачі ідентифікації структури управління підприємства / О.М. Лобода // Сучасна спеціальна техніка. – 2012. – № 3. – С. 64–68.

УДК 004:336.225

Автоматизація оподаткування загальнодержавними податками на платформі EXCEL

Скопень М.М.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і світового господарства
Київського університету туризму, економіки і права

Артем'єва О.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України

У статті запропоновано інформаційні технології комплексної автоматизації оподаткування фізичних та юридичних осіб загальнодержавними податками в туристичній сфері з використанням офісного програмного забезпечення MS OFFICE (додатку EXCEL), а також комплексну автоматизацію оподаткування фізичних та юридичних осіб із використанням об'єктно-орієнтованої мови програмування Visual Basic for Applications (VBA).

Ключові слова: інформаційні технології, оподаткування, автоматизація оподаткування, загальнодержавні податки.

Скопень Н.М., Артемьєва О.А. АВТОМАТИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫМИ НАЛОГАМИ НА ПЛАТФОРМЕ EXCEL

В статье предложены информационные технологии комплексной автоматизации налогообложения физических и юридических лиц общегосударственными налогами в туристской сфере с использованием офисного программного обеспечения MS OFFICE (приложения EXCEL), а также комплексная автоматизация налогообложения физических и юридических лиц с использованием объектно-ориентированного языка программирования Visual Basic for Applications (VBA).

Ключевые слова: информационные технологии, налогообложение, автоматизация налогообложения, общегосударственные налоги.

Skopen M.M., Artemieva O.A. AUTOMATION OF TAXATION NATIONAL TAXES IS ON PLATFORM OF EXCEL

In the article information technologies of complex automation of taxation of legal persons physical and are offered in a tourist sphere with the use of the office software MS OFFICE (application EXCEL), complex automation of taxation of physical and legal persons is offered with the use of obektno-oriented programming of Visual Basic languages for of Applications (VBA).

Keywords: information technologies, taxations, automation of taxation, national taxes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аналіз використання офісного додатку EXCEL у сучасній практиці автоматизації свідчить про відсутність розкриття питань побудови та застосування систем з оподаткування фізичних та юридичних осіб, передусім у такій сучасній сфері господарювання, як туризм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У низці відомих літературних джерел достатньо добре розглянуто використання офісного додатку EXCEL у сфері готельно-ресторанного і туристичного бізнесу [2; 4] та для рішення облікових задач [3]. Окрім того, розкривається методологія податкового обліку на підприємствах [5; 7], застосування відповідних методик [1] та автоматизація оподаткування заробітної плати [6]. Однак, на жаль, жодне видання не дає відповіді, як на платформі табличного процесора EXCEL можна здійснити комплексну автоматизацію оподаткування фізичних та юридичних осіб із використанням об'єктно-орієнтованої мови програмування Visual Basic for Applications (VBA).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – запропонувати низку інформаційних технологій щодо побудови, подальшого використання комплексної системи з оподаткування фізичних і юридичних осіб у розрізі основних видів загальнодержавних податків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині Україна взяла курс на інтеграцію з європейським та світовим співтовариством. За цих обставин виникають нові можливості подальшого вдосконалення управління турис-

© Скопень М.М., Артем'єва О.О.

тичною сферою, у тому числі вирішення питання з автоматизації оподаткування фізичних та юридичних осіб загальнодержавними податками, що, безумовно, забезпечить підвищення ефективності зростання вітчизняної економіки.

Саме це питання й розглядає дана стаття. При цьому за приклад взято програму проведення практичних занять із дисципліни «Інформаційні системи і технології в оподаткуванні» студентами освітньо-кваліфікаційного рівня *магістр* спеціальності «Облік і оподаткування» Київського університету туризму, економіки і права та Університету ДФС України.

Враховуючи податкове законодавство України, автоматизація виконання операцій із визначення конкретних сум основних загальнодержавних податків здійснюється у розрізі основних їх видів (рис. 1).

Автоматизація оподаткування складається з таких етапів:

– створення в редакторі VBA електронної форми із закладками;

– встановлення на кожній закладці відповідних елементів управління;

– підготовка програмних кодів для елементів управління на VBA. При цьому необхідно слідкувати, щоб нумерація елементів управління на закладках форми відповідала нумерації у програмному коді;

– перевірка операцій визначення податків на контрольних прикладах.

Технологія побудови. Діалогова електронна форма розміром 21 см х 13,5 см конструктивно містить установлену (за допомогою базового класу *MultiPage*) платформу із закладок, які перейменовуються у розрізі видів оподаткування (рис. 2).

На кожній закладці встановлюється необхідна кількість елементів управління, а саме: написи *Label*, рамки *Frame*, поля *TextBox*, поля зі списками *ComboBox*, перемикачі *OptionButton*, прапорці *CheckBox* та кнопки *CommandButton*.

Як правило, закладки мають по дві командні кнопки (*Виконати обчислення* та *Очистити результати*). І тільки одна закладка *Акцизний податок* має шість *CommandButton* у розрізі трьох груп підакцизних товарів.

Автоматизований виклик електронної форми системи оподаткування із редактора VBA в середовище Excel здійснюється програмним кодом:

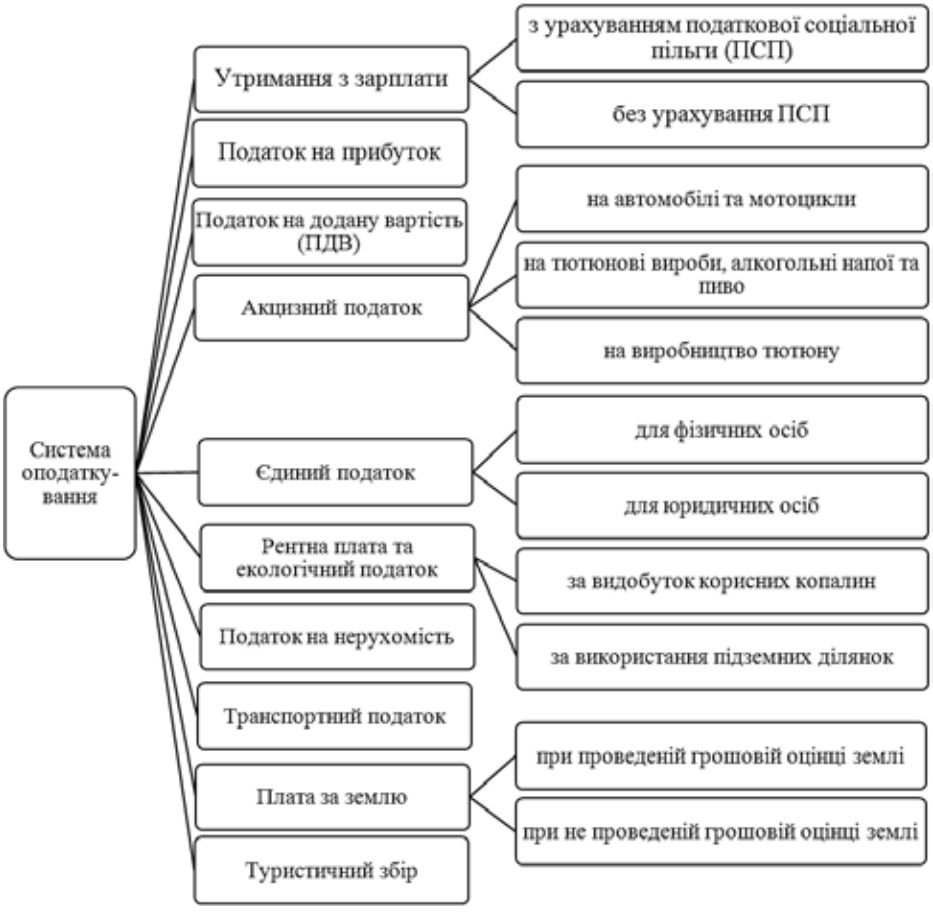


Рис. 1. Блок-схема видів оподаткування

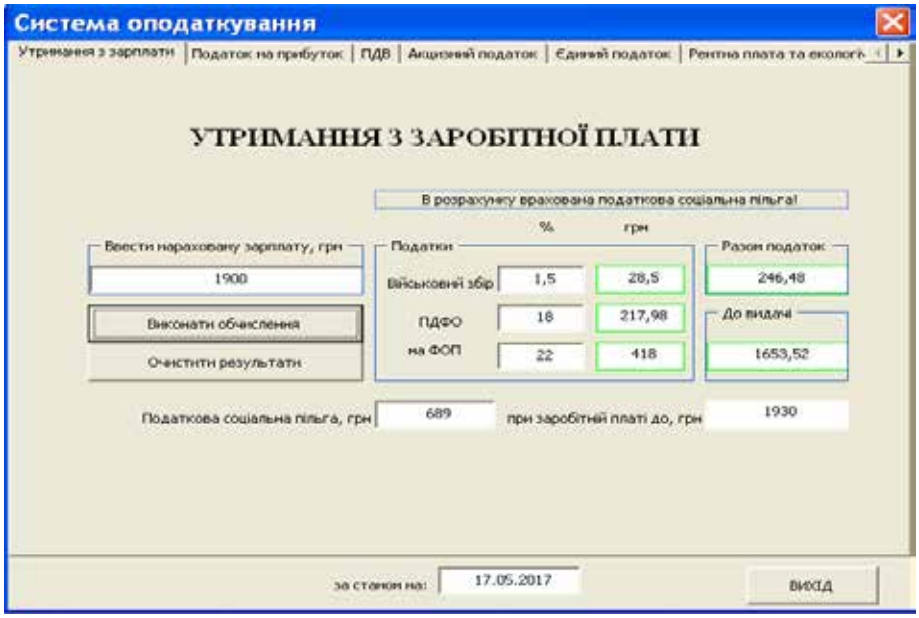


Рис. 2. Вигляд форми *Система оподаткування* та результати обчислення податків на закладці *Утримання з зарплати*

```
Sub Оподаткування()
UserForm1.Show
End Sub
```

Під час активізації форми завантажуються константи обчислення утримань із зарплати, плати за землю та визначення загальної суми туристичного збору.

Наприклад, для розрахунку утримань із зарплати програмний код завантаження констант буде мати такий вигляд:

```
Private Sub UserForm_Activate()
TextBox1 = Format(Date)
TextBox3.Text = 1.5
TextBox5.Text = 22
TextBox11.Text = 689
TextBox12.Text = 1930
End Sub
```

Якщо необхідно використовувати закладку системи оподаткування *Плата за землю*, тоді у наведений вище програмний код додається завантаження відповідних констант (табл. 1).

Для закриття діалогової електронної форми використовується програмний код:

```
Private Sub CommandButton1_Click()
End
End Sub
```

Технологія розрахунків у розрізі основних видів загальнодержавних податків.

Утримання із зарплати. Військовий збір становить 1,5% (*TextBox3*) від нарахованої заробітної плати (*TextBox2*). Якщо її розмір <= 1930 грн. (*TextBox12*), тоді податок на доходи фізичної особи (ПДФО) становить 18% (*TextBox4*) від заробітної плати за мінусом податкової соціальної пільги (ПСП), яка = 689 грн. (*TextBox11*). В інших випадках ПСП не враховується. Нарахування на фонд оплати праці (ФОП) = 22% (*TextBox5*) від заробітної плати.

Приклади. Покоївці С.М. Сидоренко нарахована заробітна плата в розмірі 1 900 грн., на яку встановлюється ПСП. Результати обчислень (рис. 2): військовий збір – 28,5 грн. (*TextBox6*); ПДФО – 217,98 грн. (*TextBox7*); на ФОП – 418 грн. (*TextBox8*); разом податок – 246,48 грн. (*TextBox9*), до видачі – 1 653,52 грн. (*TextBox10*).

Таблиця 1

ComboBox1.AddItem "Під забудовою"	ComboBox3.AddItem "3-10 тис. осіб"
ComboBox1.AddItem "Ведення с/госп"	ComboBox3.AddItem "11-20 тис. осіб"
ComboBox1.AddItem "Садівництво"	ComboBox3.AddItem "м. Київ"
ComboBox2.AddItem "Під забудовою"	ComboBox4.AddItem "1"
ComboBox2.AddItem "Ведення с/госп"	ComboBox4.AddItem "0.1"
ComboBox2.AddItem "Садівництво"	ComboBox4.AddItem "0.03" та ін.

Менеджеру А.М. Василюк нарахована заробітна плата 5 600 грн., на яку не встановлюється ПСП. Результати обчислень: військовий збір – 84 грн.; ПДФО – 1 008 грн.; на ФОП – 1 232 грн.; разом податок – 1 092 грн., до видачі – 4 508 грн.

Програмний код виконання розрахунків буде мати такий вигляд:

```
Private Sub CommandButton2_Click()
    x = Val(TextBox2.Text)
    y = Val(TextBox12.Text)
    If x <= 689 Then
TextBox6.Text = 0
TextBox7.Text = 0
TextBox8.Text = 0
TextBox9.Text = 0
TextBox10.Text = 0
TextBox2.SetFocus
    ElseIf x > 689 And x <= y Then
TextBox6.Text = Round(TextBox2.Text * TextBox3.Text / 100, 2)
TextBox7.Text = Round((TextBox2.Text – TextBox11.Text) * TextBox4.Text / 100, 2)
TextBox8.Text = Round(TextBox2.Text * TextBox5.Text / 100, 2)
TextBox10.Text = TextBox2.Text – TextBox6.Text – TextBox7.Text
TextBox9.Text = Val(Str(TextBox6.Text)) + Val(Str(TextBox7.Text))
Label2.Caption = "В розрахунку врахована податкова соціальна пільга!"
    Else
TextBox6.Text = Round(TextBox2.Text * TextBox3.Text / 100, 2)
TextBox7.Text = Round(TextBox2.Text * TextBox4.Text / 100, 2)
TextBox8.Text = Round(TextBox2.Text * TextBox5.Text / 100, 2)
TextBox10.Text = TextBox2.Text – TextBox6.Text – TextBox7.Text
TextBox9.Text = Val(Str(TextBox6.Text)) + Val(Str(TextBox7.Text))
    End If
End Sub
```

Для виконання повторних розрахунків необхідно здійснювати очистку відповідних полів та встановлення курсору для введення нарахованої зарплати. У даному разі програмний код очистки буде мати вигляд:

```
Private Sub CommandButton3_Click()
Label2.Caption = ""
TextBox2.Text = ""
TextBox6.Text = ""
TextBox7.Text = ""
TextBox8.Text = ""
TextBox9.Text = ""
TextBox10.Text = ""
TextBox2.SetFocus
End Sub
```

Аналогічно здійснюється очистка відповідних полів під час розрахунку інших видів податків.

Податок на прибуток. Загальна сума доходів, які відображені у бухгалтерському обліку, становить обсяг реалізованих товарів, послуг та об’єктів основних засобів (ОЗ) без податку на додану вартість (ПДВ). Загальна сума витрат, які відображені у бухгалтерському обліку, включає собівартість реалізованих товарів, послуг та ОЗ, залишкову балансову вартість ОЗ, адміністративні витрати, фінансові витрати (сплату відсотків за кредит), а також витрати на збут. Фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності підприємства, становить різницю між загальною сумою доходів і витрат.

Скоригований фінансовий результат до оподаткування розраховується так. У податковому обліку об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств (оподатковуваний прибуток) визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства, на відповідні різниці, для чого:

а) фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму залишкової вартості проданого об’єкта основних засобів, яка визначена у бухгалтерському обліку (*TextBox23*), і зменшується на суму залишкової вартості цього об’єкта, яка визначена у податковому обліку (*TextBox24*);

б) фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму витрат, пов’язаних із нарахуванням у бухгалтерському обліку забезпечення гарантійних зобов'язань, пов’язаних із проведенням майбутніх гарантійних ремонтів реалізованих товарів (*TextBox26*);

в) фінансовий результат до оподаткування зменшуємо на суму витрат, які відшкодовані за рахунок забезпечення гарантійних зобов'язань, пов’язаних із проведенням майбутніх гарантійних ремонтів реалізованих товарів (*TextBox27*);

г) фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму амортизації, нарахованої у бухгалтерському обліку (*TextBox29*), і зменшується його на суму амортизації, нарахованої у податковому обліку (*TextBox30*).

Сума податку на прибуток, що розраховується підприємством за ставкою, яка діє у звітному році, становить 18% від скоригованого фінансового результату до оподаткування.

Приклад. Підприємство здійснило такі операції:

1) реалізовано А товарів (послуг) всього – 2 400 000 грн. (*TextBox13*), у тому числі: ПДВ – 400 000 грн. (*TextBox14*) та собівартість – 1 500 000 грн. (*TextBox15*);

2) реалізовано В товарів (послуг) всього – 120 000 грн. (*TextBox16*), у тому числі: ПДВ – 20 000 грн. (*TextBox17*) та собівартість – 80 000 грн. (*TextBox18*), які раніше були придбані на суму 96 000 грн (*TextBox19*), у тому числі ПДВ – 16 000 грн. (*TextBox20*);

3) реалізовано основних засобів усього – 60 000 грн (*TextBox21*), у тому числі ПДВ – 10 000 грн. (*TextBox22*). Залишкова (балансова) вартість об'єкта ОЗ, яка відображена у бухгалтерському обліку – 45 000 грн. (*TextBox23*), а залишкова (балансова) вартість об'єкта ОЗ, яка відображена у податковому обліку, – 50 000 грн. (*TextBox24*);

4) адміністративні витрати, нараховані за звітний період, – 55 000 грн (*TextBox25*);

5) витрати на збут, нараховані за звітний період (для забезпечення гарантійних зобов'язань, пов'язаних із проведенням майбутніх гарантійних ремонтів проданих товарів), – 30 000 грн. (*TextBox26*). Відшкодовані витрати на гарантійні ремонти – 25 000 грн. (*TextBox27*);

6) фінансові витрати (на сплату процентів за банківським кредитом), нараховані за звітний період, – 10 000 грн. (*TextBox28*);

7) амортизація, нарахована згідно з П(С) БО у бухгалтерському обліку, – 28 000 грн. (*TextBox29*). Амортизація, нарахована згідно з Податковим кодексом у податковому обліку, – 26 000 грн. (*TextBox30*).

Результати обчислень: загальна сума доходів – 2 150 000 грн. (*TextBox31*); загальна сума витрат – 1 720 000 грн. (*TextBox32*); фінансовий результат до оподаткування – 430 000 грн. (*TextBox33*); скоригований фінансовий результат до оподаткування – 432 000 грн. (*TextBox34*); сума податку на прибуток підприємства – 77 760 грн. (*TextBox35*).

Програмний код визначення податку на прибуток буде мати такий вигляд:

```
Private Sub CommandButton4_Click()
TextBox31.Text = Val(TextBox13.Text) – Val(TextBox14.Text) + Val(TextBox16.Text) – Val(TextBox17.Text) + Val(TextBox21.Text) – Val(TextBox22.Text)
TextBox32.Text = Val(TextBox15.Text) + Val(TextBox18.Text) + Val(TextBox23.Text) + Val(TextBox25.Text) + Val(TextBox26.Text) + Val(TextBox28.Text)
TextBox33.Text = Val(TextBox31.Text) – Val(TextBox32.Text)
TextBox34.Text = Val(TextBox33.Text) + Val(TextBox29.Text) – Val(TextBox30.Text) + Val(TextBox23.Text) – Val(TextBox24.Text) + Val(TextBox26.Text) – Val(TextBox27.Text)
TextBox35.Text = Val(TextBox34.Text) * 0.18
End Sub
```

Податок на додану вартість (ПДВ). Загальна сума податкових зобов'язань звітного періоду включає податкові зобов'язання від кожної операції (ПДВ), а загальна сума податкового кредиту звітного періоду включає податковий кредит від кожної операції (ПДВ). Сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету за результатами операцій, розраховується як різниця між податковими зобов'язаннями звітного періоду і податковим кредитом звітного періоду.

Приклад. Підприємство здійснило такі операції:

1) Відпущено (надано) А товарів (послуг) всього (1 подія) – 720 000 грн. (*TextBox36*), у тому числі ПДВ – 120000 грн (*TextBox37*).

2) Отримано попередню оплату 100% за В товари (послуги) всього (1 подія) – 480 000 грн. (*TextBox38*), у тому числі ПДВ – 80 000 грн. (*TextBox39*).

3) Перераховано іншому підприємству попередню оплату за С товари (послуги) всього (1 подія) – 420 000 грн. (*TextBox40*), у тому числі ПДВ – 70 000 грн. (*TextBox41*).

4) Оприбутковано придбані ТМЦ D (1 подія) – 240 000 грн. (*TextBox42*), у тому числі ПДВ – 40 000 грн (*TextBox43*).

Результати обчислень: загальна сума податкових зобов'язань – 200 000 грн. (*TextBox44*); загальна сума податкового кредиту – 110 000 грн. (*TextBox45*); сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, – 90 000 грн. (*TextBox46*).

Програмний код розрахунку ПДВ буде мати такий вигляд:

```
Private Sub CommandButton6_Click()
TextBox44.Text = Val(TextBox37.Text) + Val(TextBox39.Text)
TextBox45.Text = Val(TextBox41.Text) + Val(TextBox43.Text)
TextBox46.Text = Val(TextBox44.Text) – Val(TextBox45.Text)
End Sub
```

Акцизний податок. На автомобілі та мотоцикли сума акцизного податку є результатом множення кількості реалізованих одиниць, робочого об'єму циліндра (см^3/од.), ставки акцизного податку з одиниці реалізованого товару (0,22 євро за 1 см^3 об'єму циліндрів двигуна) та курсу НБУ (грн/євро).

На тютюнові вироби, алкогольні напої, пиво (ставка 5%, *TextBox54*) та нафтопродукти (ставка 0,042 євро, *TextBox0*) сума акцизного податку є результатом множення кількості реалізованих одиниць на ставку акцизного податку з одиниці реалізованого товару.

На виробництво тютюну сума акцизного податку є результатом множення виробленої кількості одиниць, маси нетто-одиниці (кг) та ставки акцизного податку (грн/кг).

Приклади (рис. 3). 1) Підприємство реалізувало 100 мотоциклів (*TextBox47*) з робочим об'ємом циліндрів 600 см^3 (*TextBox48*), для яких ставка акцизного податку з одиниці реалізованого товару встановлена у розмірі 0,22 євро (*TextBox49*) за 1 см^3 об'єму циліндрів двигуна. Курс євро за НБУ – 27,4531 грн. (*TextBox50*).

Результати обчислень: сума акцизного податку – 362 380,92 грн. (TextBox51).

2) Кіоск продав 35 пачок сигарет *Camel* (*TextBox52*). Вартість пачки – 23 грн. (*TextBox53*).

Результати обчислень: ціна одиниці з акцизним податком – 24,15 грн. (*TextBox55*); сума акцизного податку – 40,25 грн. (*TextBox56*).

3) Автозаправка продала 1 500 л бензину марки А-95. Вартість одного літра – 18,65 грн. Курс євро за НБУ – 27,4531 грн.

Результати обчислень: ціна одиниці з акцизним податком – 19,8 грн.; сума акцизного податку – 1 729,55 грн

4) Підприємство виготовило і реалізувало в Україні протягом місяця підакцизні товари (продукцію) – 20 000 пачок тютюну (*TextBox57*) для куріння без вмісту замінників, який має код згідно з УКТ ЗЕД 2403 10. Маса нетто однієї пачки тютюну – 0,1 кг (*TextBox58*). Відповідно до ст. 215 Податкового кодексу України, для тютюну для куріння без вмісту замінників, який має код згідно з УКТ ЗЕД 2403 10, специфічна ставка акцизного податку установлена у розмірі 217,6 грн. (*TextBox59*) за 1 кг (нетто).

Результати обчислень: сума акцизного податку – 435 200 грн. (*TextBox60*).

на транспортні засоби:

```
Private Sub CommandButton8_Click()
TextBox51.Text = Round(Val(TextBox47.Text) * Val(TextBox48.Text) * Val(TextBox49.Text) * Val(TextBox50.Text), 2)
End Sub
```

Програмний код визначення загальної суми акцизного податку буде мати такий вигляд:

на тютюнові вироби, алкогольні напої, пиво та нафтопродукти

```
Private Sub CommandButton10_Click()
    If OptionButton1.Value = True Then
TextBox55.Text = Round(Val(TextBox53.Text) * ((100 + Val(TextBox54.Text)) / 100), 2)
TextBox56.Text = Round((Val(TextBox53.Text) * ((100 + Val(TextBox54.Text)) / 100) – Val(TextBox53.Text)) * Val(TextBox52.Text), 2)
    Else
End If
    If OptionButton2.Value = True Then
TextBox55.Text = Round(Val(TextBox53.Text) + Val(TextBox0.Text) * Val(TextBox50.Text), 2)
TextBox56.Text = Round(Val(TextBox0.Text) * Val(TextBox50.Text) * Val(TextBox52.Text), 2)
    Else
    End If
End Sub
```

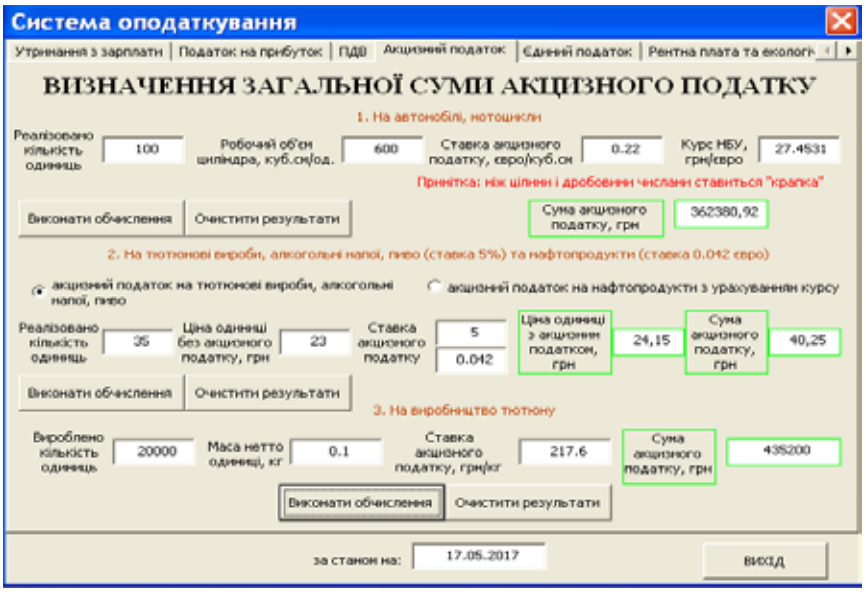


Рис. 3. Приклади визначення загальної суми акцизного податку

на виробництво тютюну:

```
Private Sub CommandButton12_Click()
TextBox60.Text = Val(TextBox57.Text) * Val(TextBox58.Text) * Val(TextBox59.Text)
End Sub.
```

Рентна плата та екологічний податок. Загальна сума плати за користування надрами для видобування корисних копалин є результат множення видобутого обсягу (т), вартості 1 т (грн.) та ставка рентної плати (%) від вартості товарної продукції гірничого підприємства. Якщо корисні копалини видобуто з позабалансових запасів, тоді під час розрахунку суми рентної плати застосовується коригуючий коефіцієнт 0,5.

Загальна сума плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин, є результатом множення обсягу підземної ділянки для вирощування грибів і овочів (м2) та рентної ставки (%).

Приклади. Протягом звітного періоду підприємство видобуло корисні копалини у такій кількості:

– вугілля антрацит – 500 т (*TextBox73*), яке видобуто з позабалансових запасів. Ставка рентної плати у відсотках від вартості товарної продукції гірничого підприємства для такого вугілля становить 1% (*TextBox75*), а вартість 1 т цього вугілля становить 3 000 грн./т (*TextBox74*). Оскільки вугілля антрацит видобуто з позабалансових запасів (*CheckBox2*), то для таких корисних копалин коригуючий коефіцієнт становить 0,5;

– вугілля коксівне – 800 т (*TextBox76*), яке видобуто з балансових запасів (*CheckBox3*). Ставка рентної плати у відсотках від вартості товарної продукції гірничого підприємства для такого вугілля становить 1,5% (*TextBox78*), а вартість 1 т цього вугілля становить 2 000 грн./т (*TextBox77*).

Результати обчислень:

вугілля антрацит та коксівне були видобуті з позабалансових запасів

Загальна сума плати – 19 500 грн.;

вугілля антрацит видобуто з позабалансових запасів, а коксівне – з балансових запасів

Загальна сума плати – 31 500 грн. (TextBox83);

вугілля антрацит видобуто з балансових запасів, а коксівне – з позабалансових запасів

Загальна сума плати – 27 000 грн. (*TextBox83*).

Підприємство використовує підземний простір – наявні гірничі виробки (відпрацьовані та пристосовані) для:

– вирощування грибів і овочів, при цьому обсяг підземної ділянки надр становить 300 м^2 (*TextBox79*). Ставка рентної плати за одиницю обсягу користування надрами у зазначених цілях становить 0,49 грн./рік (*TextBox80*);

– зберігання харчових продуктів, при цьому обсяг підземної ділянки надр становить 200 м^2 (*TextBox81*). Ставка рентної плати за одиницю обсягу користування надрами у зазначених цілях становить 0,36 грн./рік (*TextBox82*).

Результати обчислень: загальна сума плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин, яка сплачується за звітний рік, – 219 грн. (*TextBox84*).

Програмний код визначення загальної суми рентної плати буде мати такий вигляд:

```
Private Sub CommandButton16_Click()
    x = 0
    y = 0
    If CheckBox2.Value = True Then
      x = Val(TextBox73.Text) * Val(TextBox74.Text) * Val(TextBox75.Text) * 0.5
    Else
      x = Val(TextBox73.Text) * Val(TextBox74.Text) * Val(TextBox75.Text)
    End If
    If CheckBox3.Value = True Then
      y = Val(TextBox76.Text) * Val(TextBox77.Text) * Val(TextBox78.Text)
    Else
      y = Val(TextBox76.Text) * Val(TextBox77.Text) * Val(TextBox78.Text) * 0.5
    End If
    TextBox83.Text = Val(x) + Val(y)
    TextBox84.Text = Val(TextBox79.Text) * Val(TextBox80.Text) + Val(TextBox81.Text) * Val(TextBox82.Text)
End Sub
```

Висновки з цього дослідження. Отже, у результаті застосування на підприємствах туристичної сфери запропонованої вище системи на базі СУБД EXCEL вирішується питання автоматизації оподаткування фізичних та юридичних осіб загальнодержавними податками, що, безумовно, забезпечить під

вищення ефективності зростання вітчизняної економіки у цілому.

Впровадження в експлуатацію системи оподаткування:

по-перше, забезпечить чіткий облік в оподаткуванні;

по-друге, дасть можливість у будь-який час оперативно зробити аналітичні розрахунки конкретних сум загальнодержавних податків у розрізі їх видів;

по-третє, посилить функцію контролю над фактичним фінансовим станом та розвитком суб'єкта господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Занько Б.М. Методичні вказівки для проведення семінарських занять і організації самостійної та індивідуальної роботи з курсу «Податковий облік» складені на основі робочої навчальної програми курсу «Податковий облік» / Б.М. Занько. – Ірпінь : УДФСУ, 2015. – 52 с.

2. Інформаційні системи і технології в готельно-ресторанному та туристичному бізнесі : [підручник] / М.М. Скопень [та ін.]. – Київ : Ліра-К, 2016. – 764 с.

3. Скопень М.М. Інформаційні системи і технології бухгалтерського обліку в туризмі : [навч. посіб.] / М.М. Скопень. – Київ : Вища школа, 2003.– 275 с.

4. Скопень М.М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі : [навч. посіб.] / М.М. Скопень. – Київ : КОНДОР, 2005. – 301 с.

5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – Київ : КНЕУ, 2003. – 554 с.

6. Ткаченко К. Зарплатний калькулятор / К. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.payroll.com.ua/pro.php?lang=ua.

7. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] / Н.М. Ткаченко ; 2-е вид., доп. і перероб. – Київ : Алеута, 2007. – 954 с.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Жукова Л.М.
Інституційна стійкість держави в умовах глобальної нестабільності. **3**

Краснікова О.М.
Фінансові аспекти діяльності Полтавського земельного банку: уроки історії. **8**

Писін В.М., Єчина Л.В.
Особливості інтеграції України в ЄС: виклик часу. **14**

Рубан Ю.Б., Татар М.С.
Методологічні основи оцінювання вартості підприємства в сучасних умовах. **18**

Сімахова А.О., Скрипник Н.Є., Піддубний О.О.
Економічна політика в контексті вимірювання економічної свободи. **25**

Юр'єва П.Б., Богдан С.В., Вальдовський В.І.
Просторово-економічні концепції глобалістики: сутність, моделі та підходи. **30**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Алексєєва Т.І.
Аналіз впливу глобальних проблем людства на економіку країн в умовах глобалізації. **35**

Головаш Б.Е.
Напрями формування експортної стратегії України. **43**

Горбаль Н.І., Грудинський Ю.В., Руда М.В.
Євроінтеграція у системі чинників забезпечення КСП України. **50**

Денисов О.Є.
Діалектичний характер взаємозв'язку розвитку і безпеки як гносеологічна основа категорії безпеки. **56**

Дзеніс В.О., Дзеніс О.О.
Розробка напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства. **62**

Касич А.О., Петрушко А.С.
Управління процесами децентралізації: зарубіжний досвід та стратегічні завдання для України. **71**

Касич А.О., Чумаченко Ю.В.
Міжнародні стратегічні альянси як чинник розвитку конкурентних переваг підприємства. **78**

Киричук А.С., Мамедова О.Ю.
Правове регулювання міжнародних відносин України та СОТ. **84**

Киричук А.С., Топіна Я.Ю.
Право інтелектуальної власності на торгову марку. **89**

Кричковська Т.О., Давидюк Л.П.
Сучасний стан закордонного інвестування в український бізнес. **96**

Лизун М.В.
Архітектура сучасних процесів регіональної інтеграції. **102**

Нездойминога О.Є.
Розвиток експорту аграрної продукції в Україні. **108**

Parkhomenko N.O.
Trends of development of creative economy in the world. **113**

Пахуча Е.В.
Місце і розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин. **118**

Середа В.І., Козарь М.В.
Особливості використання кількісних інструментів регулювання міжнародної торгівлі в сучасних умовах. **124**

Харун О.А., Рожок Т.В.
Національні інтереси в забезпеченні національної безпеки України. **135**

Харун О.А., Стецюк О.В.
Сутнісні характеристики корпоративної культури підприємств **139**

Шинкаренко Р.В., Пасічна Г.В.
Стратегічні напрями залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор України **145**

Шуба Т.П., Луняка В.А., Сашкова А.О.
Шлях економічного розвитку Польщі до та після вступу до Європейського Союзу **150**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Азєєв А.С., Чайковська М.П.
Сучасні напрями типологізації інформаційних загроз та тренди ринку інформаційної безпеки . . **157**

Алішов Гамід Надір-огли
Продовольча безпека України та чинники, що формують її рівень **164**

Апостолюк О.З.
Адаптація міжнародного досвіду до реформування системи державного регулювання ринку житлово-комунальних послуг України **169**

Базилюк В.Б., Безпалько І.Р.
Теоретичні основи структуризації інституційних впливів за просторовою ознакою **176**

Горшков М.А., Ковтун Е.О.
Системний підхід до моделювання процесів відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки **180**

Дорофєєва Х.М.
Аналіз впливу наявності об'єктів культурно-історичної спадщини на туристичну привабливість регіону **184**

Думанська І.Ю.
Сутність, критерії та наукові підходи до трактування категоріального апарату теорії інновацій в АПК **191**

Золотых И.Б.
Экономический механизм: суть и системное представление в аграрном секторе **198**

Колосок С.І., Панченко О.В., Іорданов А.А.
Публічні закупівлі, тендери та система G-cloud: досвід України **202**

Кудренко Н.В., Редзюк Т.Ю., Муравська Т.М.
Обґрунтування цінової політики підприємства **210**

Куцик В.І., Жихарцева О.О.
Напрями структурних змін у національній економіці для зростання ефективності діяльності інтегрованих корпоративних систем **222**

Кучер Ю.Е., Воловик В.М.
Проблематика інвестування та інноваційного розвитку золотої галузі в Україні **229**

Любохинець Л.С., Дашевська А.А.
Роль міжнародного консалтингу в розвитку національного ринку консалтингових послуг **234**

Ляшенко Ю.І., Міщенко О.Л.
Проблеми управління державним боргом України та його прогноз на основі моделі квадратичного рівняння регресії **240**

Мартусенко І.В.
Біоекономічні засади формування пріоритетів економічного зростання в Україні **245**

Мілінчук О.В.
Аналітичне відстеження стану ліцензування туроператорської діяльності в Україні **253**

Мхитарян Е.Г., Кареба М.І.
Регіональні особливості раціонального використання ресурсного потенціалу сільських територій . **260**

Паламаренко Я.В.
Адитивна модель оцінювання рівня стратегічного розвитку підприємств спиртової промисловості на основі методики PESTEL-FAMIL (Y)-аналізу **265**

Пиртко М.С.
Детермінанти стимулювання діяльності територіальних громад Рівненщини **271**

Сенишин О.С.
Оцінка результативності виконання показників державних цільових програм охорони природного довкілля в Україні **277**

Скидан О.В., Плотнікова М.Ф., Бруховець Б.Ю.
Акмеологчні підходи до інвестиційного забезпечення розвитку сільських територій **285**

Стройко Т.В., Зубрицька І.М.
Галузеві аспекти розвитку національної економіки в контексті активізації міжнародного бізнесу **295**

Тарасенко С.І., Демченко М.Є.
Партнерство університетів та бізнесу: форми та перспективи розвитку в умовах підвищення інноваційності економіки **302**

Тарумов В.О., Лободзинська Т.П.
Перспективи та можливості розвитку венчурного підприємництва в Україні **309**

Хюбнер С., Новікова І.Е., Харіна О.О.
Розвиток підприємницького клімату в дослідницьких університетах **314**

Шелеметьєва Т.В.
Систематизація наукових підходів до визначення сутності поняття «управління розвитком туризму» **321**

Юхновська Ю.О.
Розвиток туристичних залізничних перевезень в Україні **328**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алдошина М.В., Бондаренко Н.А.
Хостели як колективні засоби розміщення в Україні **333**

Астахова И.Э., Полякова Н.А.
Этические проблемы нейромаркетинговых исследований в процессе управления потребительским спросом **340**

Балковська В.В.
Формування стратегічних конкурентних переваг підприємства для забезпечення підвищення конкурентоспроможності **345**

Безсмертна О.В., Адлер О.О., Білоконь Т.М.
Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: логістичні складники **351**

Биба В.В., Теницька Н.Б., Каліновська Д.Л.
Матричний метод оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства . . . **359**

Бозуленко О.Ю., Жалба І.О.
Застосування маркетингу в електронній комерції **363**

Болдирєва Н.О., Юрчишена Л.В.
Формування прибутку на підприємствах олійно-жирової галузі України **368**

Бондаренко С.М., Грибан Н.С.
Інновації як фактор конкурентоспроможності поліграфічного підприємства **376**

Борисенко О.С., Фісун Ю.В.
Тенденції розвитку товарознавства в сучасних умовах **381**

Бурачек І.В., Іщук В.А.
Еволюція концепцій управління витратами підприємства **388**

Васильцив Н.М.
Нейромаркетинг: позитивні та негативні аспекти **394**

Волошина С.В., Проволоцька О.М., Козлова В.В.
Ринок гумового взуття в Україні: сучасний стан, проблеми та актуальні завдання розвитку . . . **399**

Глухова В.І., Цокало О.А.
Аналіз грошових коштів машинобудівних підприємств та оцінка ефективності їх використання . . **407**

Гребінська С.І., Матвєєв А.Ю.
Маркетингові дослідження історичного розвитку реклами та її сучасного стану **414**

Демчук Н.І., Ткаліч О.В., Шевченко О.С.
Теоретичні аспекти управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств **420**

Демчук Н.І., Донських А.С., Ясинський В.М.
Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства та шляхи її підвищення **424**

Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Дзюбко М.Ю.
Оцінювання ризику стратегій розвитку підприємств молочної галузі **428**

Дивнич О.Д., Демиденко Л.М.
Інноваційні напрями зниження собівартості виробництва продукції рослинництва **435**

Дискіна А.А.
Пропозиції щодо впровадження системи смарт-обліку в міському пасажирському транспорті з використанням новітніх інформаційних технологій **442**

Довбня С.Б., Волошина А.С.
Формування системи збалансованих показників промислового підприємства **446**

Дорощук Н.І.
Вектор розвитку економічної освіти: проблеми та шляхи вирішення **453**

Досужий В.С.
Інвестування підприємницької діяльності щодо відтворення основних засобів виробництва . . . **457**

Закорко П.П., Бреус В.Є.
Оцінка економічної стійкості підприємства **464**

Зернюк О.В., Кійко А.В.
Проблеми та особливості управління маркетинговою діяльністю в нестабільних ринкових умовах **468**

Зима О.Г.
Мотивація і маніпуляція як інструменти впливу на людину **474**

Кирилко Н.М.
Теоретичні аспекти організації виставкової діяльності підприємства-експонента: еволюція наукових підходів **481**

Кирчата І.М., Шершенюк О.М., Земська О.
Побудова механізму реструктуризації підприємства: зміст та основні елементи **489**

Клепа О.І.
Особливості застосування пароконвективного устаткування в закладах ресторанного господарства **497**

Кобець Д.Л.
Теоретичні підходи до формування маркетингової стратегії на підприємствах **502**

Ковальчук В.А., Ковальчук Т.М., Кравченко Н.В.
Оптимізація структури заохочувального фонду працівників автотранспортного цеху гірничодобувного підприємства **507**

Колодяжна І.В., Борблік К.Е.
Інноваційний розвиток ринку туристичних послуг **513**

Комеліна О.В., Гаманко Р.С.
Логістичне управління збутовою діяльністю підприємства: концептуальний підхід **518**

Костриченко В.М., Красовська Ю.В.
Методичні особливості формування цін на платні послуги вищих навчальних закладів **525**

Краснолуцька О.В.
Діагностика механізму управління організаційним розвитком підприємства в умовах невизначеності **531**

Кратт О.А., Нікітчук Н.С.
Доцільність комбінування форм торгівлі у магазині самообслуговування **535**

Криворучко О.П.
Інвестування транспортної галузі в розрізі основних секторів інфраструктури України: сучасний стан та план на перспективу **542**

Кузьменко А.В., Харченко В.В.
Ціна як економічна категорія: порядок встановлення та методи ціноутворення в умовах сучасної ринкової економіки **547**

Кухта К.О., Пономаренко В.О.
Аутстафінг, аутсорсинг та крауд-технології у контексті трансформації бізнес-процесів **553**

Кучер Ю.Е., Логвиненко Н.І.
Основні заходи поліпшення якості та безпеки харчової продукції **558**

Ладунка І.С., Рибалка Т.М.
Особливості економічного управління підприємством **562**

Leonov O.O., Leonova T.M.
Model for enhancing the vessel competitive advantages at the local freight market **566**

Лозовський О.М., Зайцева Д.Є.
Підвищення економічного потенціалу підприємств шляхом імплементації програми енгейджменту **572**

Лозовський О.М., Яремко А.О.
Основні тенденції розвитку малого бізнесу в Україні **578**

Лютенко Д.Д., Хомич О.В., Лободзинська Т.П.
Проблеми та перспективи бенчмаркінгу на підприємствах України **583**

Малков Д.І.
Захист прав споживача в межах комунікативної аудиторії на ринку харчових продуктів **588**

Марченко В.М., Лєбєдєва Н.П.
Стратегія експортної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності **592**

Марченко В.М., Башилова В.П.
ABC-XYZ-аналіз як засіб управління асортиментом машинобудівного підприємства **597**

Миронова О.М.
Основні проблеми адаптації персоналу та методи їх вирішення на підприємствах **602**

Міронова Ю.В., Слободянюк О.Е.
Фінансовий потенціал вітчизняних плодоовочевих переробних підприємств в умовах євроінтеграції **609**

Москаленко В.А.
Особливості організації маркетингу в наукоємних галузях **615**

Нагернюк Д.В., Нещадим Л.М., Тимчук С.В.
Формування конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії **620**

Назаренко К.І., Циган Р.М.
Оцінка інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств автомобілебудівної промисловості **625**

Насад Н.В.
Професійна компетентність – підґрунтя професійного розвитку персоналу **632**

Олійник П.О.
Сутність, теоретичні основи та концептуальні положення формування системи управління знаннями промислових підприємств **636**

Онокало В.Г.
Теоретичні аспекти ефективності діяльності підприємства та підходи до її оцінки **641**

Осадчук І.В., Боліла С.Ю.
Забезпечення конкурентоспроможності сімейного фермерства на основі зростання інноваційного потенціалу **645**

Павленко І.А., Кирилко Н.М., Цибіна Ю.О.
Проблема фінансування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах **651**

Павлова Г.Є., Приходько І.П., Чередниченко М.М.
Методичні підходи до моделювання та стратегічного управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві **656**

Петричко М.М., Волкогон М.А.
Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства **662**

Плотницька С.І., Білоусов М.С.
Розвиток маркетингової комунікаційної діяльності будівельних підприємств **667**

Помаз О.М., Помаз Ю.В., Харитоненко І.О.
Зміст управлінських рішень під час здійснення технологічних процесів у сільськогосподарському підприємстві **671**

Прокопенко О.В., Корнатовські Р.
Обґрунтування процесу формування ринкових стратегій на промислових підприємствах **677**

Пчелинська Г.В.
Сучасні проблеми зовнішнього інформаційного забезпечення аналізу витрат підприємств . . . **685**

Рекун Г.П., Меденець В.В.
Емоційне лідерство в системі управління персоналом **691**

Rotan N.V., Komlichenko O.O.
Analysis of sources of financing for the development of intellectual capital
of industrial enterprises in the region **697**

Сазонова Т.О., Нагорна Ж.В., В'юницький Д.І.
Організація праці менеджера в контексті управління поведінкою персоналу підприємства **702**

Сакун Л.М., Сухомлин Л.В., Ільченко А.С.
Аналіз та перспективи розвитку інвестиційного потенціалу міста Кременчука **707**

Селезньова Г.О.
Сутність та складові елементи стратегії енергозбереження підприємства **711**

Середницька Л.П., Гега Р.В.
Виставково-ярмаркова діяльність у системі маркетингових комунікацій **716**

Соколюк С.Ю.
Концептуальні засади стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору **722**

Судакова О.І., Габшидзе Д.Р., Дуденко М.А.
Концепція економічної безпеки під час взаємодії підприємства з контрагентами **727**

Урусова З.П., Метельська Н.С.
Концепція управління якістю TQM: роль аудиту персоналу **733**

Урусова З.П., Тарасенко Ю.В.
Аналіз трудових показників в аудиті персоналу **738**

Феєр О.В.
Вплив трансферу ресурсів на управління промисловими підприємствами **742**

Філіпковська Л.О., Савченко Г.С.
Забезпечення ринкового аспекту економічної безпеки фармацевтичних підприємств **747**

Філіппов В.Ю., Лазар В.А.
Стратегії інноваційного розвитку міського пасажирського транспорту та їх реалізація **754**

Хобта В.М., Кладченко І.С.
Формування термінологічного поля процесу розгортання збалансованого розвитку підприємства . **761**

Хондока В.А., Марченко В.М.
Методологічні підходи до формування кадрової політики на підприємстві **768**

Хринюк О.С., Гримашевич Т.І.
Теоретико-методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу підприємства **772**

Христенко О.В., Коцюруба Б.Ю.
Особливості управління розвитком підприємства на інноваційній основі **777**

Чайкіна А.О., Шакун І.В.
Особливості формування стратегії соціально-економічного розвитку сучасного підприємства . . **782**

Червень І.І., Долженкова І.С.
Комунікативні методи зернового маркетингу **787**

Чорна М.В., Кухленко О.В.
Вплив інноваційних технологій на систему управління підприємством **792**

Шалева О.І., Кондратенко А.М.
Стан, проблеми та перспективи розвитку інтернет-торгівлі продуктами харчування в Україні . . . **796**

Шипуліна Ю.С., Силка А.В.
Фактори впливу на процес формування інноваційно сприятливого середовища **805**

Яворська М.К.
Структура ринку освітніх послуг ВНЗ **813**

Яроміч С.А., Березецька А.С., Ковтуняк Д.О., Осадча А.В.
Використання маркетингу на підприємствах: сучасні реалії **819**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Безхлібна А.П.
Аналіз концептуальних особливостей наявних методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності регіону. **824**

Гвазава Н.Г.
Регіональний розвиток України в умовах реформування бюджетної системи. **832**

Єрмакова О.А.
Глобальні тенденції в політиці інноваційного розвитку з позицій системної стійкості економіки. . **839**

Загребаленко К.С., Кареба М.І.
Особливості розвитку підприємництва в аграрній сфері регіону. **847**

Кучінка Т.В.
Оцінка результативності антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону на прикладі Закарпатської області **851**

Кушнірецька О.В., Ткаченко О.О.
Особливості просторової інтеграції бізнесу в умовах постіндустріального розвитку: побудова просторової матриці. **856**

Ляхович О.О., Ільчук О.І.
Джерела фінансового забезпечення розвитку сільських територій України в умовах децентралізації. **863**

Мантур-Чубата О.С., Саламаха Д.В.
Роль продуктивності праці в соціально-економічному розвитку України. **868**

Мікловда В.П., Маргіта Н.О.
Порівняльний аналіз конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу регіонів України. **872**

Машіка Г.В., Якоб Н.К.
Теоретичні підходи до розвитку винного туризму Закарпатської області. **878**

Найденко О.Є., Арутюнян Р.Ю.
Розвиток податкової децентралізації в Україні. **882**

Павлов К.В.
Інституційне забезпечення конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості. **887**

Папп В.В., Бошота Н.В.
Розвиток підприємництва у сфері сільського зеленого туризму **892**

Стешенко Л.І., Савченко І.А.
Деякі показники територіальної диференціації готельного господарства Волинської області. . . **899**

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Бороніна Г.Г.
Екологічні проблеми Закарпатської області та шляхи їх розв'язання на засадах сталого розвитку. **905**

Коблянська І.І.
Онтологічна характеристика соціо-еколого-економічних взаємодій як основа для формування управлінських механізмів у цій сфері. **910**

Ладунка І.С., Симоненко Д.А.
Екологічна соціальна відповідальність підприємств в Україні. **917**

Патока І.В.
Економічні механізми формування місцевої екологічної політики та напрями її реалізації в умовах реформування владних повноважень в Україні. **924**

Сакаль О.В.
Інструменти фінансово-економічного регулювання природокористування в умовах поглиблення інституціональних трансформацій. **930**

Самусевич Я.В., Солодуха М.В., Теницька І.А.
Дослідження впливу екологічних податків на показники сталого розвитку суспільства. **938**

Суска А.А.
Соціальний та екологічний потенціал лісу як категорія економіки природних ресурсів **946**

Федина К.М., Ковальчук К.І.
Економічна привабливість та техніко-економічне обґрунтування надрокористування. **951**

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Биховченко В.П., Семенюк І.С., Фадєєва О.В.
Проблеми системи вищої освіти України та напрями їх вирішення. **956**

Галайда Т.О., Завгородній А.С.
Діяльність рекрутингових компаній як посередників на ринку праці та напрями її вдосконалення. **963**

Гетьман О.О., Редько В.А.
Особливості розроблення програм адаптації персоналу на підприємствах харчової промисловості. **969**

Горемикіна Ю.В.
Значення соціальних послуг для реалізації державних соціальних гарантій та зобов'язань перед особами похилого віку в Україні. **976**

Іваницька С.Б., Ушакова Ю.С.
Тенденції та перспективи розвитку молодіжного ринку праці Полтавської області. **986**

Ігнатишин М.В., Ковач Я.М.
Субсидії як інструмент адресної допомоги населенню **993**

Калашнікова Т.М.
Оцінка просторової взаємодії територіальних економічних систем Дніпропетровської області на основі індексів Морана **998**

Лаврук Н.А., Грендей Н.М.
Сучасний стан та прогнозування надходжень до Пенсійного фонду України. **1006**

Лисенко С.М., Турчин С.С.
Практики корпоративної соціальної відповідальності в контексті стійкого місцевого розвитку. . . **1012**

Максимова І.І., Литвиненко Д.А., Світлична В.В.
Прогнозування тенденцій демоекономічних процесів у сучасному бізнес-середовищі України. . . **1019**

Песцова-Світалка О.С.
Сучасний стан та оцінка забезпечення ефективної зайнятості населення в Україні **1026**

Полякова С.В.
Децентралізація влади в Україні: проблеми об'єднаних громад. **1033**

Смачило В.В., Ярець М.В.
Кваліметричні аспекти кадрового потенціалу на підприємстві. **1040**

Урбанович В.А.
Правове регулювання відпусток в Україні та міжнародний досвід. **1044**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Височина А.В., Таранченко А.Д.
Фіскальна ефективність податку на прибуток для держави та бізнесу. **1047**

Вишневська А.В., Дереза В.М.
Управління кредитним ризиком діяльності комерційного банку. **1054**

Гладинець Н.Ю., Хланта С.П.
Кредитний ризик комерційних банків та методи його мінімізації. **1060**

Горошанська О.О., Кащена Н.Б.
Аналітичне забезпечення управління розподілом прибутку підприємства. **1065**

Григораш О.В., Таран Н.О., Жданова О.М.
Формування фінансових ресурсів підприємств України. **1072**

Грубляк О.М., Попівчук Р.Ю.
Вплив інструментів бюджетного вирівнювання доходної бази місцевих бюджетів на стан обласного бюджету Чернівецької області. **1078**

Дем'янюк А.В.
Сучасні підходи до забезпечення сталого розвитку територій в Україні. **1083**

Дудчик О.Ю., Грушко Т.І.
Управління платоспроможністю та ліквідністю підприємств сфери інформації та телекомунікації та формування системи їх забезпечення. **1088**

Дума В.Л.
Міжнародний досвід формування бюджетного потенціалу місцевих фінансів. **1093**

Здір В.А., Дернова І.А.
Сутність еквайрингу, його види та переваги. **1100**

Іванов В.Г.
Вимірювання банківської продуктивності на основі витрат: часовий та просторовий аспекти. . . **1105**

Іванова А.П., Шаповал Л.П.
Особливості формування прибутку страхової компанії. **1110**

Клементьєва О.Ю., Золотарьова О.В.
Сучасні тенденції трансформації управлінських підходів у фінансовому менеджменті. **1117**

Кміть В.М., Волощук О.Г.
Напрями удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні. **1124**

Коломийчук Н.М.
Роль фінансів зовнішньоекономічної діяльності в економіці країни. **1129**

Круп'як І.Й.
Фінансові аспекти розвитку регіону в умовах трансформації сучасних економічних процесів. . . **1133**

Крючко Л.С., Сидоренко А.В.
Управління кредитним портфелем комерційного банку. **1139**

Лаврук Н.А., Петрик Є.В.
Динаміка розвитку страхування життя в Україні. **1143**

Мединська Т.В., Черевата Р.Ю.
Податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні та Польщі в умовах європейського вибору. **1149**

Мельник К.В., Вдовиченко А.В., Малицька Н.Ю.
Диспропорції в управлінні капіталом підприємств корпоративного сектору України. **1157**

Мельник Л.В.
Державне регулювання та підтримка використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері. **1165**

Мельник Л.М., Ляшенко В.М.
Бюджетна політика регіонального розвитку в умовах децентралізації влади в Україні. **1173**

Нєізвєстна О.В., Бойко О.О.
Аналіз операцій НБУ протягом 2015–2017 рр. у світлі валютно-курсової політики. **1179**

Петричко М.М., Коваль С.М.
Формування доходів державного бюджету в країнах із трансформаційною економікою. **1184**

Петрушка О.В.
Особливості функціонування моделей медичного страхування в економічно розвинутих країнах. **1189**

Поченчук Г.М.
Фінансові технології: розвиток і регулювання. **1193**

Приступа Л.А., Харчук О.Б.
Концептуальні засади конкурентоспроможності страхової компанії в сучасному ринковому середовищі. **1201**

Романовська Ю.А., Яковенко К.А.
Аналіз ринку майнового страхування в Україні. **1207**

Солонинка З.Б., Метлушко О.В.
Перспективи запровадження та розвитку національної системи масових електронних платежів. **1213**

Ставерська Т.О., Шевчук І.Л.
Етапи пенсійної реформи в Україні. **1221**

Тарасевич Н.В., Мазуренко К.Е.
Проблеми та перспективи кредитування банком фізичних осіб. **1229**

Тищенко О.І.
Огляд сучасних тенденцій на ринку онлайн-банкінгу в Україні **1237**

Ткачук В.О., Тимків А.О.
Банківський маркетинг: сутність, особливості, еволюція **1244**

Христін А.І.
Методичні підходи до оцінювання ризику втрати ділової репутації банків **1251**

Хрупович С.Є., Подвірна Т.В.
Фінансова спроможність бюджетів об'єднаних територіальних громад **1259**

Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Ланевський М.Є.
Особливості комплексної оцінки фінансового стану підприємства **1263**

Чуй І.Р., Андрейків Т.Я.
Боргові моделі фінансових систем **1268**

Шевчук С.В., Котик Б.Ю.
Сучасний стан та перспективи розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні **1273**

Шулюк Б.С.
Проблеми виконання місцевих бюджетів України **1279**

Ягольницький О.А., Гудзь А.В.
Проблеми бюджетної децентралізації в Україні **1283**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Абрамова О.С., Крапівіна Ю.В.
Формування фінансових результатів суб'єктів господарювання **1290**

Атамас П.Й., Атамас О.П.
Проблеми нормативного регулювання обліку витрат бюджетних установ за НП(С)БОДС **1297**

Богуцька Л.Т.
Актуальні питання підготовки фінансової звітності за МСФЗ: завдання та виклики сучасності . . **1302**

Бондаренко Н.М.
Внутрішньогосподарський контроль зобов'язань
перед постачальниками та підрядниками **1307**

Букало Н.А., Кальчук К.Ю.
Вдосконалення бухгалтерського обліку і системи контролю на підприємстві **1316**

Гевлич Л.Л., Пушак І.С.
Підходи до сутності та класифікації аналітичних процедур в аудиті **1320**

Гевчук А.В., Мартинюк О.О., Куцелепа Р.С.
Вплив законодавчих змін 2018 року на формування фінансового результату:
реалії та перспективи **1327**

Годнюк І.В., Гуменюк І.Л., Гераймович В.Л.
Економічна сутність та проблеми обліку інтелектуального капіталу як фактору
інноваційного розвитку економіки **1334**

Гудзь Н.В.
Облікова модель формування фінансових результатів діяльності підприємств
в умовах євроінтеграційних процесів в Україні **1339**

Джолос А.В., Савченко Т.Г.
Публічна система рейтингової оцінки банків України: призначення та інформаційна модель . . . **1347**

Дмитренко А.В., Лебедик Г.В., Яценко В.В.
Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах **1353**

Зінкевич А.В.
Теоретичні аспекти та методика здійснення аудиту податку на додану вартість **1359**

Красота О.Г.
Методи отримання інформації для обліку та аудиту основних засобів підприємств **1365**

Кучерява М.В.
Світова практика побудови механізму функціонування нагляду за дотриманням вимог
щодо складання якісної фінансової звітності **1369**

Линник О.І., Сайганова А.Д.
Актуальні питання організації обліку та документування операцій із заробітної плати **1375**

Ляхович Г.І.
Моделі надання бухгалтерських послуг: узгодження понятійного апарату. **1381**

Мелень О.В., Майструк О.Д.
Дослідження та аналіз проблемних питань організації обліку фінансових результатів. **1385**

Перетятько Ю.М., Горбач Ю.В., Держилова Ю.В.
Стан висвітлення інформації про основні засоби у примітках до звітів за вимогами положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби». **1391**

Погрібняк Д.С.
Облікове забезпечення контролінгу в діяльності об'єднань підприємств. **1396**

Рябенко Л.М.
Аналітичне забезпечення розробки і реалізації управлінських стратегічних рішень. **1400**

Титенко Л.В.
Логістичні принципи формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством. **1408**

Урбанович В.А.
Аналіз продуктивності праці в Україні. **1419**

Урусова З.П., Баклаженко Ю.В.
Аудит персоналу як засіб забезпечення ефективної управлінської діяльності. **1423**

Чабанюк О.М., Полянська О.А., Кальніна Г.О.
Облік та оподаткування товарів: стан та перспективи розвитку. **1428**

Чичуліна К.В., Міщук Є.М., Арзуманян А.С.
Сучасні методи обліку витрат. **1435**

Шевчук А.А., Хаврук С.С., Куцелепа В.С.
Аудит заборгованостей у складі фінансової звітності в умовах законодавчих змін 2018 року – запорука збільшення податкових надходжень. **1443**

Шира Т.Б.
Бухгалтерський облік як джерело вартісної оцінки створення інноваційно-технологічної продукції. **1449**

СТАТИСТИКА

Рогатіна Л.П.
Інституційне забезпечення формування інноваційних стратегічних структур продовольчої сфери і організаційно-економічний механізм їх функціонування. **1457**

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бачало І.Б.
Класифікація об'єктів консалтинговою компанією з урахуванням асиметричності інформації. . . **1463**

Галахова Т.О., Галахов Є.М.
Компаративний аналіз глобального інноваційно-технологічного розвитку у вимірі підходів вітчизняних та зарубіжних дослідників. **1475**

Гафіяк А.М.
Проблеми створення автоматизованої інформаційної системи управління персоналом. **1483**

Задорожко Г.І., Грищук О.О.
Інформаційні технології як елемент інвестиційної привабливості. **1488**

Лобода О.М.
Побудова моделі динаміки розвитку аграрного підприємства у вигляді магістралі росту. **1494**

Скопень М.М., Артем'єва О.О.
Автоматизація оподаткування загальнодержавними податками на платформі EXCEL. **1501**

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 13

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